

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS
VICERECTORÍA ACADÉMICA**

ESCUELA DE CIENCIAS ECONÓMICAS

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

**INTERMEDIARIOS EN LA EXPORTACIÓN DE
PRODUCTOS AGRÍCOLAS DE LA ZONA DE LOS SANTOS
Y SU POSIBLE IMPACTO EN EL DESARROLLO DE LAS
EMPRESAS PRODUCTORAS DE LA REGIÓN, DURANTE
LA ÚLTIMA DÉCADA**

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

AUTOR: WALTER JOSÉ GODÍNEZ GARRO

TUTOR: LIC. FERNANDO NAVARRETE ANGULO

**SEDE CENTRAL
NOVIEMBRE, 2018**

Dedicatoria y Agradecimientos

Dedicatoria

Esta investigación, la dedico a DIOS, quien ha estado conmigo en todos los momentos de mi vida, y por supuesto, en mi carrera universitaria. Sin su ayuda, mi vida sería muy distinta y es gracias a Él que con la fuerza, sabiduría e iluminación que me ha brindado, he obtenido muchas bendiciones en mi vida. También dedico esta investigación a mis padres, quienes junto con mis hermanos, siempre han estado a mi lado apoyando e instruyéndome para salir adelante.

Agradecimiento

Agradezco inmensamente a DIOS, quien me ha brindado toda la ayuda, fortaleza e iluminación en mi vida para salir adelante en todas las circunstancias que se me han presentado. Además, ha sido un pilar importante en mis estudios universitarios, mis aspectos laborales y en la elaboración del proyecto final de graduación para optar por el grado de Bachillerato en Comercio Internacional. Gracias a su ayuda, he mantenido en firme mi disposición para lograr todas las metas propuestas y mi desarrollo como profesional.

Doy infinitas gracias a mis padres, Walter Antonio Godínez Murillo y Heidy María Garro Umaña, quienes desde pequeño me han inculcado la disciplina, la educación y el valor para poder alcanzar todo aquello que me propongo. Es gracias a mis padres, que he luchado por salir adelante y por quienes voy a seguir desarrollándome para siempre ser el hijo que ellos como padres merecen tener.

Finalmente, agradezco a todas aquellas personas que, de una u otra forma, han contribuido con mi desarrollo personal y profesional. Incluyo en esta sensible lista a profesores de colegio, quienes me impulsaron a estudiar la carrera de Comercio Internacional; profesores universitarios, quienes me han brindado todo el estudio y preparación académica necesaria para poder graduarme; y personas externas que con su granito de arena han formado en mí un amante del comercio internacional. Por supuesto, también agradezco al antiguo Director de Carrera MBA Carlos Vega Fallas, quien desde mi llegada a la Universidad Internacional de las Américas, ha sido un ejemplo a seguir y me ha apoyado en todos y cada uno de los temas académicos.

CONTENIDO

Declaración jurada	1
Dedicatoria y Agradecimientos	2
Dedicatoria	2
Agradecimiento	3
CALIFICACIÓN DEL TUTOR	4
CARTA DEL FILÓLOGO	5
Resumen Ejecutivo	10
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	12
Planteamiento del Problema de la Investigación	12
Objetivos de la Investigación	15
Objetivo general	15
Objetivos específicos	15
Justificación de la Investigación	15
Antecedentes de la Investigación	18
Proyecciones de la Investigación	22
CAPÍTULO II: MARCO DE REFERENCIA	24
Historia de los Intermediarios en Costa Rica	24
Definición de los Intermediarios	25
Tipos de Intermediarios de la Exportación	26
Impacto que Generan los Intermediarios en la Exportación	27
Funciones de los Intermediarios de la Exportación	29
Contrato con los Intermediarios	30
Definición de Exportación	32
Tipos de Exportación Utilizada en los Productos Agrícolas	33
Definición de los Productos Agrícolas y los Mayoritariamente Encontrados en Costa Rica	35
Principales Productos Agrícolas Exportados Desde Costa Rica	36
Principales Destinos y Productos Agrícolas Exportados Desde Costa Rica	38
Requisitos para la Exportación de Productos de Consumo Humano	39
Productos Agrícolas Originarios de la Zona de los Santos	40
Razones Para el Cultivo de los Productos Agrícolas en la Zona de Los Santos	42
Productos Agrícolas de Exportación en la Zona de Los Santos	44

Características (calidad, tamaño) de los Productos Agrícolas de Esta Región.....	46
Definición de Desarrollo de las Empresas	47
Tipos de Empresas de la Zona de Los Santos.....	49
Beneficios de Exportación de Productos agrícolas	50
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	52
Enfoque de la Investigación	52
Método de la Investigación	53
Muestra de la Investigación.....	55
Tamaño de la muestra	58
Fuentes de la Información	59
Fuentes primarias	59
Fuentes Secundarias	60
Unidades de Análisis.....	60
Usos	60
Impacto	60
Requerimientos	61
Instrumentos Utilizados en la investigación	61
Cuestionario	62
Entrevista	62
Proceso de la Recolección y Análisis de Datos	63
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	66
Unidad de Análisis 1: Usos	68
Categoría de análisis 1: Experiencia.....	69
Categoría de análisis 2: Nuevos mercados.....	71
Categoría de análisis 3: Aumento de los clientes.....	73
Categoría de análisis 4: Capacidad de producción.....	75
Categoría de análisis 5: Internacionalización.....	77
Categoría de análisis 6: Disminución de procesos.....	78
Categoría de análisis 7: Representación internacional.....	80
Categoría de análisis 8: Contactos y profesión de los intermediarios	82
Categoría de análisis 9: Especialización y valor agregado.....	84
Unidad de Análisis 2: Impacto	86
Categoría de análisis 1: Ganancias	87

Categoría de análisis 2: Seguridad en las negociaciones	89
Categoría de análisis 3: Ventas internacionales	91
Categoría de análisis 4: Incertidumbre en los procesos	93
Categoría de análisis 5: Mejores negociaciones	95
Categoría de análisis 6: Respaldo en la resolución de conflictos	97
Categoría de análisis 7: Reputación internacional	98
Categoría de análisis 8: Efectividad de los intermediarios.....	100
Unidad de Análisis 3: Requerimientos	102
Categoría de análisis 1: Establecimiento de las funciones	103
Categoría de análisis 2: Relaciones a largo plazo	105
Categoría de análisis 3: Valor económico de las mercancías	107
Categoría de análisis 4: Financiamiento bancario.....	108
Categoría de análisis 5: Documentos legales entre las partes	110
Categoría de análisis 6: Documentos legales con el estado	112
Categoría de análisis 7: Formalidad y transparencia.....	114
Interpretación de los Datos	116
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	119
Conclusiones	119
Recomendaciones.....	123
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	127
APÉNDICE.....	136
Apéndice 1: Cuestionario realizado a los entrevistados.....	136

Contenido de Cuadros

Cuadro 1: Los 5 Principales Productos Agrícolas Exportados Desde Costa Rica	38
Cuadro 2: Muestra de la Investigación	57
Cuadro 3: Unidades y Categorías de Análisis	67

Resumen Ejecutivo

La presente investigación hace referencia a los productores de bienes agrícolas de la Zona de Los Santos que han tomado la iniciativa de exportar sus productos, con la necesidad de mejorar sus condiciones económica principalmente, gracias a las ventajas que se ofrecen al decidir ser parte del comercio internacional. Estas exportaciones se dan comúnmente por medio de los intermediarios de exportación, quienes forman parte de la cadena logística.

Por lo tanto, es posible encontrar en el presente documento, una gran serie de aspectos que indican cómo es la relación entre los productores de la Región de Los Santos y los intermediarios de la exportación. Asimismo, se logra establecer que el aspecto fundamental tomado en cuenta, es el impacto que estos intermediarios generan en los productores, en sus familias y en la región en general, ya que es una zona reconocida en el ámbito internacional por sus productos agrícolas, principalmente, el café.

Es importante mencionar que, cuando se hace referencia al concepto de impacto, se tiende a asociar con aspecto negativos. Sin embargo, el impacto indica todos los efectos que se pueden producir por el uso de los intermediarios en la exportación, incluyendo así todos los efectos positivos y los negativos.

También, se logra establecer una serie de requerimientos que tanto los productores como los intermediarios, indican que son necesarios para poder establecer una relación comercial formal y con todos los requerimientos necesarios. Gracias a esto, se puede observar información acerca de los documentos legales y demás requisitos considerados importantes para que se pueda así establecer una relación comercial a largo plazo, donde ambas partes se vean beneficiadas del intercambio comercial que se está presentando.

La presente investigación cuenta con información sumamente valiosa en cuanto al impacto y dichos requerimientos mencionados anteriormente, ya que los entrevistados muestran los puntos a favor y en contra, que se generan a raíz de trabajar de esta forma. Por lo tanto, inicialmente se hace referencia a las razones que ameritan indispensable o necesario el uso de los intermediarios por parte de los productores. Luego, se puede indicar información sobre dicho impacto y, finalmente, toda la información referente a los requerimientos.

Es posible concluir que, en la mayoría de los casos, tanto los intermediarios como los exportadores, necesitan unos de los otros para poder crecer en el ámbito empresarial y optimizar así su desarrollo, aumento de ganancias, reputación, entre otros aspectos. Además, se logra establecer que la intervención de estos intermediarios, no solamente trae efectos negativos como es el supuesto de muchas personas, sino también, que se ofrecen una serie de beneficios que van de la mano con las necesidades de un mundo cambiante.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

Planteamiento del Problema de la Investigación

La Zona de los Santos, es una región dedicada principalmente a la producción y comercialización de productos agrícolas como el café, aguacate, manzanas y otros. Gracias a la calidad característica de estos productos, desde décadas atrás, se dio inicio con el proceso de la comercialización en el nivel internacional, mediante la exportación de estos productos que cuentan con alta calidad, y de esta forma, se ha logrado satisfacer las necesidades de los consumidores.

Desde el inicio de esta comercialización, la mayoría de los productores han hecho uso de una serie de intermediarios de la exportación, para permitir que lo que han producido, pueda llegar hasta el mercado al cual han dirigido sus ventas. Por lo tanto, se puede decir que, desde el inicio de las exportaciones, se han utilizado intermediarios de una u otra forma que, en cierta parte, dan la pauta de la negociación de estos.

Asimismo, es posible identificar que el principal objetivo para esta investigación, es analizar el impacto que generan estos intermediarios de la exportación en las empresas productoras de bienes agrícolas de la Zona de Los Santos, durante la última década. Esta investigación se da gracias al estudio e indagación de información brindada por los productores de dicha región, mediante entrevistas y otros recursos, con el propósito de que el análisis pueda ser real y así contar con los datos idóneos.

Es importante mencionar que, para el correcto análisis de la información, primeramente, se debe identificar cuáles son estos intermediarios y cuándo es óptimo utilizarlos en las exportaciones de producto agrícolas. Además, una vez identificados, se debe determinar el impacto que estos generan en el desarrollo de las empresas productoras de la región y cómo

esto afecta sus utilidades para que puedan seguir con la exportación de los productos agrícolas a los diferentes destinos.

Una vez establecida la información anterior, es posible comparar este impacto de acuerdo con las empresas que están utilizando los intermediarios, con las que no los utilizan. Es importante mencionar que, al utilizarse, es posible mencionar el porqué de su uso y cómo podrían reducir los intermediarios para que los exportadores puedan mejorar sus utilidades.

Actualmente, existen estudios acerca de los intermediarios para la exportación de productos agrícolas de Costa Rica hacia los distintos destinos. Sin embargo, para la región de la Zona de los Santos, no es posible encontrar información con un 100% de claridad, ya que los productores no se han preocupado por analizar el impacto que esto les genera y durante muchos años han trabajado con los intermediarios por la simple razón de que han encontrado estabilidad económica.

Dicho lo anterior, se puede mencionar que esta estabilidad económica, ha hecho que muchas familias puedan vivir en una situación económicamente aceptable. Por lo tanto, en la mayoría de los casos, no se han preocupado por eliminar ciertos intermediarios o analizar a fondo lo que ellos están haciendo con el bien que estas familias producen, que dicho sea de paso, es de alta calidad y de mucha importancia por ser de consumo humano.

Es por esta razón, que se encuentra la importancia de realizar este estudio. Ya que al analizar toda esta información acerca de los intermediarios, es posible cumplir con cada uno de los objetivos, y a su vez, darles un nivel de importancia para conocer si debe seguir utilizándose o no. De esta forma, se puede mencionar una posible opción para que el productor mejore su situación económica, y además, se proyecte para que pueda exportar a otros países, siempre y cuando su nivel de producción se lo permita.

Es de suma importancia recalcar que, esta investigación es bastante viable por razones relacionadas con que no existe información detallada en algún estudio anterior y son muchos los productores de esta zona que se dedican a la exportación de sus productos. Asimismo, es posible contar con la información que estos estarán brindando, por la accesibilidad que se tiene hacia el lugar y que, desde años atrás, se tiene identificados a los personajes involucrados en esta actividad comercial.

Al no existir documentos con datos exactos en cuanto a toda la serie de intermediarios utilizados en esta región y el impacto que estos generan, es posible crear una investigación que pueda ser utilizada como recomendación y que sirva de base para que los productores se ayuden a analizar todo el proceso que se está realizando desde que tiene el producto listo y hasta que deciden enviarlo a otro país. Por lo tanto, también se ofrece que el documento pueda ser una herramienta de información veraz, clara y accesible.

Dicho todo lo anterior, es posible observar lo que pretende la investigación, la forma en la que esta se estará realizando y la importancia que esta reviste. Esto, da un parámetro para poder establecer la información que se podrá observar en el presente documento y a cuáles personas se encuentra dirigido, por lo que no se busca ser una afectación para los intermediarios, sino más bien brindar mayor claridad para los productores e intermediarios y que logren mejorar su relación en cuanto a la negociación para que ambos se vean beneficiados del comercio internacional.

Una vez mencionados todos los actores involucrados en el proceso de investigación, la función que esto cumplen en el campo logístico y comercial y lo que cada uno pretende, se puede decir que el estudio ofrece el cuestionamiento relacionado con: ¿Cuáles son los intermediarios utilizados por los productores de bienes agrícolas de consumo de la Zona de los Santos, en la última década? Esto, detallando también datos sobre un correcto análisis

para cada uno de ellos y estableciendo su baja o alta importancia para poder seguir utilizándolos o no.

Objetivos de la Investigación

Objetivo general

Analizar el impacto que generan los intermediarios de la exportación en las empresas productoras de bienes agrícolas de consumo de la Zona de Los Santos, en la última década.

Objetivos específicos

Identificar cuándo es óptimo el uso de los intermediarios en la exportación de productos agrícolas de la Zona de Los Santos para su subsecuente comercialización.

Determinar el impacto que generan los intermediarios en el ejercicio de la exportación de los productos agrícolas de la Zona de Los Santos y su afectación en las utilidades de los productores.

Establecer los requerimientos necesarios para formalizar el uso de los intermediarios para la exportación de productos agrícolas de la Zona de Los Santos durante la última década.

Justificación de la Investigación

Durante muchos años, los productores de distintas regiones de Costa Rica, han encontrado en los mercados exteriores una serie de ventajas para poder comercializar sus productos. Estas ventajas, la mayoría relacionadas con temas económicos y de renombre

internacional, han hecho que los productores decidan seguir realizando este proceso y disminuir la cantidad de la producción destinada al ámbito nacional.

Cada una de estas regiones cuenta con características que la hacen diferente de las otras, principalmente en cuanto a los productos que comercializan. Pero además de esta diferencia, también es posible encontrar que, en cada una de las regiones, los productores utilizan distintas formas para lograr la meta proyectada; la meta común es hacer que el producto llegue hasta el país y lugar deseado, en las mejores condiciones, y establecer una relación comercial duradera.

Esta meta proyectada por cada uno de los productores, es posible gracias a la intervención de una serie de partes que aportan al proceso. Una de las principales partes, son los intermediarios a la exportación, ya que cuentan con información, contactos y procesos acerca del comercio internacional y brindan una mayor facilidad a los productores para que no tengan que preocuparse por algunos aspectos logísticos y de negociación internacional.

Por lo tanto, la principal razón por la que se decide realizar dicha investigación, está en función del estudio de una región determinada del país y los intermediarios que están utilizando los productores de bienes agrícolas de consumo. La Zona de los Santos, caracterizada por la variedad en cuanto a sus productos y la calidad que estos ofrecen, es una región de mucha importancia para el estudio de la relación existente con los intermediarios de la exportación.

Un correcto análisis de estos intermediarios, permite que se mejoren muchos procesos con los productores, y a su vez, las ganancias que ellos van a recibir por la exportación de los productos, serán más altas. Se puede mencionar que, el fin principal de dicho estudio, que está relacionado con los objetivos mencionados más adelante, se encuentra de la mano

con la identificación de los intermediarios, determinación de su importancia en el proceso de exportación y comparar el funcionamiento de estos para así determinar si los intermediarios utilizados son los adecuados o se debe presentar una variación acerca de estos.

Asimismo, una vez que se dé todo este análisis, se puede mencionar que los principales beneficiados son los productores-exportadores de bienes agrícolas de consumo humano de la región de la Zona de Los Santos. Esta información podrá ser útil para que se analicen a fondo los intermediarios que están interviniendo y así justificar que estos sean adecuados y estén acordes con lo que el productor desea para su producto.

Podría decirse que dicho estudio puede ser una afectación para los intermediarios o que estos se pueden excluir poco a poco en cada proceso de exportación, pero esto no es verdad. Ya que se pretende también dar información sobre la importancia de estos y dar a conocer lo necesarios que son dentro de todo el proceso de exportación, ya que, si lo hacen de una forma profesional y realmente colaborando con el productor, es posible justificar su participación, y a su vez, que se logre un posible fortalecimiento de la relación entre ambas partes.

Actualmente, muchos de los productores están teniendo problemas con estos intermediarios. Por lo que se pretende también dar solución a cierta parte de las situaciones en las cuales los productores han estado buscando una solución para el mejoramiento de las condiciones en la cuales trabajan día con día.

El problema principal, se encuentra relacionado en que muchos de ellos sienten que gran parte de sus ganancias, están siendo administradas por los intermediarios en la exportación y que estos están aprovechándose en cierta parte del esfuerzo que los productores hacen en cuanto al manejo y conservación de la calidad. Por otra parte, los intermediarios mencionan

que dicha ganancia está relacionada con la profesión que ejercen y que es parte de lo que se busca en el buen manejo del comercio internacional.

Sin embargo, aunque ambas partes manejan su postura, es posible que se dé un mejor manejo de la relación entre ambos, donde el productor sienta que sus ganancias están siendo retribuidas y los intermediarios puedan sentir que el buen manejo del comercio gracias a su profesión, sea compensado.

El presente documento, también busca fortalecer lo indicado en otras investigaciones acerca del manejo de las exportaciones por medio de los intermediarios. Aunque anteriormente se menciona que no existen datos exactos sobre los intermediarios en la exportación de productos agrícolas de la zona de Los Santos, pero sí existe información acerca de la exportación de este tipo de productos en otras regiones del país que tienen muchas similitudes en cuanto a productos y manejo de temas relacionados con el comercio internacional.

Finalmente, se detalla que la forma más adecuada para obtener la información de la población en estudio, es por medio de entrevistas personales en las cuales cada uno de los entrevistados estará brindando información real y de importancia para que la recopilación de los datos sea suficiente, y de esta información, se logren establecer las conclusiones de la investigación y poder mencionar una serie de recomendaciones que logren mejorar la problemática antes mencionada.

Antecedentes de la Investigación

Desde décadas atrás, se ha dado el desarrollo de la comercialización de los productos a nivel internacional. Por lo tanto, esto ha generado que día con día las exportaciones y las importaciones aumenten y que la logística de esta actividad comercial permite que los productos puedan colocarse

en muchas partes del mundo para satisfacer las necesidades de las personas que requieren este bien o servicio.

Para que este proceso pueda darse, existen dos partes fundamentales que deben coexistir y que son indispensables para el manejo del comercio internacional. Estas dos partes, son lo que comúnmente se puede conocer como exportador e importador, donde el primero es el encargado de enviar el bien o servicio, y el segundo es el encargado de recibirlo, para así hacerlo llegar a las personas para las cuales ya se ha segmentado un mercado y se tiene predeterminado que se estará ofreciendo.

Lo anterior, representa el caso más básico e indispensable de la cadena logística en el comercio internacional, ya que en la realidad es muy común encontrar intermediarios que interceden en la exportación del producto para poder obtener el máximo objetivo y lograr que el producto pueda llegar a su destino final. Por lo tanto, la existencia de estos intermediarios ayuda a que el proceso logístico se desarrolle con mayor facilidad, pero generando un aumento en el precio del producto.

Según El Diario del Exportador, 2017 (párr. 3) se define a un intermediario de la exportación: “Se trata de empresas que compran y venden como principales, en su propio nombre”. Respecto a la afirmación anterior, es posible mencionar que, en cuanto a la logística en el comercio internacional, se pueden detallar intermediarios como las compañías de trading, los agentes compradores, las exportaciones en asociación, entre otros.

Desde muchos años atrás, se ha trabajado con los intermediarios a la exportación, en el caso de Costa Rica se observa que es en la década de los 80's y los 90's cuando se comienzan a desarrollar exportaciones con mayor auge por medio de empresas meramente relacionadas con la actividad de ser intermediario. Sin embargo, al focalizarse en la Zona de los Santos exactamente, se puede mencionar que, de acuerdo con la versión de personas residentes en el lugar, es a inicios del Siglo XXI que los productos originarios de la región comienzan a darse a conocer más aún en los mercados internacionales y es en esta época cuando se da un mayor uso de los intermediarios. Importante mencionar que, estos intermediarios se utilizaban desde mucho tiempo antes, pero en exportaciones mínimas y únicamente en productos como el café.

Gracias a información relevante con los intermediarios en el nivel internacional, es posible también mencionar que estos se han utilizado en otros países y que son comunes para el proceso de exportación, tanto de bienes y servicios. Asimismo, se detalla información de relevancia acerca de estos y que están relacionados con el tema fuera de las fronteras de este país.

Es posible encontrar como primer antecedente internacional, una tesis desarrollada por María Irene Andrade Sánchez, quien presentó su tesis con el nombre de “Plan de Exportación de Café a Hamburgo, Alemania” para optar por el grado de licenciatura en la Universidad de América Latina, en México.

La misma, fue realizada en el año 2014, en Xalapa, México, donde se menciona que se elige el Plan de Exportación más óptimo y que este consta de una serie de intermediarios para que, de forma indirecta, se pueda dar la venta del producto en Alemania. De igual forma con la presente tesis, se detalla que es un producto agrícola, que de hecho está muy relacionado con los productos que también se pueden encontrar en la Zona de Los Santos.

Por otra parte, también se detalla como antecedente internacional, la tesis realizada por José Tomas Peñafiel Prohens, quien presentó dicha investigación con el nombre de “Plan de Negocios para la Exportación de Uva de Mesa al Mercado Chino”, en la Universidad de Chile, en el año 2013.

De igual forma que en el antecedente anterior, se observa que se da la exportación de un producto agrícola y que dentro del plan de exportaciones se encuentra el uso de los intermediarios. Por lo que el investigador define que, por medio de la exportación directa, de igual forma se da el uso de los intermediarios logísticos para hacer llegar dicho producto hacia otro continente, siempre y cuando se manejen con mucho cuidado todos los aspectos logísticos por la delicadeza del producto.

Finalmente, es posible encontrar un artículo de reflexión realizado por Juan Fernando Caicedo Díaz del Castillo, en el año 2013, quien es economista y publicó el artículo en un portal de Medellín (Colombia) en la sección de Economía y de Desarrollo Rural. En dicho documento, se detalla la importancia del uso de los intermediarios para la exportación de los productos agrícolas de Colombia, y se pretende como finalidad que estos identifiquen las restricciones y demás obstáculos que se puedan presentar en la exportación, para así poder ayudar a los productores agrícolas de Medellín.

Cuando se habla de los antecedentes nacionales, se detalla información acerca de información relacionada con aspectos de la presente tesis y que se han desarrollado en el ámbito nacional o en el marco de las relaciones comerciales internacionales con intermediarios de Costa Rica. Por lo tanto, se observa información de importancia como la siguiente.

Uno de los principales antecedentes y que se encuentra sumamente relacionado con la presente tesis, es posible encontrarlo en la página del diario nacional llamado “El Financiero”, en el cual, en agosto de 2012, los periodistas Sergio Morales Chavarría y César Augusto Brenes Quirós crearon el documento llamado “Hay que ser terco para exportar café”.

En este documento, se entrevista al señor Roberto Mata, como Gerente General de Coopedota (empresa cafetalera ubicada en la Zona de los Santos), donde se indica que antes de 1993, los intermediarios para la exportación eran locales o extranjeros, pero se desconocía quién se dejaba finalmente el café, por lo que luego de ese año, se han presentado variaciones en los intermediarios y fue posible mejorar el precio y el proceso logístico. Además, también se menciona que, gracias a estos cambios, fue posible conocer a los importadores y mejorar la relación comercial.

También, es posible encontrar como antecedente nacional, un documento realizado por Rebeca Madrigal en septiembre de 2016, el mismo fue publicado en el periódico de La Nación, el mismo fue publicado con el nombre de “Costa Rica eleva potencial de exportación a Israel con nueva oficina comercial”.

En el documento, se menciona sobre la apertura de la oficina comercial de Costa Rica en Tel Aviv (cuando era la capital de Israel), por medio de la cual se busca elevar el potencial de exportación a este mercado, mediante la comercialización de pan, cereales, carne, leche, quesos, huevos, entre otros. La mayoría de estos, son productos relacionados con el ámbito agrícola. Por lo tanto, se menciona que es de suma importancia para que las relaciones entre los dos países, se han dado a través de los años por medio de contactos entre familias, ferias comerciales y principalmente por intermediarios.

En cuanto a las instituciones gubernamentales de Costa Rica, es posible encontrar en el portal oficial de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica [PROCOMER], un documento publicado en febrero de 2017, con el nombre de “Costa Rica exhibe su oferta de productos Agrícolas en Frutilogística 2017”. Mediante esta feria, se expuso ante más de 65.000 personas en Berlín (Alemania), la frescura y la calidad de los productos de exportación de las principales zonas agrícolas del país.

Se detalla que a esta asistió una gran cantidad de empresas del ámbito nacional, y que por medio de la exposición de sus productos, lograron desarrollar alianzas comerciales y negociaciones efectivas para la comercialización de los productos. Por otra parte, se menciona que es necesario e indispensable el uso de intermediarios para dichas exportaciones, ya que gracias a esto es que se da el aumento porcentual anual que ha mejorado la situación económica del país y de las empresas.

Dicho lo anterior, se puede observar que el sector agrícola representa el 27% de las exportaciones totales del país y que esto ha aumentado cada año gracias a las buenas decisiones de los intermediarios y los minoristas que se han basado en la calidad y en la variedad para promocionar de la mejor forma al país.

Proyecciones de la Investigación

La presente investigación, tiene como finalidad cumplir con una serie de metas a alcanzar por medio del máximo aprovechamiento de la información. Por lo tanto, se detalla

a continuación una serie de proyecciones mediante la cual se encuentra enfocada la investigación y a las cuales se pretende llegar una vez finalizado el proceso.

Inicialmente, se deben establecer los intermediarios utilizados en la exportación de productos agrícolas de consumo de la Zona de Los Santos y determinar si cada uno de estos es óptimo para el productor que está trabajando de la mano con este, mediante el análisis del conocimiento de cada uno de los exportadores. Posterior a esto, es importante analizar los procesos y soluciones que le ofrecen los intermediarios de la exportación a los productores de dicha región, mediante la aplicación de temas relacionados con el comercio internacional y cada una de sus variantes utilizadas en las exportaciones de los productos agrícolas.

Una vez establecida la información relacionada con los intermediarios de la exportación y los servicios que estos ofrecen a los productores, se pretende comparar los beneficios recibidos para estos al utilizar y no utilizar cada uno de los intermediarios durante todo el proceso logístico. Esto, mediante el uso de los datos adquiridos, es posible diseñar el presente documento investigación con la información necesaria para que los productores puedan conocer más sobre el papel que desempeñan los intermediarios y a su vez que estos puedan considerar si los que están utilizando son los que están acorde con sus necesidades.

Es importante mencionar que, se trabaja en función de la mejora de la situación económica de los productores de la Zona de Los Santos. Por lo tanto, se debe considerar que la investigación sirva como herramienta para que estos puedan establecer nuevas negociaciones y reestructurar en cierta parte sus procesos.

CAPÍTULO II: MARCO DE REFERENCIA

Historia de los Intermediarios en Costa Rica

Según ICAFE (2014), se identifica que las exportaciones de Costa Rica, se dieron después de 1821 luego de que el país lograra su independencia e iniciara con la comercialización de sus productos para poder venderlos en los mercados internacionales (párr.5)

Estas exportaciones, inicialmente de café, se dan hacia Inglaterra por medio del uso de los intermediarios que permitían que el café de Costa Rica llegara hasta el viejo continente gracias a los contactos establecidos por importantes personajes en el comercio internacional. Según el ICAFE (2014 “La exportación del café se desarrolló desde 1832 cuando el señor George Stiepel, que comerciaba con Inglaterra, hizo su primera venta por medio de Chile”. (párr. 9)

Se establece mediante lo anterior, que estas ventas de productores costarricenses no eran directas, ya que utilizaban personajes para hacer llegar el producto a otros países. Asimismo, se dio con otros productos y hacia otros mercados, como el centroamericano, por ejemplo, por su cercanía y similitud con Costa Rica, se convierte en uno de los primeros mercados.

Otro de los intermediarios importantes de la época, por marcar un inicio para el país es el señor William Lechaur , que de acuerdo con lo indicado por el ICAFE (2014, párr.9) “El comercio del café en Europa, se consolidó en 1840, luego de que el inglés William Lechaur arribara en el velero The Monarc a Caldera y de visita a San José la compra de la cosecha de Don Santiago Fernández Hidalgo”, por lo que se hace alusión a una de las principales funciones que tienen los intermediarios en la actualidad y que se ha desarrollado desde décadas atrás.

Estos y otros intermediarios, fueron utilizados en el país para la comercialización de los productos como el café, banano, piña y demás, que hasta la actualidad ha permitido una mejora en la balanza fiscal del país. Un dato sumamente importante a tomar en cuenta, es la época en la que el país se desarrolla mediante el modelo económico del fomento a las exportaciones, décadas atrás.

Definición de los Intermediarios

Existen muchas formas en las que un vendedor puede hacer llegar los bienes o servicios que produce hasta el comprador final. Una de estas formas, es cuando se da una relación directa, porque han establecido una negociación, se conocieron en una feria internacional u otro motivo que hace que exista una estrecha relación de confianza para poder negociar de esta forma.

Sin embargo, otra gran parte en la que se desarrolla el comercio internacional, es por medio de relaciones indirectas o en las que existe algún intermediario que hace el enlace entre el vendedor y el comprador para que los dos se vean beneficiados. Según Oxford University Press (2018), define a un intermediario en relación con la parte comercial, con el término de: “Que media entre el productor o fabricante y el consumidor”, además indica entre dicha definición que en dicha comercialización, es común que los intermediarios carguen un margen al precio original del producto para poder así obtener así las ganancias respectivas.

Es común encontrar intermediarios en la exportación, ya que, en muchas ocasiones, el productor no puede tener el acceso o la facilidad para poder encontrar un comprador como desea, y también porque existen compradores que están en búsqueda de un bien, pero se encuentran con la misma limitante. Existen muchas razones por las cuales algunos productores o fabricantes deciden trabajar con este sujeto y las mismas son en las que se fundamentan para poder seguir trabajando de la misma forma.

Dicho lo anterior, se puede mencionar que los intermediarios cumplen una serie de funciones que pretenden entre sus principales funciones, facilitar el trabajo de los exportadores y de los consignatarios o importadores. Por lo tanto, se puede mencionar la relación que existe entre los productores de bienes agrícolas de la Zona de los Santos con los intermediarios que hacen que sus productos lleguen a posicionarse en los diferentes mercados internacionales.

Estos intermediarios, en algunas ocasiones conocen mucho sobre el producto que está comercializando y esto es un valor agregado que logran ofrecer a los productores para poder brindarles confianza. Sin embargo, en algunas ocasiones también conocen poco sobre el producto, pero aprovechan el conocimiento que tienen acerca de las negociaciones internacionales, comercio internacional y temas aduaneros para poder desenvolverse en el mercado.

Tipos de Intermediarios de la Exportación

Existen algunos tipos de intermediarios que son comunes de encontrar en el mercado del comercio internacional y de la comercialización de bienes y servicios. Según Mondragón (2017), indica que de este tipo de empresas dedicadas a esta actuación en general, se pueden mencionar principalmente los diversos intermediarios para la exportación (párr.2)

Mondragón, mediante el portal del Diario del Exportador (2017), menciona los siguientes tipos de intermediarios como encargados de la gestión de servir como un tercero, quien es contacto entre el vendedor y comprador.

- **Empresas Exportadoras Independientes:** Se trata de empresas que compran y venden como principales en su propio nombre (Mondragón, 2017, párr 3). Por lo tanto, se puede indicar que son las empresas que realizan gran parte de las gestiones financieras, administrativas, comerciales, entre otras.

Este tipo de intermediario, reduce al mínimo las funciones del fabricante y a su vez le facilita gran parte del proceso de internacionalización para que el bien o servicio pueda llegar hasta el comprador. Este tipo de intermediario, tiene la ventaja de tener más libertades que los demás, y a su vez, que toma más derechos sobre el bien o servicio.

- **Compañías Trading:** Se puede indicar que son empresas de comercio exterior que en algunas ocasiones abarcan campos más amplios con temas diversos relacionados con el almacenamiento, fletes, desarrollo económico y otros. (Mondragón, 2017, párr 5)

Dicho lo anterior, se puede establecer también que estas empresas o tipos de intermediarios, renuncian a la forma en la cual pueden controlar el producto que están comercializando, lo cual hace que sean distintas a las mencionadas anteriormente. Asimismo, es común que tengan presencia en el nivel mundial y que sean reconocidas por las funciones que están desempeñando.

- **Agentes de compras:** Este tipo de intermediario en las exportaciones, se define como “representantes de compañías extranjeras, establecidos en el país de la empresa exportadora, y que actúan como agentes de compras de dichas compañías (Mondragón, 2017, párr 8). Es común que estas empresas tengan establecidas las condiciones mínimas de la calidad y el precio en el que se deben basar, y de acuerdo con estos, esta vez logran encontrar los productores que más se relacionen con lo solicitado. Es común que un fabricante llegue a tener una relación estable con un agente, ya que este en muchas ocasiones logra diversificar sus compras, y de esta forma, logra trabajar con el que más beneficios le puede ofrecer para que su comisión sea más alta.
- **Exportación en Asociación:** Se indica que este tipo de intermediario, se logra encontrar en las exportaciones de forma directa e indirecta, por lo que realiza una asociación con otra empresa que es la que en realidad lleva a cabo las gestiones de comercialización para poder lograr ventas en el exterior (Mondrán, 2017, párr 10)

Impacto que Generan los Intermediarios en la Exportación

En muchas ocasiones, se suele relacionar la palabra impacto, con atribuciones a circunstancias en las que los resultados no son positivos. Sin embargo, esta palabra implica los resultados obtenidos de alguna situación, ya sean positivos o negativos, además de que en este caso no tiene relación con el choque de dos objetos como se puede también confundir. Sino más bien, de acuerdo con lo indicado por Diccionario ABC (2017, párr.3) “Esto es especialmente claro cuando se habla por ejemplo del impacto de ciertas medidas políticas, económicas o sociales tienen sobre una población”

Por lo tanto, se hace referencia al impacto que tienen sobre los productores de bienes agrícolas de la Zona de Los Santos, el uso de los intermediarios para la exportación de los productos agrícolas. Independientemente de si brinda resultados positivos o negativos, los cuales serán analizados en dicha investigación, estos influyen directamente en los productores y en la manera en la que trabajan.

De acuerdo con el Centro Europeo de Postgrado (2018), el impacto de los intermediarios, en referencia a las ventajas y desventajas que tiene para los exportadores, lo siguiente “la ventaja es el escaso riesgo para la empresa exportadora y la menor inversión que requiere. El único riesgo es el de no cobrar un pedido, ya que la única inversión es la mercancía enviada” (párr.25)

Además, se hace referencia al poco control que tiene el exportador sobre la mercancía, lo cual podría generar incertidumbre o grandes pérdidas económicas, en caso de no establecer una relación formal y legal con el intermediario, además de la poca presencia de marketing internacional, ya que la función del productor se ve más limitada por las condiciones en las que trabaja con el intermediario. (Centro Europeo de Postgrado, 2018, párr 26).

Mediante la presente investigación, entre los objetivos principales se encuentra el análisis del impacto generado por los intermediarios a los productores y el desarrollo de las empresas, por lo que es posible encontrar una serie de resultados positivos y negativos en cuanto a la información.

Funciones de los Intermediarios de la Exportación

Una vez que se conoce el término de intermediario en las exportaciones y los tipos de esto que se pueden encontrar, se pueden mencionar algunas de las funciones que realizan para su gran aporte en el comercio internacional y demás campos a fin.

Según Mondragón (2017), a grandes rasgos, se puede indicar que las funciones de los intermediarios en las exportaciones, puede reducirse en transportar, fraccionar, almacenar, surtir, contactar e informar todo lo que sea referente al comercio exterior de bienes y servicios, por lo que se observa que es un campo sumamente amplio en el que se dan muchas actividades que fortalecen lo requerido por los productores o exportadores que los contactan.

Una de las funciones principales de los intermediarios en la exportación, según Mondragón (2017), es que “facilitan la unión entre la empresa exportadora y consumidores extranjeros por medio de sus contactos, su experiencia, su especialización y escala de operaciones”. La definición anterior, hace referencia a los beneficios que ofrece el intermediario, pero también presenta una serie de aspectos que no son positivos y serán mencionados más adelante.

Asimismo, las funciones que realizan los distintos intermediarios, pueden ser vistas como un aspecto positivo o negativo, dependiendo del contexto del que se quiera ver. Por ejemplo, se observa que funcionan como distribuidores en algunas ocasiones, esto representa una gran ayuda para algunos productores, pero puede ser visto como un punto en contra para algunos exportadores o fabricantes que no necesitan este servicio y que lo reciben generando un encarecimiento en su producto. A su vez, el tratar con intermediarios exige que las empresas cumplan con ciertos estándares para la comercialización de los productos, se puede observar un claro ejemplo indicando la función que realizan los intermediarios en cuanto de la calidad de los productos exportados (Mondragón, 2017).

Es importante mencionar que los intermediarios, entre sus funciones, deben cumplir con un contrato establecido con el exportador, mediante el cual se expresa un compromiso que va de la mano con la exportación del producto y los pasos o responsabilidades que se deben cumplir, además de la confidencialidad que deben ofrecer para que la relación comercial entre ambas partes sea amena, legal y eficiente.

Según Mondragón (2017), menciona sobre los intermediarios en la exportación: “Su rol es transformar el surtido de los productos de los fabricantes en el surtido que desean los clientes” (párr. 2). Por lo tanto, se menciona que debe cumplir con satisfacer la necesidad de las dos partes involucradas para que su función se vea reflejada en las ganancias que luego va a recibir y que seguirá recibiendo si ejecuta de la mejor forma todas las funciones antes mencionadas y otras que surgen en el trayecto de la comercialización, ya que cada uno de los procesos puede ser muy diferente.

Contrato con los Intermediarios

Sin duda alguna, desde que se inicia una relación comercial, ya sea de vendedor comprador, o de alguna de estas partes con un intermediario de la exportación, se deben definir las pautas o reglas a seguir para que ninguno de los dos se aproveche de la negociación y por medio de una mala intención actúe de una forma indebida, afectando no solamente la parte económica, sino también lo referente a la discreción o confidencialidad.

Es por esta razón, que ambas partes, desde antes de iniciar con la relación comercial, firma un contrato de Intermediación Comercial Internacional, en el que están establecidas las normas a seguir y la forma en la que se debe trabajar, mediante la cual se establece la legalidad y veracidad de lo que se estará trabajando y evitando así que ninguna de las partes incurra en el incumplimiento.

Según Global Negotiator (2018, pág 1), indica en el caso de las empresas exportadoras sobre el Contrato de Intermediación Comercial, lo siguiente: “En este tipo de contrato, la empresa exportadora, encarga a una persona física o jurídica (el intermediario), la gestión

de asesoramiento y negociación de operaciones concretas con un cliente previamente determinado (el comprador).

Se puede establecer también, algunas de las funciones de las que estará encargado el intermediario para que pueda cumplir con su parte, quien al final de la negociación, será quien esté recibiendo la comisión por las operaciones concretadas y se procede así con la extinción del contrato que se estableció.

El contrato fijado por el exportador con el intermediario, que para la presente investigación es el de interés, permite identificar la información que se debe encontrar para que cumpla con todos los requisitos y además para que se pueden abarcar todos los temas posibles.

Además de contar con los datos generales de cada una de las partes, como nombre de la empresa, domicilio, número de identificación, cargo y actuación en el contrato, se debe establecer también la siguiente información, que según Global Negotiator (2018), permite una mayor formalidad.

Según (Global Negotiator, 2018, pág. 2), se debe identificar cual es el Objeto del Contrato, se debe mencionar el objetivo específico de dicha negociación mediante la venta de los productos o servicios en los que el intermediario estará intercediendo. Además, se logra identificar todas las funciones con las que debe cumplir el intermediario, específicamente con toda la información acerca del comprador, para que el vendedor también sienta la seguridad de que el envío de su producto serpa un acto verídico.

De acuerdo a Global Negotiator, el contrato debe contar con una Guía de Uso para el mismo, donde se puede establecer la fecha en la que se firma, fechas en las que se establecen los pedidos, fecha de entrega y demás relacionados. Es importante también mencionar que, se logran identificar las partes y también las cláusulas con las que se trabajará, por ejemplo, las referentes a Cláusulas con diferentes alternativas (elección más

favorable), Cláusulas con espacios en blanco por completar y Cláusulas de Notificación pág.3).

Finalmente, se establece lo referente a las firmas (en cuanto a las personas que lo hacen, lugar y fecha y el número de ejemplares); a información de las Recomendaciones Generales y los Anexos. Para dicho contrato, se deben establecer normas de idiomas y temas culturales también (Global Negotiator, 2018, pág 4).

Todos estos puntos mencionados, deben ser considerados para las empresas o productores de la Zona de Los Santos cuando deseen enviar sus productos a otros países mediante el comercio internacional. De esta forma, se pretende una relación amena con el intermediario y que se evite pasar por una experiencia lamentable en cuanto a su desea de tener un mayor desarrollo empresarial.

Definición de Exportación

Es común encontrar que las regiones o países, deseen comercializar los bienes que producen para poder ofrecerlos a personas en otras personas fuera del país y así obtener las ventajas del comercio internacional. Por lo tanto, desde siglos atrás, se han desarrollado lo que hoy en día se conocen como exportaciones. Según el portal de Emprende Pyme (2016), se indica sobre la exportación: “En términos económicos hace referencia al envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales, ya sea por vía terrestre marítima o aérea”

La anterior definición, hace referencia a una pequeña explicación de un término tan amplio que puede ser distinguido desde muchas distintas formas, ya que la exportación puede darse en bienes o servicios, con varios medios de transporte (dependiendo de la distancia, urgencia, caducidad del bien, precios, entre otros), modalidad y demás características que hacen que el movimiento de productos entre las naciones, sea una actividad comercial constante y de suma importancia.

Por esta razón, los países que cuenten con una economía abierta, si se quiere hablar en términos económicos o financieros, buscan la forma de potencializar sus exportaciones mediante el envío de bienes y servicios en los cuales cuenta con ventaja competitiva.

Dicho lo anterior, es posible relacionar que la Zona de los Santos, región que se ha reconocido a nivel nacional a internacional por la producción de bienes agrícolas de consumo humano, busque la forma en la cual saque provecho de las ventajas competitivas que se ofrecen para poder internacionalizar lo que produce y así lograr obtener la mayor cantidad de ganancias del comercio internacional por medio de la exportación de los bienes que serán mencionados más adelante.

Estas exportaciones, se dan de distintas formas, por lo que los productores de la región deben tener en cuenta, o al menos es lo que se espera, algunos temas importantes relacionados con la exportación como la elección del medio de transporte correcto, medio de pago que brinde una mayor confianza, aspectos relacionados con el empaque y el embalaje del producto, tiempos de tránsito que brinda el medio de transporte y que se mantengan algunas características como el sabor, tamaño y calidad del producto, entre otros.

Tipos de Exportación Utilizada en los Productos Agrícolas

Anteriormente, se hace referencia al concepto de exportación y la forma mediante las cuales se ejecutan para que se pueden comercializar bienes y servicios en el extranjero. Estas exportaciones, se pueden desarrollar mediante distintas formas y cada una de ellas tiene sus particularidades.

Para la presente investigación, se hace referencia a los principales tipos de exportación utilizados en Costa Rica, los cuales se identifican como exportación definitiva, exportación temporal y reexportación.

Según lo indicado por Pymex (2018, párr.1), se identifica como exportación definitiva: “El régimen de exportación definitiva es un régimen que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior”. El término, menciona que estas mercancías no retornan al país de exportación y además que es el tipo de exportación más utilizado en el ámbito mundial, ya que es la forma más básica y primordial de comercialización.

Es posible establecer el término de la exportación temporal, con lo siguiente: “El Régimen de exportación temporal es la salida de mercancías del país por un tiempo determinado y con una finalidad específica”. (Logycom, 2018, párr.1). Estas exportaciones de dan en pocas ocasiones en relación con las exportaciones definitivas, se utiliza en algunas situaciones con bienes utilizados para conciertos, ferias y otros que se relacionen, siempre y cuando sean devueltos al país en los tiempos establecidos por cada una de las normas aduaneras del país.

Uno de los principales beneficios encontrados para las exportaciones temporales, es que no se deben pagar los impuestos de exportación, siempre y cuando se cumpla con las modalidades y tiempos establecidos para el régimen y que sufran la transformación solicitada, como se da en algunos casos.

En cuanto a las reexportaciones, se logra establecer que: “La reexportación consiste en la salida de plaza con destino al exterior del territorio aduanero nacional de mercancías extranjeras que fueron introducidas a plaza en admisión temporaria (Dirección Nacional de Aduanas de Uruguay, 2018, párr.1). Por lo tanto, se interpreta que todas aquellas mercancías que entran a un territorio aduanero para sufrir una modificación o por temas de tránsito internacional entran a un territorio aduanero, forman para de las reexportaciones enviándolas a su destino final.

Una vez establecidos los tipos de exportaciones más comunes, se logra identificar que, en cuanto a los productos agrícolas de la Zona de Lo Santos, todos ellos se manejan por medio de

exportaciones definitivas. Ya que, se producen en el territorio aduanero nacional y son enviados a los mercados internacionales sin intención de que sufran alguna transformación para que luego retornen, sino más bien para que sean consumidos o utilizados por los clientes en el país que se encuentre el comprador, ya que definido por el intermediario o por el vendedor.

Definición de los Productos Agrícolas y los Mayoritariamente Encontrados en Costa Rica

En el comercio internacional, es posible encontrar que se da un fuerte intercambio de bienes y servicios entre las naciones. Asimismo, cada país o región se enfoca en negociar los productos con los que tiene excedentes o en los que la calidad es superior que la de otros países. Para la presente investigación, se puede mencionar que los bienes de importancia son los bienes agrícolas que se exportan desde la zona antes mencionada.

Según el Boletín Agrario (2009), se establece un producto agrícola como:

Cualquier artículo o producto básico, en bruto o elaborado, destino al consumo humano (excepto el agua, la sal y los aditivos), la alimentación de animales, la producción de energía (por ejemplo, cultivos para la producción de biocombustible) y la industria (por ejemplo, la industria textil o la elaboración de bioplásticos).

Gracias a los productos agrícolas, se permite que se dé en gran parte de la alimentación de las personas de una forma sana y adecuada, ya que es posible encontrar productos de consumo humano que no necesariamente brindan los beneficios que sí brindan los productos agrícolas, por todos sus singulares componentes. Además, que gracias a dicha producción, además de fortalecer al productor en términos económicos, también brinda aspectos positivos al consumidor en cuanto a su salud y bienestar.

Costa Rica, al ser un país que cuenta con la geografía, las condiciones climatológicas y con el suelo adecuado para lograr producir una serie de productos agrícolas, cuenta con un tesoro invaluable que se debe preservar. Esto, se puede identificar relacionando las ventajas

de Costa Rica en relación con otros países que no cuentan con estas condiciones y que sus suelos áridos, desérticos o cubiertos de nieve, en algunas ocasiones, imposibilitan el fomento de la producción agrícola y esto genera que deban buscar estos bienes por medio del comercio internacional.

Según el portal de la Promotora Costarricense de Comercio Exterior (PROCOMER), indica que existe una serie de aspectos que hacen que los productos agrícolas del país se logren diferenciar de los demás. De hecho, menciona de una forma relacionada con la naturaleza con la que se distingue a Costa Rica, indicando que el exquisito sabor y dulzura, nace la de topografía y de la variedad de climas encontrados. Estos, son tan diversos como bellezas naturales encontradas en el país que son protegido por las manos cuidadosas y bondadosas de los costarricenses (2018).

Esta definición tan enriquecedora, se acompaña también de los principales productos agrícolas encontrados en el territorio y las épocas en las cuales es posible cosecharlos para su consumo. Se puede indicar que, entre los más comunes, se encuentra el café, banano, cacao, naranja, piña, azúcar y hortalizas; sin dejar por fuera algunos productos que son muy comunes en algunas zonas como lo son el mango, papaya, melón, sandía, banano, jocote, yuca, entre otros.

Principales Productos Agrícolas Exportados Desde Costa Rica

Una característica que hace que Costa Rica sea interesante para el ámbito internacional, se encuentra en que tiene un territorio sumamente pequeño en el cual se presenta variedad de climas y terrenos, lo cual permite que exista diversidad en los productos agrícolas que puede producir. Si bien es cierto, la calidad en todos no es la mejor y es posible encontrar diferencias de calidad, tamaño y sabor entre un mismo producto entre distintas regiones.

Asimismo, cuando se realiza esta producción y se cuenta con un bien con el tamaño, calidad y sabor adecuado para poder comercializarlo en el nivel internacional, no se debe

dejar pasar esta oportunidad para poder obtener las mayores ganancias posibles del comercio internacional. De esta forma, se logra internacionalizar la pequeña, mediana o gran empresa que se tiene y además es posible satisfacer un mercado meta.

Según Mora (2016), es posible mencionar una serie de productos agrícolas que representan gran parte de las exportaciones de este tipo de bienes. Por lo tanto, se puede indicar que la piña representa el 34% de las exportaciones, constituyéndose en el principal producto agrícola que representa al país en el nivel internacional. En su lugar, se logra establecer que el banano representa el 30,2% de las exportaciones y seguidamente se puede encontrar al café oro con el 14,5% del total de las exportaciones de productos agrícolas.

Anteriormente se menciona la diversidad en los productos que ofrece el país en cada una de sus regiones. Esto, se ve reflejado en los datos brindados donde se encuentra que el principal producto agrícola de exportación es la piña, comúnmente originaria de la Zona Norte del país. Luego, se observa al banano originario principalmente de la Región Atlántica y después al café oro, de regiones como la Occidental y la Zona de los Santos.

Para dicha investigación, la principal región a la cual se está analizando es la conocida Zona de los Santos, que dentro de su territorio alberga grandes cantidades de café, pero también de otros productos agrícolas que por el frío de la región en general, colabora para que esto se puedan cosechar. Este dato, indica la relevancia de esta zona en la exportación general del país hacia los diferentes destinos del mundo y a su vez la importancia del fortalecimiento que debe haber de las distintas entidades para los productores.

Para una mayor comprensión de dicha actividad comercial, se puede observar el siguiente cuadro, en el cual se puede observar el listado de los 5 principales productos de exportación agrícola de Costa Rica hacia los diferentes destinos del mundo que serán mencionados más adelante.

Cuadro 1: Los 5 Principales Productos Agrícolas Exportados desde Costa Rica hacia el resto del mundo durante el 2015 y 2016

Producto Exportado	Porcentaje de Participación
Piña	34,4 %
Banano	30,2 %
Café Oro	14,5 %
Melón	4,4 %
Yuca	2,6 %

Fuente: Elaboración propia, con base a los datos proporcionados por Sandra Mora Ramírez (Informe de Comercio Exterior del Sector Agropecuario I Semestre 2015-2016)

Principales Destinos y Productos Agrícolas Exportados Desde Costa Rica

Se ha mencionado en el transcurso del tiempo, que gran parte de las exportaciones de Costa Rica se dan con base en el intercambio comercial que se da, en el cual el país envía este tipo de bienes hacia otros países. Según Ulloa (2016), en su documento “Oportunidades de Comercialización de Productos Agrícolas Incipientes”, menciona que la balanza comercial en el intercambio de bienes agrícolas ha sido positivo en los últimos años.

De hecho, desde el 2011 se ha presentado la constante en las exportaciones y esto beneficia no solamente a los productores, sino también a todo el país en general, por el aporte económico que brinda. El panorama indica también que el aumento de estas exportaciones se ve manifestado en un crecimiento del 2% anual en cada uno de los periodos, desde el 2011 hasta el 2016.

Si se desea observar datos más específicos acerca de este importante crecimiento, es posible mencionar también que en el 2016, Costa Rica exportó en bienes agrícolas (frutas y

vegetales), un total de 1 986 millones de USD, contra una importación de 1 886 millones de USD de importación de estos mismos bienes, por lo que se observa con buenas expectativas el crecimiento anual promedio. (Ulloa, 2016).

Ahora bien, una vez establecidos los datos anteriores, es de suma importancia observar cuales son los destinos a los cuales son exportados los productos agrícolas y que se han convertido en un buen mercado para los productores de Costa Rica. Estos destinos, han sido seleccionados estratégicamente de acuerdo al mercado meta, los productos con los que no cuenta el país destino, aspectos geográficos y demás características que han sido tomadas en cuenta para que esta comercialización sea cada vez más exitosa.

Según Ulloa (2016), el destino principal para estos productos se encuentra en América del Norte, ubicando a Estados Unidos con un total del 47% de las exportaciones que se realizan desde Costa Rica. En segundo lugar, se puede mencionar a la Unión Europea, siendo el receptor del 46% de estas exportaciones, entre las cuales es posible encontrar países como España, Reino Unido, Bélgica, Italia y Holanda. Finalmente, como tercer destino se puede encontrar a una serie de países de Sudamérica, Asia y otras regiones que son comprendida como “Otros” y representan el 7% de estas exportaciones para el país.

Gracias a la información anterior, se logra establecer que los principales destinos para la exportación de productos agrícolas, se han mantenido durante los últimos años y esto se debe a la demanda que se presenta y también por la calidad de los productos enviados, por lo que en caso de mantenerse, esto generará condiciones bastante aceptables para los productores e intermediarios.

Requisitos para la Exportación de Productos de Consumo Humano

De acuerdo con el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2018, párr 6), indica que los exportadores de productos agrícolas, requieren del registro ante PROCOMER (como cualquier otro exportador) y de la Dirección General de Aduanas, donde se debe tramitar un registro especial en el Servicio Fitosanitario del Estado (SFE).

Son solo algunos de los requisitos que se deben tener en cuenta para que los productos puedan salir de Costa Rica hacia otro país, además de que deben ser exportados vía marítima en un contenedor refrigerado, por lo que se deben conocer también los requisitos para este tipo de medio de transporte internacional.

Algunos de los requisitos indicados por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (2018), hacen referencia a los permisos adicionales en los países destino, tales como tratamientos y declaraciones de ausencia de plagas, dicha declaración debe ser tramitada cada tres meses para poder seguir exportando, esta declaración se obtiene luego de un trámite de ocho días y mediante inspecciones sanitarias y de laboratorio.

Es importante mencionar también que, todos estos permisos, varían mucho en cuanto al país al que se desee exportar el producto y el bien a exportar, ya que las condiciones son diferentes al exportar café y al exportar aguacate, solamente por mencionar un ejemplo. Por lo tanto, se deben realizar trámites en PROMOCER y en cada una de las instituciones relacionadas con el producto.

Se deben considerar también los temas aduaneros, relacionados con notas técnicas, aranceles a la exportación y a la importación, prohibiciones en destino, barreras no arancelarias y la situación actual del país importador para que la recepción de dicha mercancía no tenga ningún problema.

Productos Agrícolas Originarios de la Zona de los Santos

Es común escuchar mencionar a las personas sobre las bellezas escénicas que se pueden encontrar en la Zona de los Santos, región que como menciona Marín (2017), se encuentra enclavada en medio de las montañas del centro de Costa Rica, el cual es un territorio agrícola con cualidades únicas, cuyos habitantes han perfeccionado.

Gracias a este territorio y la forma en la que los santeños (como comúnmente se les conoce a sus habitantes), han sabido aprovechar una serie de ventajas relacionadas con la altitud, el clima y la fertilidad de sus suelos para poder cosechar así gran cantidad de productos agrícolas para el consumo de sus propios habitantes, para la distribución en el territorio nacional y en algunos casos en la exportación a distintos mercados internacionales.

Como primer producto agrícola de esta región, es posible mencionar el café que se logra encontrar en los tres cantones que componen la Zona de los Santos (Tarrazú, León Cortés y Dota). Según Marín (2017, párr. 4), “se calcula que hay 7000 familias cafetaleras que producen en 13.000 hectáreas alrededor de medio millón de sacos al año”. Por lo tanto, esto se puede evidenciar indicando que la economía de la zona se basa en un 90% en la comercialización de este preciado grano.

Es importante mencionar también que, en términos de normas de origen y de Registro de la Propiedad, se le conoce como Café de Tarrazú a todo el café que se produce en la Zona de los Santos, sin importar si el mismo proviene de Tarrazú, León Cortes o Dota. Por lo que se debe excluir a algunos cafés de Desamparados, Aserri, Acosta y Corralillo de Cartago que en algunas ocasiones se hacen llamar como Café de Tarrazú pero según la denominación de origen, realmente no lo son (Barquero, 2017, párr. 10) .

En cuanto a temas de café, se ha logrado aprovechar la característica de la calidad y la cantidad que se tiene del producto, para la creación y comercialización de otros productos con base en este, algunos de ellos como el rompopo, vinos, dulces, panes, champú, jabón o aretes, collares, artesanías y productos de belleza en general. (Marín, 2017. párr. 15).

Otro producto que se puede encontrar en dicha zona y que le ha dado reconocimiento en el nivel mundial, es el aguacate, en una serie de variedades que al igual que el café, se ha visto favorecido por las condiciones climáticas y la geografía del lugar. De acuerdo con lo mencionado por el Diario elmundocr (2017), “se estableció un programa interinstitucional y multidisciplinario en apoyo al sector aguacatero de la Zona de los Santos, que procura la

mejora de la productividad, la calidad, el desarrollo organizacional y la elaboración de una estrategia de comercialización”. (párr.6)

Dicho lo anterior, se logra identificar la importancia de la producción de este bien agrícola, y cómo, día con día, va ganando terreno en la producción de ciertas regiones de la Zona de Los Santos para que se logre implementar como un producto con una importancia similar a la que establece el café.

Es posible también encontrar en la lista de los principales productos a la manzana. Esta es cultivada principalmente en las zonas con el clima más frío en el cantón de Dota, por lo que producción es menor a la del café y aguacate. Según La Nación (2005, párr 2) “Se calcula que cada año se comercializan 500.000 kilos de manzanas cosechadas en la Zona de Los Santos, donde se mantiene unas 50 hectáreas de cultivo”. Además, se explica que la mayoría de la producción se encuentra en San Gerardo de Dota y Copey de Dota.

Estos, son solo algunos de los productos que se pueden encontrar en la región y que forman parte de la economía de los pobladores para poder desarrollarse. Por lo tanto, se encuentra otra gran variedad de productos que se cultivan y que se dan en menor cantidad pero que de igual forma representan un aporte importante a la agricultura y el desarrollo de la Zona de los Santos.

Por lo tanto, según el Plan de Desarrollo Territorial (2016), elaborado por el Consejo Territorial de Desarrollo Rural de los Santos, menciona que además del café, el aguacate y las manzanas, es común encontrar gran variedad de hortalizas, mora, granadilla, fresas, maracuyá y demás productos agrícolas para el consumo humano (pág. 28)

Razones Para el Cultivo de los Productos Agrícolas en la Zona de Los Santos

Es posible mencionar una serie de características que se logran encontrar en la Zona de Los Santos para que se pueda facilitar el cultivo de los productos agrícolas encontrados en

la región. Estas características, logran entrelazarse entre sí en muchas ocasiones y ayudan a la calidad, tamaño y cantidad que se produce en un cultivo específico.

De acuerdo a Rojas (2018), menciona sobre la Zona de Los Santos “Somos privilegiados por la altura, las tierras, la temperatura y el clima” (párr.3), donde hace referencia a las condiciones que se pueden encontrar en el lugar, donde menciona que son las principales características para que se pueda dar el cultivo de todos los productos agrícolas que se encuentra, mediante el establecimiento de buenas prácticas de agricultura.

En cuanto a la altura que se puede encontrar, se puede mencionar que existe una particularidad que ha hecho que se pueda dar el cultivo de diversidad de productos. Esto, se debe a que en sus tres cantones, es posible encontrar localidades y fincas en terrenos muy bajos y también en terrenos muy altos. Un claro ejemplo, se da cuando se observan los cultivos de manzanas en San Gerardo de Dota, a más de 2000 metros sobre el nivel del mar y cultivos de café en ciertas zonas de Tarrazú cerca del cantón de Quepos a menos de 1000 metros sobre el nivel del mar.

Según el ICAFE (2018, párr.7), menciona sobre la altura donde se cosecha el café (principal producto de exportación de la región), lo siguiente “La producción cafetalera está ubicada entre los 1.200 y 1.900 metros de altitud, condiciones ideales para el cultivo, en suelos en su gran mayoría de origen sedimentario, que por sus componentes son ácidos”. Dicha mención, indica una de las razones principales para el cultivo de este producto y otros en estas localidades, donde se indica que la altura y la tierra del lugar reúne las condiciones necesarias.

Además, como se indicaba anteriormente, la temperatura y el clima en la Zona de Los Santos, ofrece muchos beneficios a los cultivos. De acuerdo a Orozco (2007), en un estudio para LANAME, menciona a la Zona de los Santos como “Zona montañosa, topografía muy irregular, altas precipitaciones, propensión a deslizamientos, temperaturas muy bajas en algunos puntos (Cerro de la Muerte)” (pág.12). Dicha definición hace referencia las condiciones normales que se suelen encontrar con temperaturas que están entre los 12 a 25

grados Celsius normalmente. Sin embargo, en algunas localidades es más bajo y en otras más alto de lo mencionado.

Otro de las razones que se deben considerar para que los cultivos tengan eficiencia en esta región, e lo referente a la Humedad en el lugar. Según indica Orozco (2007), se indica que la humedad del lugar puede definirse dentro de la clasificación de “Húmedo Seco”, ya que se encuentra que el índice de Humedad Promedio, e del 1,44m.

Es importante mencionar también que, la cercanía de Los Santos con el Gran Área Metropolitana (entre los 55 y 75 kilómetros de distancia), es uno de los factores determinantes para que los cultivos se desarrollen y que en algunas ocasiones sean comercializados en distintos puntos de San José, Cartago, Heredia y también en Alajuela, lo cual representa un mercado con una alta demanda y con posibilidades de crecimiento para los productores de la región.

Productos Agrícolas de Exportación en la Zona de Los Santos

Anteriormente, se mencionó sobre la variedad de productos agrícolas que son posibles de encontrar en la Zona de los Santos, además de los factores que influyen para que esta zona tenga una serie de ventajas que le permite la creación de los mismos y que la producción se mantenga o aumente con el transcurso de los años, mejorando la calidad de vida de los productores y de todos los habitantes en general.

Así mismo, se logra establecer que algunos de estos productos, por las características que tienen en cuanto a tamaño, calidad y variedad, son aptos para poder exportarlo a los distintos mercados internacionales para el aprovechamiento de las ventajas ofrecidas mediante la internacionalización de la empresa o el productor encargado de esta actividad comercial.

Se logra establecer una serie de productos como los principales encontrados en la Zona de los Santos y con los cuales se da una exportación continua y segura a través de las

distintas formas antes mencionadas, lo cual genera que parte de la producción no se quede en los mercados nacionales, sino más bien en consumidores de otros países que en la mayoría de los casos satisfacen su necesidad y son un cliente potencial.

El producto principal de exportación de la Zona de los Santos, es el café o también conocido como grano de oro en muchas ocasiones, esto por la riqueza que ofrece en cuanto a sabor, calidad y temas culturales también. Según Rojas (2018, párr 1), indica que: “Datos del Instituto Costarricense del Café (ICAFFE), indican que la región de los Santos es la zona que más produce este grano”

Estos datos se ven reflejados con el simple hecho de conocer la zona y observar las cantidades tan abundantes de café que se pueden encontrar en sus distintas variedades en los tres cantones que componen dicha región. Además, se puede respaldar este dato con lo mencionado por Rojas (2018) , cuando indica que “En Costa Rica la producción cafetalera es liderada por la Región de los Santos con una cosecha de 674.152, la cual representa el 36.6%” (párr.6)

Este significativo dato, da a entender que más de un tercio de las exportaciones de café de todo Costa Rica, provienen de la Zona de Los Santos, de esta forma se puede determinar la importancia de la localidad para el país en cuanto a la comercialización de este producto que se ubica como tercero con mayor cantidad de exportaciones en cuanto a bienes agrícolas.

Otro de los principales productos de exportación que se encuentran en la región es el aguacate, ya que es posible encontrarlo en algunas localidades y se ha incrementado su producción gracias al aumento en la demanda de este bien, tanto a nivel nacional como internacional, lo cual ha fortalecido a los productores quienes se han visto motivados a seguir en esta actividad comercial y aumentar sus ganancias.

De acuerdo a lo indicado por Barquero (2018), “en la zona existen 2.000 hectáreas sembradas de aguacate Hass, que producen cerca de 8.000 toneladas anuales de la fruta” (párr. 2). Se logra identificar que las cantidades son inferiores a lo que se menciona en relación a las 13.000 hectáreas de café que se pueden encontrar y en las cantidades en que se exporta.

Sin embargo, esto no hace que el producto pierda importancia, ya que se logra comercializar en distintos mercados europeos donde es posible que gracias a la calidad del producto, se logren establecer relaciones comerciales con los nuevos compradores y que con el paso del tiempo se logre abrir más espacio en el mercado.

Es posible encontrar una serie de productos agrícolas también de la Zona de los Santos que se exportan, pero en pequeñas cantidades, algunos como las manzanas y ciertas hortalizas, que a diferencia del café y el aguacate, se presentan por medio de exportaciones inusuales y que se den en pocas ocasiones por medio de alguna compra establecida o negociación que se ha presentado.

Características (calidad, tamaño) de los Productos Agrícolas de Esta Región

Se puede determinar la calidad de un producto agrícola, mediante el tamaño o sabor que el mismo posee, lo cual ayuda a diferenciar uno del otro y así que se pueda establecer un gusto en los demandantes para que lo sigan consumiendo. Los productos agrícolas de esta región, se caracterizan por tener la calidad requerida para que muchas personas en otros países deseen adquirirlos, pagando en algunas ocasiones precios por encima de lo que el productor imagina.

Un ejemplo de esto, se identifica cuando en Julio de 2018, un lote de café de Tarrazú rompe el récord mundial en cuanto al precio en la subasta de la taza de la excelencia, siendo el primero producto de Costa Rica en lograrlo. Según Cubero (2018, párr 3), menciona

sobre este récord lo siguiente: “Al final de la actividad, que duró ocho horas, el café de Don Cayito alcanzó un precio por libra de \$300,09 superando los rangos alcanzados por Brasil en 2017 de \$130,20”, lo cual hace alusión al logro alcanzado por los tarrazucoños.

Esta característica en cuanto a sabor, indica la importancia de esta cualidad para que el café sea un producto de exportación. Así mismo, la calidad se ve reflejada en la contextura del grano y el tamaño del mismo para poder obtener todos los beneficios esperados del mismo.

Pero no solo el café se distingue por su calidad y comercialización a nivel internacional, ya que según el periódico la Nación (2015), indica sobre la producción del aguacate en la zona, lo siguiente: “procura la mejora de la productividad, la calidad, el desarrollo organizacional y la elaboración de una estrategia de comercialización” (párr.8). Por lo tanto, se logra identificar que las características del producto, asemejan la perfección a la que se pretende llegar para poder satisfacer la demanda internacional como lo ha hecho México con el comercio de este producto.

Sin duda alguna, la calidad de los productos agrícolas de los Santos no es obra de la casualidad o algo que se da en algunas ocasiones. Ya que, la calidad es constante y día con día aumenta el reconocimiento para esta región a nivel nacional e internacional. Un claro ejemplo, de acuerdo a lo indicado por Barquero (2018) en cuanto a la Taza de Excelencia a nivel internacional, menciona: “Seis lotes de café provenientes de los tres cantones de la región de Los Santos se ubicaron entre los 10 primeros lugares, en un concurso de alta calidad, tras la calificación de 25 catadores internacionales”.

Definición de Desarrollo de las Empresas

Uno de los principales objetivos desde que se tiene una empresa, es que la misma llegue a tener el desarrollo y la estabilidad deseada para que brinde los frutos esperados a sus inversionistas o propietarios. Este objetivo se puede alcanzar mediante la implementación de una serie de prácticas relacionadas con la calidad, constancia y sacrificio del día con día para poder potenciar este crecimiento.

Según Royo (2014), quien hace una conceptualización sobre la diferencia entre el desarrollo y el crecimiento de una empresa, que realmente son términos que se tienden a confundir, indica lo siguiente sobre el desarrollo: “Las estrategias de desarrollo están deben estar orientadas hacia la creación de valor, pueden crear valor mediante crecimiento o sin él mediante una reestructuración” (párr.5).

Dicho término, permite interpretar la importancia del desarrollo de las empresas, aún más que el crecimiento por sí mismo, ya que el crecimiento no siempre está acompañado del desarrollo, por lo que en la empresa podría presentarse como una problemática si no se sabe llevar de la forma más efectiva.

“El concepto de desarrollo de la empresa va algo más allá al plantear modificaciones tanto cuantitativas como cualitativas” (Royo, 2014, párr.5). Lo anterior, implica que para que las empresas puedan desarrollarse, también tiene que adaptarse a los cambios que se puedan presentar, mediante cambios internos que se realicen o los cambios que por tendencias del mercado se vayan a presentar.

Asimismo, en cuanto al desarrollo de las empresas de productos agrícolas de la Zona de los Santos, deben saber adaptarse a todos los cambios que se puedan presentar para que su desarrollo sea el más óptimo y que le permita ir de la mano con el crecimiento adecuado, lo cual le estará dando mayores beneficios, principalmente económicos y de apertura de mercado.

Tipos de Empresas de la Zona de Los Santos

Gracias a la economía y la forma en la que operan las compañías en Costa Rica, se puede establecer que existen diferencia entre ellas. Principalmente, en cuanto al capital humano, sedes, inversión establecida, modo de operar y otros, por lo que se permite establecer que en el país se encuentran empresas con un gran potencial, conocidas como grandes empresas, otras con poco personal y capital reducido, conocidas como pequeñas empresas, las que están en surgimiento y con ciertos beneficios del país para apoyarlas, conocidas como pymes (donde se encuentran las pequeñas y medianas empresas), entre otras.

Todos estos tipos de empresas, se ubican en el país de acuerdo a la concentración de la población, cercanía con sus proveedores o materia prima, capacitación del capital humano en el lugar en determinadas funciones, entre otros. Esto, produce que las empresas de una región sean distintas a las de otras localidades.

En referencia a la Zona de Los Santos, región ubicada aproximadamente a 70 kilómetros de la capital y con grandes áreas de cultivos y algunos centros de población urbanos, es posible encontrar los siguientes tipos de empresas.

- **Grandes empresas:** Se encuentran algunas como Coopetarrazú RL, Coopedota RL, Coopesantos, entre otras. Las primeras dos, dedicadas a la comercialización del café tanto a nivel nacional como internacional, la tercera relacionada con temas de generación y abastecimiento de electricidad.

En cuanto a Coopetarrazú, la cual se define como la empresa más grande de la Zona de Los Santos, se describe como “Somos una cooperativa con más de 57 años de trayectoria y tradición en la producción de café en Costa Rica, agrupamos a más de 4650 asociados y asociadas” (Coopetarrazú, 2018, Portal principal).

- **Pequeñas Empresas:** La Zona de los Santos, constituida por personas emprendedoras, contiene una gran cantidad de pequeñas empresas dedicadas principalmente a la producción de bienes agrícolas (encontradas en los alrededores de San Marcos de Tarrazú, principal dentro de población). Algunas de ellas como

La Candelilla State, Microbeneficio Mirazú, Microbeneficio la Casona de Doña Lina, entre otros).

- PYMES: Conocidas de esta forma como abreviatura a su nombre, lo cual significa Pequeñas y Medianas Empresas. Se encuentran en la región, empresas de este tipo dedicadas a la comercialización de bienes en el mayor centro de población y también las dedicadas a la comercialización de productos como el café, aguacate, fresas, entre otros.

Los tipos de empresas mencionadas anteriormente, constituyen la mayoría de las actividades comerciales de la región, relacionadas principalmente con actividades agrícolas, empeñadas en la calidad.

Beneficios de Exportación de Productos agrícolas

De acuerdo con lo indicado por Club Planeta (2016, párr.1), se establece sobre los beneficios de exportar, lo siguiente: “El abrir mercados en el extranjero, es una medida eficaz para lograr la expansión de su negocio a nivel global, ofrecer producto o servicios en una mayor dimensión respecto al mercado interno, y por supuesto incrementar su carga de clientes y sus ingresos”

Podría reducirse todo lo que se obtiene al exportar en la definición anterior, ya que es una síntesis de una serie de beneficios a los que se exponen los productores cuando desean internacionalizar su producción para poder así mejor día con día, siempre y cuando sea viable hacerlo.

Entre los principales beneficios que se pueden encontrar al exportar, se pueden mencionar los siguientes que no solamente benefician al productor, sino también al consumidor y al país en general (Planeta Club, 2016, párr.3)

- Crecimiento empresarial y disminución de la posibilidad de fracasar: Con la razón principal de poder fomentar su producto, se logra aumentar las posibilidades de éxito.
- Mejora en la balanza de pagos del país: Mediante las exportaciones, se colabora con la situación fiscal del país mediante la mejora de la cuenta corriente y de pagos del país.
- Aumento de los ingresos: Lo cual implica una mejora de las condiciones económicas del exportador o productor y de los ingresos del país a nivel general.
- Diversificación de riesgos: Al tener toda la producción enfocada a un mercado en específico, se corre el riesgo de que algún cambio en la demanda, afecte las ventas e ingresos, por lo que exportar diversificar este riesgo y brinda mayores posibilidades.
- Obtención de precios más rentables: Mediante la internacionalización y la venta del producto en el exterior, en la mayoría de ocasiones se ofrece en un precio mayor, no solamente por temas de comercio internacional y gastos involucrados, sino también por la disponibilidad de este producto en el país destino y las posibilidades de producción en este.
- Aumento de la reputación empresarial: El exportar, implica que en el nivel internacional se dé un “*status*” de estabilidad y crecimiento empresarial ante los demás consumidores que se tienen en el nivel local.
- Mejora de la imagen empresarial: Esto, ofrece una mayor accesibilidad a temas bancarios, de proveedores y con clientes.

Todos estos beneficios, han permitido que en el nivel regional, las empresas de la Zona de los Santos tengan mayores ingresos, mejor reputación en los ámbitos nacional e internacional, para que se intensifiquen sus ventas.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

Enfoque de la Investigación

La presente investigación, se da mediante el enfoque cualitativo, esto por las características que se presentan. Por lo tanto, el desarrollo de la investigación plantea cada aspecto relacionado con el enfoque para así poder ejecutarlo de la forma más adecuada y que se logren identificar las funciones que pretende el enfoque en la investigación.

Gracias a la investigación con el enfoque cualitativo, se busca determinar aspectos relacionados con el rol o impacto que generan los intermediarios en la exportación de los productos agrícolas de la Zona de Los Santos. Así mismo, se puede determinar que la investigación está en función con el enfoque con una serie de características que presenta, por ejemplo, es posible mencionar que: “Utiliza la recolección y análisis de datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación” (Hernández, Fernández & Baptista, 2014, p. 7)

Lo anterior, detalla la forma en la cual se plantea las preguntas del instrumento de investigación de acuerdo al enfoque utilizado. Por lo tanto, es gracias a estas que se podrá dar una recolección de datos efectiva y que esté acorde a lo que se pretende investigar. Así mismo, la definición anterior detalla la forma en la que se pueden generar nuevos cuestionamientos y que no necesariamente todo lo que se consulta debe estar estandarizado y sin salirse de lo planteado en un principio.

Según Hernández et al. (2014), también se menciona sobre el enfoque cualitativo, que este “también se guía por áreas o temas significativos de la investigación”. Lo que indica que la relevancia de los datos obtenidos, es de suma importancia para el planteamiento de la nueva información. Ya que, las fuentes de los cuales se obtiene la misma, deben tener

relación con lo investigado y no se debe presentar dispersión del tema que pueda presentarse para confusiones o aislamientos innecesarios que no van de la mano con los objetivos a alcanzar.

Finalmente, también es posible indicar que el enfoque cualitativo “busca principalmente la dispersión o la expansión de los datos e información” (Hernández et al., 2014, p.7). Esto, demuestra que el enfoque pretende indagar sobre la información o datos establecidos para el planteamiento de nueva información o expansión de la existente para poder mejorar el entendimiento de un cierto tema. Gracias a esta función que se pretende en el enfoque, es que se hace posible que la investigación actual pueda generar información de importancia que no estaba detallada y a su vez explique como de información existente, se logra realizar una recolección necesaria para lograr una mayor subjetividad y focalización del tema.

Por lo tanto, si se da el empleo del enfoque cualitativo de una forma adecuada, es posible obtener y desarrollar información nueva sobre la relación que existe entre los intermediarios y su relación con los exportadores de productos agrícolas de la zona mencionada anteriormente, dicha información indicará aspectos como características, tipos, funciones y demás datos que están en función de cómo se ha trabajado durante años atrás.

Método de la Investigación

Una vez que se ha indicado el enfoque de la presente investigación y una serie de características que es posible encontrar, también es importante mencionar que el enfoque puede dividirse en varios diseños de los cuales se obtienen datos relevantes para definir sobre cuál de todos es el más adecuado, o el que se encuentra con mayor relación para la presente investigación.

Asimismo, cada uno de estos diseños indica la forma en la cual se puede desarrollar la investigación o la forma en la que ha sido fundamentada. Cada uno, con sus características, funciones y aspecto que lo distinguen de los demás, por lo que se detalla a continuación, el diseño que está acorde con lo que se pretende en el presente documento y que, a su vez, también está relacionado con las personas o actores con los cuales se estará trabajando para el correcto funcionamiento de todo en conjunto.

Es posible definir que el diseño en el enfoque cualitativo “es el abordaje general que se utilizará en el proceso de investigación” (Hernández et al. 2014, p.470). Por lo tanto, se entiende que el diseño es la forma con la cual se estará desarrollando la investigación y a su vez el propósito que se pretende alcanzar al utilizar este tipo de diseño. Se detallan una serie de diseños para el enfoque cualitativo, donde es importante mencionar que el adecuado para el presente documento, es el diseño fenomenológico.

Lo anterior, se fundamenta con una pequeña definición establecida por Hernández et al. (2014), donde se detalla sobre el diseño fenomenológico la siguiente información: “Su propósito principal es explorar, describir y comprender las experiencias de las personas con respecto a un fenómeno y descubrir los elementos en común de tales vivencias” (p. 493).

Por lo tanto, se observa que, de acuerdo con las características de este diseño, se encuentra relación en cuanto a lo que se busca o pretende como propósito principal, donde se busca explorar, describir y comprender las experiencias que se han generado en los exportadores de productos agrícolas de la zona de los Santos y cuales aspectos tienen en común con los demás comerciantes que están dedicados a la misma actividad comercial.

También, gracias al diseño se logra establecer que se deben explorar y comprender a los intermediarios en la exportación de estos productos agrícolas, por medio del instrumento a utilizar que será mencionado más adelante. Con el cual, se busca adquirir la mayor cantidad

de información y datos para poder establecer una serie de conclusiones acerca de lo encontrado.

Al realizar la investigación con los participantes, se logra establecer con mayor seguridad que el diseño es de tipo fenomenológico, gracias a que “los investigadores trabajan directamente las unidades o declaraciones de los participantes y sus vivencias, más que abstraerlas para crear un modelo basado en sus interpretaciones como en la teoría fundamentada” (Hernández et al. 2014, p. 493).

Muestra de la Investigación

Población y muestra

Se puede indicar que la población es, cuando reúne a un grupo que cuenta con características o funciones en específico que se relacionan entre sí o son similares. Cuando existe una relación entre ellos, se encuentra una población para un estudio o investigación. Según Hernández et al. (2014), citando a Selltiz et al (1980), se puede mencionar sobre la población, que esta es el “conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (p. 174).

Por lo tanto, se puede observar que la población para la presente investigación, pertenece a todos los productores de bienes agrícolas de la Zona de los Santos que han decidido exportarlos a los distintos mercados internacionales. Además, se puede indicar que, es parte de la población, aquellos intermediarios que utilizan estos exportadores para que, mediante la exportación indirecta, sus productos lleguen a colocarse en otros países.

Por otra parte, cuando se desarrolla la investigación, es de suma importancia identificar un grupo de participantes que cuenten con las características en común relacionados con el tema de estudio, por lo que se debe definir una muestra. Por lo tanto, esta se define como “subgrupo del universo o población del cual se recolectan los datos y que debe ser representativo de esta” (Hernández et al. 2014, 173).

Al hablar de la muestra de la investigación, se debe tener mucho cuidado para que las personas que están siendo seleccionada en esta, cuenten con todos los aspectos fundamentales para que se encuentren dentro del marco de lo que se pretende investigar. Además. Que cuenten con la información necesaria para así poder generalizar una serie de respuestas que serán obtenidas de los participantes a los cuales se le estará llamando muestra de la investigación.

Para el presente documento, se selecciona como muestra, a una serie de productores que a su vez son exportadores de productos agrícolas, los mismos deben habitar en la Zona de los Santos y realizar dicha actividad comercial con frecuencia. También, se logran establecer dentro de la muestra de la investigación, a una serie de intermediarios que estos exportadores han utilizado para que el producto pueda posicionarse en el extranjero y ser un bien comercializado internacionalmente.

Por lo tanto, se estará utilizando como muestra, a cinco personas que se dediquen a los producción y exportación de estos bienes agrícolas que pertenezcan a la Zona de Los Santos, y a su vez a cinco personas dedicadas a la función de intermediario de la exportación de estos productos. Los mismos, se detallan en el siguiente cuadro donde es posible encontrar la lista de los 10 entrevistados:

Cuadro 2. Muestra de la Investigación: Entrevistados para la recolección de datos

No.	Empresa o Intermediario	Característica de relevancia.
1.	Sustainable Trading Company	Intermediario en la Exportación de Café
2.	Exclusive Fine Coffees	Intermediario en la Exportación de Café
3.	Brisas del Sol La Cima	Productor de la Zona de Los Santos
4.	APACOOOP	Productor de la Zona de Los Santos
5.	Beneficio el Pilon	Productor de La Zona de Los Santos
6.	Microbeneficio La Lia Tarrazú	Productor de la Zona de Los Santos
7.	Centro Agrícola Cantonal de Tarrazú	Productor de la Zona de Los Santos
8.	Microbeneficio Mirazú	Productor de la Zona de los Santos
9.	Microbeneficio Santa Rosa 1900	Productor de la Zona de los Santos
10.	Finca Don Cayito	Productor de la Zona de los Santos

Fuente: Elaboración propia con base en los entrevistados para la presente investigación, octubre 2018.

La muestra, ha sido dividida gracias a las características con la que cuentan y que ha hecho que sea posible dividirla en varios tipos de muestras a estudiar. Estos tipos, se dividen de acuerdo a temas relacionados con la forma en la que se ha seleccionado al grupo de personas, al tipo de investigación con el cual se está trabajando, a la información con la que se pretende trabajar, entre otros.

Por el contexto en el cual se desarrolla, es posible encontrar que la investigación puede ser de varios tipos de muestra. Según Hernández et al. (2014), se define sobre la muestra de participantes voluntarios, “los individuos que voluntariamente acceden a participar en un estudio que profundiza en las experiencias de cierta terapia” (p.396). Gracias a esta definición, se menciona que el tipo de muestra no obliga a los individuos a ser parte de la investigación, ya que estos ejercen su decisión voluntariamente.

También, se puede mencionar que la investigación presenta un tipo de muestra de expertos. Esto, ya que “en ciertos estudios es necesaria la opinión de ciertos expertos en un tema” (Hernández et al. 2014, p.387). Esta opinión, es de suma importancia por la información que las personas pueden brindar y que conocen profesionalmente sobre el tema y los procesos que se realizan con frecuencia.

De forma resumida, se define que estos tipos de muestra están orientados a la investigación por las características que poseen. Al ser una muestra voluntaria, los participantes emiten su criterio de forma libre y brindan la información que conocen, por lo que se debe elegir adecuadamente a estos voluntarios, ya que estarán brindando información que será tomaba en cuenta, por lo que debe ser confiable, veraz y con fundamentos.

Se puede indicar también que la investigación va de la mano con la opinión de los expertos, por lo que pretende que tanto los profesionales en intermediarios de exportación de productos agrícolas, como los profesionales en producción y exportación de estos, brinden la información necesaria para que la investigación sea provechosa y logre contener los datos adecuados, lo cual garantiza una recolección efectiva.

Tamaño de la muestra

Se mencionó anteriormente sobre los participantes a elegir para que conformen la muestra que se estará observando para luego proceder con la interpretación de los datos. Esta muestra, debe definirse con un tamaño adecuado para que sea conforme con los datos que se buscan obtener en cada uno de los participantes.

Para poder definir el tamaño de la muestra con la que se estará trabajando, se debe tener en cuenta en enfoque y diseño de la investigación. Las investigaciones cualitativas, con cada uno de los diseños que las componen, logran diferenciar cual es el tamaño óptimo para la muestra con la que se trabaja. Por lo tanto, existe una cantidad óptima de personas que se deben utilizar cuando se desea aplicar el instrumento de medición los que se han establecido como muestra.

Según Hernández et al. 2014, p.385, cuando se trabaja con las investigaciones con diseño fenomenológico, lo ideal es que la muestra sea de diez personas o participantes. Ya que de ellos será posible obtener toda la información necesaria para crear nuevos datos y que esta información no sea repetitiva, si no que busque amplitud en cada una de las respuestas y que, gracias a su apertura, también sirva para poder desarrollar nuevos temas de conversación entre el entrevistado y el entrevistado.

Por lo tanto, se establece que, en la muestra de diez personas elegidas para la investigación, es posible aplicar el instrumento de medición a cinco participantes relacionados con la producción y exportación de producto agrícolas originarios de la Zona de Los Santos. Además, los otros cinco participantes, son personas que se han dedicado a ser un intermediario entre el productor y el comprador, ya que tienen un papel muy importante en la parte de la comercialización internacional del producto, gracias a ellos es posible que dicho bien pueda ser negociado.

Fuentes de la Información

Fuentes primarias

Para la presente investigación, se obtiene como fuentes primarias, toda aquella información derivada de las respuestas de los entrevistados mediante el uso de los

cuestionarios de preguntas abiertas. De esta forma, se observa que estas repuestas, son las obtenidas por parte de los productores de bienes agrícolas de la Zona de Los Santos y de los Intermediarios que estos utilizan para hacer llegar sus productos al exterior.

Fuentes Secundarias

Se logra establecer para la presente investigación, que las fuentes secundarias, son las fuentes derivadas de libros, revistas, antologías, tesis y demás información principalmente de internet, relacionado con instituciones públicas y privadas en las cuales se hace referencia a la exportación de bienes agrícolas de Costa Rica y de la Zona de los Santos durante la última década. Además, de información relacionada con los intermediarios, aspectos documentales y demás.

Unidades de Análisis

Usos

Se hace referencia a la acción y efecto de usar (hacer servir una cosa para algo, ejecutar o practicar algo habitualmente). Por lo tanto, se indica la relevancia para dicha investigación, a los usos que los productores de bienes agrícolas de la Zona de los Santos, hacen de los intermediarios en cuanto a los procesos de exportación, además de la continuidad en que se da este uso y las razones por las cuales se presenta.

Impacto

Se logra definir como el conjunto de los efectos que se pueden producir en un entorno físico o social a raíz de una determinada acción. Asimismo, se puede indicar que dicho

impacto, para la presente investigación se puede definir tanto positivo como negativo; ya que, indica principalmente el impacto que reciben las empresas productoras de bienes agrícolas en la región de los Santos, que han decidido exportar su producto a los mercados internacionales.

Requerimientos

Es posible indicar sobre los requerimientos, con el término de petición de una cosa que se considera necesaria, especialmente el que hace una autoridad. De esta forma, se logra establecer como una unidad de análisis, todos aquellos requerimientos que tanto los productores como los intermediarios, consideran que son necesarios para poder estipular una relación comercial y así poder verse beneficiadas ambas partes del comercio internacional, mediante el establecimiento de todos los documentos y procesos necesarios ante de su ejecución.

Instrumentos Utilizados en la investigación

Para que se dé una correcta recolección de los datos en la investigación, es necesario contar con un instrumento que brinde la facilidad para que los datos obtenidos sean los que se están buscando. Esta información, se puede recopilar gracias al uso de una serie de instrumentos existentes para cada uno de los tipos de investigación.

Para la presente investigación, es importante mencionar que el instrumento que se utiliza es el cuestionario y se estará dando mediante la técnica de la entrevista. Por lo tanto, el cuestionario debe contar con una serie de preguntas relacionadas al tema de investigación y que pueden ser abiertas o cerradas, donde se recomienda que las mismas sean abierta por el tipo de información que se está buscando recopilar. Así mismo, el cuestionario será

aplicado mediante una entrevista personal a cada uno de los participantes elegidos para la muestra.

Cuestionario

Para la presente investigación, es posible mencionar que el instrumento a utilizar para poder obtener las respuestas de los entrevistados, es el cuestionario. Según Hernández et al. (2014), el cuestionario se define como “un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir” (p. 217), este instrumento es muy conocido por todos y posiblemente el que más se ha utilizado desde que se comienzan a realizar los estudios, por lo que utilizarlo no es algo que puede parecer extraño. Asimismo, también se define que “tal vez sea el instrumento más utilizado para recolectar los datos”. (Hernández et al, 2014, p.217)

Además, se puede indicar que existe una serie tipos de instrumentos existentes con los que se puede trabajar en una investigación. Para la presente, es posible indicar que el tipo de cuestionario a utilizar es el no estructurado, ya que es posible ver preguntas abiertas en las que se pretende que los entrevistados tenga diversidad de respuestas y puedan dar su opinión acerca del tema consultado.

Asimismo, García et. Al (2011), definen lo siguiente sobre los cuestionarios no estructurados: Se encuentran preguntas abiertas y muy generales sobre el tema a tratar, por lo que no tiene un orden específico para ejecutarlas y se da una mayor interacción sobre la opinión o la libre expresión (p. 711)

Entrevista

Una vez que se ha definido el instrumento a utilizar, se define la técnica con la cual se estará aplicando dicho instrumento, dicha técnica es conocida como entrevista. Por lo tanto, se detalla sobre la entrevista lo siguiente: “se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador), y otra persona (el entrevistado) u otras (entrevistados)” (Hernández et al. 2014, p.403). Esta, se puede dar con la participación de una o más personas que serán entrevistadas, sin embargo, se busca que únicamente sea entre el entrevistado y el entrevistador, ya que brinda mayor confianza y seguridad.

Además, gracias a la entrevista es posible obtener veracidad y amplitud en las respuestas, por lo que los participantes podrán dar su opinión acerca del impacto o rol que tienen los intermediarios en la exportación de los productos agrícolas. Esto, tanto en la opinión de las personas que se dedican a la exportación como en los que son intermediarios para hacer que estos productos puedan trasladarse desde origen hasta el destino final.

Esta técnica de medición, suele utilizarse en las investigaciones cualitativas. Según Hernández et al. (2014) “la entrevista cualitativa es más íntima, flexible y abierta que la cuantitativa” (p.403). Gracias a estas características, es posible definir que es el instrumento de medición apto para desarrollar una serie de preguntas abiertas y que estén enfocadas al tema para que finalmente se pueda obtener todo lo requerido.

Proceso de la Recolección y Análisis de Datos

Uno de los aspectos de mayor importancia para poder contar con toda la información referente a la investigación, es por medio del proceso de la recolección de datos. Proceso en el cual, se consultan cada una de las fuentes para que brinden los datos cualitativos adecuados y con los cuales será posible formular la nueva información con la que se establece el proceso de análisis de datos.

Por lo tanto, es posible contar con una serie de fases con las que será posible llevar a cabo el proceso de la recolección de los datos:

- 1) Contacto con los participantes: Esta fase es posible una vez que se ha elegido la muestra y que se ha comprobado la importancia de cada uno de los participantes con los datos que estarán ofreciendo. Luego, se contacta vía telefónica a cada uno de ellos para poder establecer una cita en la cual se dará la entrevista para la aplicación del cuestionario y contar con la autorización para poder grabar la conversación. El contacto con los participantes, debe ser presencial para que las demás fases obtengan mejores resultados.
- 2) Entrevista: Una vez que se ha establecido la cita con el participante, se realiza la entrevista que cuenta con 10 preguntas orientadas hacia los intermediarios para la exportación de productos agrícolas de la Zona de Los Santos. Es importante mencionar que esta entrevista está guiada a personas que son expertas en el tema.
- 3) Observación: Uno de los aspectos principales para la recolección de los datos, es la observación. Ya que, aunque el entrevistado brinda los datos verbalmente, también se deben observar los gestos, forma de hablar y demás aspecto para poder obtener una percepción completa del entrevistado.
- 4) Segunda entrevista: La misma, podrá ser llevada a cabo en caso de no tener conformidad con los datos obtenidos y así poder encontrar una saturación de los datos.

El proceso de la recolección de datos, en su segunda fase cuenta con preguntas abiertas para poder así contar con los datos requeridos, además de se puede presentar que estas preguntas generen conversación con el entrevistado y a su vez pueda brindar datos o características que puede que no estén contemplados en las 10 preguntas establecidas en el cuestionario inicial.

Una vez que se han recolectado todos los datos referentes a la investigación por medio de las entrevistas a los intermediarios en la exportación de productos agrícolas de la Zona de Los Santos y a los productores de dicho bien, se procede a realizar un correcto análisis

de toda la información obtenida. Esta, se debe desarrollar con el método más adecuado y con el cual debe ser posible identificar la información más importante para el planteamiento de la nueva investigación.

Este método de análisis de los datos, se da por medio de una correcta interpretación de cada una de las respuestas brindadas por los entrevistados. Este proceso, inicia con el análisis de cada una de las entrevistas realizadas y además de la observación que se ha dado para así poder establecer una serie de categorías de análisis que en conjunto van a entrelazar respuestas e información que se encuentre relacionada y a su vez sea posible encontrar similitud entre ellas.

En este proceso, es de suma importancia analizar las unidades de análisis que se han establecido y poder desarrollarlas de la forma más amplia y oportuna por medio de la información recolectada. Al ser un estudio de enfoque cualitativo, cada unidad de análisis cuenta con características que logran enriquecer la investigación y a su vez genera que se pueda hacer referencia de ellas en cuanto a temas de fondo para que el análisis pueda ser más profundo, esto genera que se presente en el documento todo lo relacionado con el tema de intermediarios y el impacto que están generando en los productores ante mencionados.

El análisis de los datos obtenidos por las fuentes primarias, es el análisis que fundamenta la investigación y sirve de base para el desarrollo de esta. Sin embargo, analizar datos de fuentes secundarias y lograr una correcta interpretación, también es trascendental para mencionar todas aquellas características, funciones y detalles que ayudan a que la investigación pueda suministrar toda la información esperada por el lector.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

El presente capítulo hace referencia al análisis de las respuestas obtenidas en cada una de las entrevistas aplicadas a la muestra definida para la presente investigación. Por lo tanto, el cuestionario que se aplicó, fue el instrumento ideal para poder obtener la mayor información acerca de los intermediarios en la exportación de los productos agrícolas de la Zona de los Santo y demás temas relacionados. El mismo, está comprendido por 6 preguntas donde como principal objetivo se tenía obtener la opinión de los entrevistados para así dar a conocer los resultados obtenidos.

Es de suma importancia mencionar que el presente capítulo está comprendido de la siguiente forma: Inicialmente, se puede observar una tabla gráfica donde está la información de las categorías de análisis que surgieron de las respuestas obtenidas por los entrevistados. Estas categorías, están divididas en las unidades de análisis establecidas desde el capítulo 3 y de las cuales se establecieron las preguntas para el cuestionario aplicado.

Luego, se puede observar la información referente a la descripción y el estudio de cada una de las categorías de análisis establecidas, lo anterior se hace confrontando los consultado por las fuentes de información con la teoría que le da sustento científico al presente estudio.

Una vez que se ha analizado cada una de estas categorías, se presenta un apartado de interpretación en el cual se interrelacionan las categorías para poder darle respuesta al problema de dicha investigación.

Cuadro 3. Unidades y Categorías de Análisis

UNIDADES DE ANÁLISIS	CATEGORÍAS DE ANÁLISIS
Usos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Experiencia 2. Nuevos Mercados 3. Aumento de clientes 4. Capacidad de Producción 5. Internacionalización 6. Disminución de procesos 7. Representación Internacional 8. Contactos y profesión de los intermediarios. 9. Especialización y valor agregado
Impacto	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ganancias 2. Seguridad en las Negociaciones 3. Ventas Internacionales 4. Incertidumbre en los procesos 5. Mejores negociaciones 6. Respaldo en Resolución de Conflictos 7. Reputación a Nivel Internacional 8. Efectividad de los Intermediarios
Requerimientos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Establecimiento de funciones 2. Relaciones a largo plazo 3. Valor Económico de la Mercancías. 4. Financiamiento Bancario. 5. Documentación Legal entre las Partes. 6. Documentación Legal con el Estado. 7. Formalidad y Transparencia.

Fuente: Elaboración propia con datos de la presente investigación, octubre de 2018.

Unidad de Análisis 1: Usos

La primera unidad de análisis, hace referencia los usos de los cuales los entrevistados indicaron que suelen dar los intermediarios para la exportación de los productos agrícola de la Zona de Los Santos. Además, de algunas razones del porque decidan utilizarlos y demás aplicaciones que les pueden dar para el máximo aprovechamiento de estos.

Según Definición.De (2018), hace referencia al termino de usos, con lo siguiente: “Del latín *usus*, el término uso hace referencia a la acción y efecto de usa (hacer servir una cosa para algo, ejecutar o practicar algo habitualmente). Por otra parte, The Free Dictionary, hace referencia al término de usos como “Modo de emplear o utilizar algo”.

Gracias a las dos definiciones anteriores, se puede hacer referencia a todos los usos, aplicaciones o formas en las cuales se puede dar un aprovechamiento de los intermediarios para la exportación de los productos Agrícolas de la Zona de los Santos. Así mismo, el término indica la relación que existe entre las funciones o razones del porque los exportadores suelen utilizar estos intermediarios y que ellos puedan desarrollar todo el proceso con el cual se les identifica.

Es importante también mencionar que, la presente definición también sirve para establecer de acuerdo a los entrevistados, cuando y cada cuanto es que se debe dar el uso de estos intermediarios para sus procesos de exportación. Esto, también va de la mano con temas relacionados a la efectividad y bienestar que los intermediarios les brindan para que decidan seguir utilizándolos.

La presente unidad de análisis, hace referencia a todos los aspectos en los cuales se debe considerar el uso de los intermediarios para la exportación de los productos antes mencionados, además del comportamiento de estos y de las experiencias que los

exportadores han tenido a lo largo del proceso de internacionalización, por lo que será posible observar variedad de respuestas y puntos de vista, ya que los intermediarios son distintos y también los productos en algunos casos pueden variar.

De la presente unidad de análisis, es posible derivar las siguientes 9 categorías de análisis.:

1. Experiencia
2. Nuevos Mercados
3. Aumento de clientes
4. Capacidad de Producción
5. Internacionalización
6. Disminución de procesos
7. Representación Internacional
8. Contactos y profesión de los Intermediarios
9. Especialización y Valor Agregado

Categoría de análisis 1: Experiencia

Descripción:

Esta categoría de análisis, surge gracias a las respuestas de los entrevistados en la presente investigación. Donde la mayoría, indicó que la experiencia que tienen los intermediarios es una de las razones por las cuales han decidido utilizarlos. Además, indican que la falta de experiencia de los productores, es una de las razones por las cuales el uso de estos intermediarios se convierte en una necesidad para poder colocar sus productos en los mercados internacionales. Por lo tanto, se detallan a continuación algunas frases importantes relacionadas con esta categoría:

- “Utilicé los intermediarios en la exportación cuando estaba comenzando, ya que tenía muy poca experiencia y desconocía de la mayoría de los temas de exportación del café” (Ureña, Beneficio el Pílon)
- “El uso de los intermediarios es óptimo cuando los productores tienen poca experiencia y oportunidades comerciales, ya que estos intermediarios cuentan con una cartera amplia de clientes y de gran conocimiento para poder ayudarles en todo este proceso” (Piedra, Sustainable Trading Company)
- “Ahora que tenemos muchos años en este proceso, utilizamos los intermediarios en algunas ocasiones, pero cuando comenzamos los utilizábamos mucho por la falta de experiencia que teníamos y además de que no teníamos ningún contacto para poder establecer una relación comercial” (Vargas, Microbeneficio Santa Rosa 1900)
- “El uso de los intermediarios es indispensable, ya que desde que comencé con la idea de poder exportar mi café por la calidad que tiene, desconocía de muchos temas en los cuales los intermediarios me ayudaron y me siguen ayudando por la gran experiencia que tiene. Hace unos meses gané el premio del mejor precio en la taza de la excelencia a nivel mundial y siento que parte de este éxito también se lo debo a la experiencia de los intermediarios en el proceso que realizaron” (Calderón, Finca Don Cayito)

Análisis

Según Concepto Definición.de (2018), hace referencia al concepto de la experiencia con la siguiente frase: “La experiencia es el conocimiento que se adquiere a través de las vivencias obtenidas durante cierto período”. Además, se puede definir la experiencia como: “... aquella forma de conocimiento o habilidad, la cual puede provenir de la observación, de la vivencia de un evento o bien de cualquier otra cosa” (Definición ABC, 2017)

Sin duda alguna, se puede evidenciar gracias a las respuestas de los entrevistados, que la experiencia es uno de los aspectos más importantes que toman en cuenta los productores para elegir a los intermediarios como su medio más efectivo para poder colocar los productos en los mercados internacionales. De igual forma, se puede evidenciar que la experiencia es un tema con el cual se respaldan los intermediarios para poder ofrecer sus servicios a cada uno de los productores.

Los productores, utilizan este tipo de intermediarios en la exportación, principalmente por la experiencia que estos tienen en comercializar el producto y que gracias a esto se puede obtener un precio y mercado competitivo, en el cual se obtienen mejores condiciones que las que se pueden encontrar en el mercado local (Castro, 2018, Exclusive Fine Coffees).

Categoría de análisis 2: Nuevos mercados

Descripción:

Se logra observar que cuando los productores de los bienes agrícolas desean tener una mayor ganancia de los bienes que producen, logran interesarse por los nuevos mercados, especialmente los que se encuentran fuera del territorio nacional. Pues por motivos de oferta y demanda, esto permite que en muchas ocasiones el precio al cual le pagan, es mejor que el que reciben en Costa Rica.

- “Principalmente por temas económicos, me gusta vender mis productos en mercados internacionales donde los intermediarios logran posicionar el café y recibo un pago mejor que el de aquí (Costa Rica), por esta razón también agradezco

que los intermediarios me ayuden, ya que con su labor me han ayudado a mejorar mi situación económica para así tener mayor progreso” (Monge, Microbeneficio la Lia Tarrazú)

- “Los productores de aguacate de la Zona de los Santos, se han interesado en obtener clientes en otros países por una serie de razones que les motivan a satisfacer las necesidades de las personas que están lejos pero pagan lo que cada uno de los productores quieren” (Calvo, Centro Agrícola Cantonal de Tarrazú)
- “Tengo una pequeña empresa en la cual me he dedicado a la producción y comercialización del café, por lo que tengo que sacarle el máximo aprovechamiento a lo que produzco, una de las formas con las que obtengo más beneficios, cuando negocio con los intermediarios para que me ayuden a posicionarlo en países como Estados Unidos de América, Japón, Corea del Sur y algunas naciones de Eurpa también” (Sánchez, Microbeneficio Mirazú)

Análisis

Es posible definir la palabra nuevo, como: “Un objeto, suceso, fenómeno o situación que se presenta ante nosotros como una novedad o algo que desconocíamos anteriormente” (Definición, 2018). Por otra parte, se puede definir el mercado como, “conjunto de actos de compra y venta asociados a un producto o servicio concreto en un momento del tiempo, sin que haya ninguna de referencia de espacio” (Economía Simple, 2016, párr.2).

Se puede mencionar que todos los productores entrevistados, conocen de la importancia de poder extender su mercado y lograr posicionarse en otros países. La mayoría de estos países a los cuales exportan, son los países del norte de América, países de Europa y algunos de Asia donde la cultura del café ha crecido día con día. En cuanto a los

intermediarios, han sabido aprovechar esta mentalidad de los productores para brindarle soluciones en cuanto a la apertura comercial.

Se evidencia que muchos de los productores han logrado extender su mercado no solamente a un país, sino más bien, que los intermediarios les han ayudado a posicionar el producto cada vez en una mayor cantidad de países. De acuerdo a Ureña (2018) “En un principio solo exportaba a Estados Unidos, pero ahora también tengo clientes en países que no tenía idea que podía llegar a tenerlos, como en Arabia Saudita, Japón y Taiwán, por ejemplo”. Además, de que actualmente ha diversificado sus intermediarios por medio del uso de tres, de los cuales uno se encuentra fuera del país.

Categoría de análisis 3: Aumento de los clientes

Descripción:

Dicha categoría de análisis, logra demostrar la importancia del uso de los intermediarios para los productores, ya que les permite contar con más y mejores compradores, principalmente en otros países donde el poder adquisitivo es mayor. Se logra identificar que el uso de estos, trae como consecuencia un mercado más grande al cual se puede satisfacer, lo cual se logra evidenciar a continuación:

- “Suelo utilizar los intermediarios ya que me permite acercarme a clientes en otros países y poder ofrecerles mi producto (aguacate), ellos me solicitan un volumen importante y cada día va aumentando mi cartera de clientes en el exterior” (Rodríguez, Brisas del Sol La Cima)

- “Le brindamos a los productores de café una cartera de clientes en el exterior que gozan de una economía estable para poder cumplir con las obligaciones de pago a cada uno de los productores. Por esto, tenemos la seguridad de brindar estos clientes a todos aquellos que nos buscan como intermediario y así poder ganar todos” (Castro, Exclusive Fine Coffees)
- “Los productores de aguacate en la Zona de los Santos, buscan un mejor precio por sus productos. Así mismo, se ha encontrado en los intermediarios una solución adecuada para ofrecer a los productores una serie de nuevos clientes con precios competitivos” (Gamboa, APACOOOP)

Análisis

Según Promonegocios (2018), se define lo siguiente: “Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización” La anterior definición, detalla el porqué de muchos de los productores buscan este tipo de personajes para poder vender sus bienes y así obtener las ventajas que el comercio les puede facilitar.

El uso de los intermediarios en la exportación de los productos agrícola, brinda como uno de los principales beneficios que se logre aumentar la lista de los clientes que se tiene. Ya que, no solamente se busca aumentar los mercados a los cuales se exporta, sino también la cantidad de personas a las que se les está vendiendo y poder tener un crecimiento mayor en cuanto a temas empresariales, de producción y económicos.

El aumento de los clientes por parte de los exportadores, no solamente beneficia a ellos, beneficia también al país en general, por el aumento de las exportaciones y mejora en la balanza fiscal del país. Como se ha mencionado anteriormente, hay productos agrícolas que

le brindan un importante aporte económico a Costa Rica, tales como el café y la piña. Por lo tanto, se establece que este aumento en la clientela, se da gracias a un uso eficiente de los intermediarios en la exportación.

Categoría de análisis 4: Capacidad de producción

Descripción:

Dicha categoría de análisis, indica la relación entre la capacidad de producción de cada uno de estos productores y su relación con el uso de los intermediarios para poder exportar. Así mismo, se logra evidenciar por medio de algunas frases, principalmente de los productores, de las ventajas que pueden obtener de los intermediarios en cuanto a la cantidad que ellos producen y comercializan, se detalla:

- “Actualmente, las ventas que hago a nivel internacional son de cantidades pequeñas o como se suele llamar en el café “microlotes”. El uso de los intermediarios me colabora en gran parte, ya que solo no podría llenar un contenedor completo, entonces el intermediario se encargar de consolidar una serie de cargas de varios clientes y así poder exportar estas pequeñas cantidades de todos” (Calderón, Finca Don Cayito”
- “Las pequeñas empresas debemos utilizar los intermediarios sin duda alguna, por la simple razón de que por la cantidad de producción que manejamos, tenemos poco poder en las negociaciones y que es difícil encontrar clientes afuera (hace referencia a otros países), que quieran trabajar con nosotros, los pequeños emprendedores” (Sánchez, Microbeneficio Mirazú).

- “En mi caso, al ser un monocultivo, tenemos que siempre utilizar el intermediario, por lo que la exportadora consolida la cargas y se encarga de hacer toda la logística para que luego nosotros podamos recibir las ganancias de esta negociación que ellos hacen” (Monge, Microbeneficio la Lia Tarrazú).

Análisis

Según el portal de Cuida tu Dinero (2018), hace referencia a la capacidad de producción, con el siguiente significado: “Es sinónimo de tamaño del negocio, de competitividad, capacidad de respuesta ante los requerimientos de un mercado exigente”. Gracias a esta enriquecedora definición, se puede relacionar con la capacidad que tienen los productores de bienes agrícolas para poder cumplir con los requerimientos de los clientes que se encuentran en otros países.

Es importante analizar que la capacidad de producción es determinante para poder utilizar un intermediario, ya que, aunque esta sea baja, de igual forma se puede comercializar dicho bien, siempre y cuando la calidad sea la adecuada. Según Calderón, indica que el café que comercializa es poco, pero gracias a la calidad que tiene y a los procesos que el intermedio le ofrece, es que logró romper el récord mundial en la subasta de la taza de la excelencia y llegar a un precio de \$300.09 por libra de café oro (2018).

Según Calderón (2018), quien es reconocido a nivel nacional e internacional por ganar tan prestigioso título y romper este record, indica que “la calidad siempre va a importar más que la cantidad, un claro ejemplo es la relación de los cafés de Brasil (cantidad), con la calidad que ofrece Costa Rica en cada una de sus exportaciones y que día con día van ganando terreno.

Categoría de análisis 5: Internacionalización

Descripción:

Considerando las opiniones de los entrevistados, se logra establecer que la internacionalización es uno de los principales objetivos que persiguen los productores para querer utilizar los intermediarios en su proceso para hacer llegar el bien a cualquier otra parte del mundo, lo anterior se observa en comentarios como los siguientes:

- “Muchos productores no tienen la capacidad de cumplir con los grandes pedidos que en ocasiones solicitan los compradores internacionales, es gracias a los intermediarios que estos productores se logran internacionalizar y no quedarse rezagados en el mercado nacional” (Calvo, APACCOP)
- “Desde hace algunos años, teníamos ganas de exportar y no conformarnos con vender únicamente en Costa Rica. Por esta razón, decidimos buscar un intermediario que conociera bastante de todo el proceso y que nos diera recomendaciones para poder distribuir el café a otros países” (Vargas, Microbeneficio Santa Rosa 1900)
- “Desde que un productor nos busca porque quiere exportar, se le brindan una serie de beneficio y alternativas para que se pueda convencer de que está tomando una decisión correcta, de la que esperamos no se quiera nunca arrepentir” (Piedra, Sustainable Trading Company)

Análisis

De acuerdo con Pro México, se entiende por internacionalización con el concepto de: “Implica la participación directa de las empresas en otros países y es un proceso que fortalece la integración de las naciones a la economía global a través del mejoramiento de la productividad de las empresas” (2018). Se hace relación, gracias a esta definición, con la decisión que toman las empresas de la Zona de los Santos cuando desean ampliar su mercado meta y satisfacer necesidad de personas en el exterior.

Cuando las empresas o pequeños productores toman la decisión de vender sus productos en los mercados internacionales, es posible encontrar en las respuestas de los entrevistados que la mejor forma de hacerlo, principalmente cuando están comenzando, es por medio de un intermediario que hace que los negocios entre el vendedor y el comprador puedan presentarse con mayor facilidad.

Sin embargo, según Vargas (Microbeneficio Santa Rosa 1900), indica que este proceso de internacionalización implica el uso de los intermediarios en un principio, ya que luego se conocen más clientes y el uso de este actor en el comercio internacional, se va reduciendo día con día (2018). De hecho, Ureña (Beneficio el Pílon), comparte esta misma opinión e indica que la internacionalización implica el uso del intermediario solamente en el principio (2018).

Estas opiniones no son compartidas por los intermediarios utilizados, obviamente por la razón de que ellos necesitan que los productores los sigan buscando. Además, tampoco comparten la opinión la mayoría de los productores, que, según lo observado, tienen un poco menos de experiencia en las exportaciones que los dos mencionados en el párrafo anterior.

Categoría de análisis 6: Disminución de procesos

Descripción:

Sin duda alguna, dicha categoría de análisis se establece gracias a las repuestas brindadas por todos los productores entrevistados, quienes coinciden en que el uso de los intermediarios ofrece una disminución de sus procesos, se detallan las siguientes opiniones:

- “Me gusta utilizar los intermediarios, porque ellos hacen todo el proceso que tal vez a mí se me dificulta. Yo me encargo de la producción del café, mientras que este personaje me ayuda a liberarme ciertas responsabilidades o preocupaciones, sé que se dejan una parte de la comisión por la venta del café, pero considero que es justo por el trabajo que hacen”(Sánchez, Microbeneficio Mirazú)
- “Desde que trabajo con el intermediario me despreocupo de muchas cosas, ellos son los expertos y profesionales en este tema y por eso dejo esta parte del negocio en manos de los que realmente saben. Siento que es algo normal, ya que tampoco tengo el tiempo y el conocimiento para realizar todos los procesos de exportación que ellos me ofrecen y que lo hacen de muy buena forma” (Calderón, Finca Don Cayito).
- “Los trámites a veces son complicados y son tediosos por todo lo que implica. Esta compañía (hace referencia al intermediario), cuenta con la experiencia y da un servicio que me agrada en cuanto a todos los documentos que hay que realizar, por eso me siento muy tranquilo” (Monge, Microbeneficio la Lia Tarrazú)

Análisis

Es posible determinar que si hay un aspecto en el cual todos los entrevistado coinciden, es en que los intermediarios ayudan a la reducción de muchos procesos y es por esta razón que gran parte de los productores los buscan para poder exportar. De hecho, los intermediarios logran establecer en sus respuestas que ellos saben del papel fundamental en cuanto a trámites documentales, procesos de negociación y demás temas relacionados que son parte de lo que se deben de encargar día a día.

De acuerdo con Definición ABC (2018), indica que: “Se denomina proceso al conjunto de acciones o actividades sistematizadas que se realizan o tienen lugar con un fin”. Es de esta forma, que se logra establecer que la reducción o disminución de los procesos, es un aspecto que toman en cuenta los productores para delegar funciones a los intermediarios y que da a entender que finalmente es por esta razón principalmente por la que les pagan.

De hecho, el análisis de las respuestas de los intermediarios, también hace referencia a que ellos conocen su responsabilidad en cuanto a los procesos que deben realizar. Según Piedra (Sustainable Trading Company), “Los intermediarios brindamos información a los clientes para que puedan trabajar con nosotros y sientan la confianza de lo que estamos haciendo, ya que nos encargamos de la mayoría de los trámites, tanto en Costa Rica como con el cliente en el país de destino al cual será enviada la mercancía” (2018).

Categoría de análisis 7: Representación internacional

Descripción:

Se hace referencia en la presente categoría de análisis, a la relación que existe entre los productores de los bienes agrícolas en la Zona de Los Santos y su necesidad de utilizar los intermediarios en la exportación con el fin de tener representación internacional. Así mismo, se pueden detallar algunas de las opiniones de las entrevistas como las siguientes:

- “Recomiendo el uso de los intermediarios para la exportación de mi producto, por la sencilla razón de que me dan un nombre en muchos países y además de que pueden poner en alto el nombre de la Región de Tarrazú, que en temas de café es reconocida a nivel mundial por su calidad. Con mi producto, al tener representación internacional logro obtener aún más beneficios en el comercio de este” (Monge, Microbeneficio la Lia Tarrazú)
- “Es curioso, el nombre de la Zona a la cual representamos a veces es más conocida fuera de nuestras fronteras que en el propio país. En Costa Rica, hay personas que se preguntan, ¿Dónde está la Zona de Los Santos?, mientras que en países como Japón y otros en Europa, siempre que escuchan de café lo relación con esta región. Por lo tanto, me gusta aprovecharme de esta reputación para darle renombre a mi producto y crecer día con día” (Ureña, Beneficio el Pílon)
- “Entre los principales beneficios que le ofrecemos a nuestros clientes, está la representación internacional o dicho de otra forma, hacemos que su empresa y producto también sea escuchado en otras partes del mundo y no solamente en el territorio nacional. Además, sabemos que es una de las razones por las cuales nos buscan” (Castro, Exclusive Fine Coffees)

Análisis

De acuerdo a Word Reference (2018), se indica sobre la presentación lo siguiente: “Actuación en nombre de otra persona o de una entidad”. Es posible también encontrar por parte de Word Reference (2018), una definición sobre este término que detalla lo siguiente: “Conjunto de personas que representan a una idea o una entidad”.

Gracias al termino anterior, se puede indicar que cuando los productores de bienes agrícolas de la Zona antes mencionada buscan a los intermediarios, lo hace también con la intención de tener a una persona o entidad que actúe en su nombre y vele por sus intereses al comercializar los productos en otros países. Es importante mencionar que esta representación internacional, no solamente se relaciona con la que hacen los intermediarios, si no también con el establecimiento más amplia de una imagen para el bien producido.

Según Castro (2018), indica también que los intermediarios saben de su compromiso a tener la función de representar en otras naciones a una serie de productores que sustentan su fe en ellos y gran parte del éxito de estas pequeñas y medianas empresas depende de como se trabaje en función de la representación que están realizando, ya que como ella lo indica: “Somos la cara del cliente ante los compradores internacionales”.

La búsqueda de los intermediarios para poder exportar, va de la mano con la internacionalización empresarial, búsqueda de negociaciones más favorables y renombre en el comercio exterior, ya que esto convierte es los intermediarios en un sujeto importante para que los productores deseen trabajar con ellos.

Categoría de análisis 8: Contactos y profesión de los intermediarios

Descripción:

Se logra establecer para la presente investigación en esta categoría de análisis, que una de las razones principales para que los productores deseen utilizar los intermediarios, es la gran cantidad de contactos y el profesionalismo con el que realizan su trabajo. Así mismo, se logran encontrar diversidad en las respuestas por parte de los entrevistados, donde la mayoría coincide en que esta es una de las razones de mayor importancia, se detallan algunas:

- “Ellos (los intermediarios) tienen contactos y clientes en todo el mundo, por lo que se les hace más fácil encontrar algunas opciones de compra para el producto que estén comercializando. Utilizar un intermediario por esta razón es muy lógico, yo no podría encontrar clientes y hacer negociaciones tan fáciles como los hacen los intermediarios por la profesión que tienen” (Rodríguez, Brisas del Sol La Cima)
- “Contar con una organización, planificación y estudios de mercado tan grandes, hace que el uso de los intermediarios sea una necesidad cuando un productor quiera exportar, principalmente cuando no tiene experiencia, ya que no conoce a nadie ni sabe cómo vender” (Calvo, Centro Agrícola Cantonal de Tarrazú)
- “Tenemos mucha información acerca de posibles clientes, mercados, competencia y demás datos relevantes que van a influir a la hora de negociar. Estos contactos y la forma en la que hacemos nuestro trabajo, permite que los productores sientan confianza de trabajar con nuestra compañía” (Piedra, Sustainable Trading Company)

Análisis

De acuerdo a lo que se observa en las respuestas de los entrevistados, es posible indicar que cuando se hace referencia a los usos o razones por las cuales buscan un intermediario, hacen referencia a la cantidad de contactos y profesión que estos tienen. Pues tanto ellos como los propios intermediarios, saben valerse de esta ventaja competitiva para poder potenciar el desarrollo de cada uno de los productores y de su propia compañía intermediaria.

Según Rodríguez (2018), indica que: “los intermediarios cuentan con plataformas y datos que nosotros como pequeños productores ni tan siquiera sabemos que existen, no vamos a complicarnos tratando de buscar algo que ya ellos tienen y además de que saben cómo hacerlo”. Dicha afirmación, hace referencia a la razón principal que indica el entrevistado por la cual utiliza a los intermediarios, haciendo referencia a la amplitud de la clientela y la profesionalización que tienen las personas que contrata.

Es posible encontrar en The Free Dictionary (2018), la definición de contactos, indicando que : “Relación o trato entre personas o entidades”, además de: “persona que actúa de enlace secreto de ciertos organismos u organizaciones”. Se puede indicar también en EcuRed, que la profesión “Puede definirse como una actividad permanente que sirve de medio de vida y que determina el ingreso a un grupo profesional determinado”.

La unión de estos dos términos mencionados y la relación con dicha investigación, permite establecer que los productores buscan profesionales que tengan contactos o relaciones con otras personas para poder vender el bien que ofrecen, ya que se dedican a esto y lo hace profesionalmente por la forma de vida que han elegido para poder trabajar.

Categoría de análisis 9: Especialización y valor agregado

Descripción:

Dicha categoría de análisis, indica la función que cumplen los intermediarios para poder convencer a los productores de que deben utilizarlos y que de esta forma se permita el comercio internacional entre los productores y compradores, principalmente por la solidez y confianza que ofrecen a sus clientes:

- “Yo sabía que la calidad de mi café es buena, pero los intermediarios saben venderlo y le dan un valor adicional que les permite venderlo a precios que ni yo imaginaba que lo podía comercializar, por esto me gusta trabajar con ellos y que me hacen ver las cosas de una forma distinta” (Calderón, Finca Don Cayito)
- “La compañía que utilizo para comercializar, es muy profesional, ellos saben lo que hacen y además que, con solo su nombre, ya le dan un precio e imagen distinta a lo que produzco, por la razón de que tienen poder y conocen su potencial para poder hacer negociaciones” (Vargas, Microbeneficio Santa Rosa 1900)
- “La especialización es fundamental, yo no puedo hacer todo solo porque hay un sinnúmero de cosas que tendría que hacer para poder completar la exportación y en algunas de ellas no tengo el conocimiento necesario” (Sánchez, Microbeneficio Mirazú)

Análisis

Según educalingo (2016), indica sobre la especialización: “Es el proceso por el que un individuo, un colectivo o una institución se centra en una actividad concreta en un ámbito intelectual restringido...”. También, es posible determinar que el valor agregado, es: “la característica extra que un producto o un servicio ofrece con el propósito de generar mayor valor dentro de la percepción del consumidor” (Merca 2.0,2015).

De esta forma, se indica que la especialización y el valor agregado, son aspectos determinantes para que gran parte de los productores deseen utilizar los intermediarios en su proceso de exportación, ya que ofrecen un servicio especializado y enfocado en dicha actividad comercial que realizan todos los días y con el objetivo de generar valor a las exportaciones de sus clientes.

Por lo tanto, de acuerdo a lo que indica Sánchez (2018), la especialización que tienen los intermediarios permite que los productores le depositen su confianza y que gracias a esto, ellos puedan darle ese valor adicional a los productos, que en el mercado nacional es un poco más complicado de encontrar por cuestiones de oferta y demanda, o tal vez también por la falta de conocimiento.

Unidad de Análisis 2: Impacto

Esta segunda unidad de análisis, hace referencia a todo el impacto que reciben las empresas de productores de bienes agrícolas de la Zona de los Santos y que han decidido exportar. Se suele relacionar la palabra impacto con aspectos negativos por una mala percepción de la población en general. Sin embargo, el impacto indica todas aquellas consecuencias, tanto positivas como negativas, que se van a adquirir por el uso de estos intermediarios.

Según The Free Dictionary (2018), se hace referencia a la palabra impacto, como: “impresión o efecto intenso producido en una persona por una acción o un suceso”. De esta forma, se puede establecer que el impacto es aquello que recibe una persona como consecuencia de algo suceso que se pueda presentar y que esto trae repercusiones en su vida.

Por lo tanto, se indica que esta unidad de análisis, está relacionada con todas aquellas consecuencias positivas y negativas que van a recibir los productores de bienes agrícolas de la Zona de Los Santos cuando deciden utilizar intermediarios para poder posicionar sus productos en los mercados internacionales. Pues es la decisión que han tomado y saben que este suceso les va a traer una serie de efectos posteriores, de los cuales se espera que beneficien a la empresa.

Es posible extraer de presente unidad de análisis, las siguientes ocho categorías de análisis para que sean explicadas a fondo:

1. Ganancias
2. Seguridad en las Negociaciones
3. Ventas Internacionales
4. Incertidumbre en los Procesos
5. Mejores Negociaciones
6. Respaldo en la Resolución de Conflictos
7. Reputación Internacional
8. Efectividad de los Intermediarios

Categoría de análisis 1: Ganancias

Descripción:

En la presente categoría de análisis, se hace referencia a uno de los beneficios más importantes que reciben los productores al decidir exportar por medio de los intermediarios. Sin duda alguna, desde que hace un negocio la meta principal es que las ganancias o utilidades que se reciban sean suficientes y que puedan aumentar día con día, por lo que se detallan algunos comentarios de los entrevistados:

- “La principal consecuencia positiva que recibo por el uso de los intermediarios, son las ganancias que recibo por mi café. Es gracias a ellos que pude vender a un precio tan alto que nunca imaginé y que ellos me motivaron a hacerlo, esto genera un impacto positivo tanto en la región como para mi familia. (Calderón, Finca Don Cayito)

- “Las ganancias representan el principal beneficio que recibo, lo que tengo ahora de utilidades en la venta del café, jamás lo va a alcanzar el precio que tenía para la venta cuando lo distribuía solamente en Costa Rica y esto me ha ayudado mucho para el crecimiento personal” (Monge, Microbeneficio la Lia Tarrazú)
- “El precio que me pagan es bastante bueno, además de que ellos se encargan de todo el proceso y yo solo tengo que producir. Además, para nadie es un secreto que desde que se abre un negocio, la intención principal es tener ganancias, y sin son bastantes pues mejor aún” (Vargas, Microbeneficio Santa Rosa 1900)

Análisis

De acuerdo con Eco Finanzas (2018), se logra establecer el concepto de ganancias con la siguiente definición: “Utilidad, provecho o beneficio de orden económico obtenido por una empresa en el curso de sus operaciones”. Asimismo, se puede establecer que cuando se hace referencia a este concepto, se indica que es todo lo referente a los beneficios económicos relacionados con los que se obtienen de cierto trabajo.

Esta categoría de análisis, es compartida por todos los entrevistados, ya que todos los productores indican que el impacto a nivel económico que reciben por trabajar con intermediarios, es bastante bueno y que es la razón más importante por lo que siguen haciéndolo. Además, los intermediarios también reciben ganancias al encargarse de las operaciones y funciones que estos productores les destinan, pues es el trabajo que realizan y por el cual trabajan.

Un claro ejemplo, es lo que indica Calderón (2018), quien es el ganador del récord mundial en la taza de excelencia del presente año, cuando supero por mucho el precio establecido por unos productores brasileños y logró vender su café a \$300.09 por libra. Esto, fue noticia en los niveles nacional e internacional, ya que un pequeño caficultor de la Zona de Los Santos creyó en sus capacidades y gracias al apoyo de los intermediarios tuvo este gran logro.

“Me costaba creerlo en un principio y a veces todavía me pregunto cómo lo hice, pero con la dedicación y apoyo de muchas personas, es que se tuvo este premio y ahora vienen los frutos, no solamente a nivel personal, sino también en cuanto a temas económicos” (Calderón, 2018).

Categoría de análisis 2: Seguridad en las negociaciones

Descripción:

De esta categoría, se puede indicar que hay relación entre la seguridad que quieren tener los productores al comercializar sus productos y el beneficio que los intermediarios les aportan para que estos tengan la tranquilidad de que están en buenas manos, se detallan algunos comentarios:

- “Veo que los intermediarios son una organización bastante segura y que me da la tranquilidad de que los productos van a llegar a las manos indicadas, en algunas ocasiones hay cierto temor de que las manos no se estén haciendo como tiene que ser” (Calvo, Centro Agrícola Cantonal de Tarrazú)

- “Somos un respaldo para las empresas que nos buscan sin importar si son grandes o pequeños productores, ya que sabemos que para todos lo importante es que exista confianza y seguridad, por eso nos dedicamos en brindarle este beneficio a los clientes y de hecho lo estipulamos en las cláusulas” (Piedra, Sustainable Trading Company).
- “Me puedo sentir seguro de que la venta se va a dar y que va a ser una venta que me va a traer beneficios, además de que no tengo esa duda de que no se nada del café mientras que van “en el agua” (como comúnmente llaman), y también de la manipulación que se le pueda hacer en destino” (Ureña, Beneficio el Pílon)

Análisis

Entre las respuestas de los entrevistados, es común encontrar que gran parte de ellos siente seguridad en las negociaciones cuando trabaja con los intermediarios en la exportación. Tanto en la parte de negociaciones seguras como en la parte de la seguridad en la mercancía para que llegue a destino y al final pueda ser entregada a las personas que corresponde.

Según Piedra (2018), quien trabaja para un intermediario muy reconocido en Costa Rica (Sustainable Trading Company), menciona que, : “ La seguridad en las negociaciones y a la carga que le podamos dar a los clientes, es un aspecto por el cual nos están pagando y en el que no podemos fallar. Se sabe que a veces hay incertidumbre, pero con el tiempo se va reduciendo” (2018).

También, se puede indicar por parte de los productores que deciden exportar, que un beneficio que reciben de los intermediarios es esta seguridad. Sánchez (2018), menciona

que: “Al tener ellos tantos contactos, sé que hacen negociaciones seguras y que la manipulación de la carga la hacen como tiene que ser, esto me da tranquilidad mental principalmente” (2018).

Según *el Institut National de Santé Publique Québec*, que forma parte de la Gobernación de Québec, indica sobre la seguridad: “Es un estado en el cual los peligros y la condiciones que puedan provocar daños de tipo físico, psicológico o material son controlados para preservar la salud y el bienestar de los individuos y de la comunidad” (2018). De esta forma, se hace referencia a la tranquilidad que se puede tener cuando este concepto está presente tanto en los productores como en los intermediarios.

Así mismo, se hace referencia a la seguridad que sienten los productores al trabajar con los intermediarios, ya que reciben un impacto positivo en sus negociaciones y mercancía, brindando beneficio en la parte psicológica principalmente y que se convierte en un aspecto determinantes para que quieren seguir trabajando en conjunto en las futuras negociaciones que se estipulen.

Categoría de análisis 3: Ventas internacionales

Descripción:

Es posible definir en la presente categoría de análisis, que uno de los impactos positivos que reciben los productores es el beneficio de contar con las ventas a nivel internacional y así tener mayor diversificación, es posible observar algunas expresiones:

- “El mercado a nivel internacional es muy grande, esta razón me motiva para poder utilizar intermediarios en la exportación del aguacate y además que las situaciones

son cambiantes. Así como a nivel local tengo venta, hay aspectos de precios y demanda que podrían traerme consecuencias, al exportar estoy diversificando mi clientela” (Rodríguez, Brisas del Sol, La Cima)

- “En realidad exportamos poco, pero es gracias a las ventas internacional que hacemos, que se logra mejorar en cierta parte la situación económica y se tiene un respaldo en caso de que las ventas a nivel local caigan. Los intermediarios me ayudan mucho en este tema para poder acceder a este mercado” Gamboa, APACCOP)
- “Las ventas en el exterior traen muchos beneficios para los productores, se logra mejorar el nivel de vida y la calidad del producto por tener que competir con otros, e un aspecto que les ofrece muchos beneficios por querer ver más allá de lo que en un principio establecen” (Castro, Exclusive Fine Coffees)

Análisis

De acuerdo a Definición. De (2018), se establecer que las ventas son: “Acción y efecto de vender, traspasar la propiedad de algo a otra persona tras el pago de un precio convenido”. Dicha definición, hace alusión a la acción de pasar la venta de un producto o servicio a otra persona, que visto en cuanto a los mercados internacionales, se encuentra fuera de las fronteras y se paga un precio establecido por este bien.

En cuanto a la presente investigación, se logra establecer que las ventas internacionales traen beneficios a las personas que producen y logran ver más allá de los mercados locales, pues traen beneficios que posiblemente no conocían y además que están al alcance de sus posibilidades.

Además, es importante mencionar que estas ventas internacionales, no solamente ayudan al productor o región de los Santos en la que el mismo se encuentra, si no también al país en general con el mejoramiento de la balanza fiscal que actualmente se ha visto perjudicada por el aumento de las importaciones y de la mala situación por la que está atravesando el país al día de hoy.

Categoría de análisis 4: Incertidumbre en los procesos

Descripción:

Dicha categoría de análisis, indica un aspecto en el cual los productores mencionan que reciben un impacto negativo del uso de los intermediarios, ya que en muchas ocasiones no conocen sobre el paradero de su carga o sobre el estado de la misma, por lo que algunos de ellos mencionan:

- “En algunos casos no sé dónde está mi carga y esto me da miedo, porque no sé si hay algún robo o pérdida o todavía no me han notificado nada, todo por querer utilizar un intermediario y no hacerlo directamente” (Sánchez, Microbeneficio Mirazú).
- “Lo malo del uso de los intermediarios es la incertidumbre que generan, no solamente con el estado actual de la mercancía, sino también en que se desconoce que hay más allá de lo que está firmando y la forma en la que ellos realizan sus procesos. Nosotros como productores, desconocemos de todo esto, ya que solamente firmamos y ellos hacen todo el proceso en el cual puede que hagan algo que no está bien y no tenemos idea de ello” (Vargas, Microbeneficio Santa Rosa 1900)

Análisis

Se logra establecer gracias a la definición de Significado.com en su portal de internet (2016), que la incertidumbre se define como: “Expresión que manifiesta el grado de desconocimiento acerca de una condición futura, pudiendo implicar una previsibilidad imperfecta de los hechos, e decir, un evento en el cual no se conoce la probabilidad de que ocurra una determinada situación”

La anterior definición, sirve para identificar lo que sienten los productores cuando deciden exportar con los intermediarios en cuanto al descornamiento de muchos procesos y ejecuciones que estos realizan, pero de los cuales los productores no tienen ningún conocimiento y tampoco son notificados en ningún momento. Por lo tanto, se logra considerar que genera un impacto negativo por el cual los productores de bienes agrícolas de la región indican que tienen que pasar.

Si bien es cierto, se mencionó en una categoría de análisis anterior sobre la seguridad en los procesos, esta seguridad no da pie para que se dé a entender que todo lo que realizan los intermediarios siempre es perfecto y que ellos dan un reporte de todas las situaciones, precios o circunstancias sucedidas a los productores.

De hecho, como lo manifiesta Vargas (2018), “La incertidumbre siempre va a existir cuando se trabaja con los intermediarios, ellos manejan muchos procesos que están fuera del alcance de nuestro conocimiento de nosotros, no solamente en cuanto a la ubicación y estado de la carga, sino también en el precio que se maneja para nosotros y con el que ellos venden a sus propios clientes”.

Se logra identificar en esta categoría de análisis, que este es un aspecto en el cual el impacto que generan los intermediarios para sus clientes, genera un aspecto en el cual se deben dar cambios en un futuro.

Categoría de análisis 5: Mejores negociaciones

Descripción:

Se permite establecer en esta categoría, que se han implementado mejores negociaciones para que los productores e intermediarios se vean beneficiado de las exportaciones, aunque también muchos de los productores están a la espera de mejora y lo manifiestan a continuación:

- “Sé que me pagan un buen precio por el café y eso me gusta mucho porque las negociaciones que han hecho son buenas, pero también en algunos casos son muy “conchos” con la forma de tratarnos, cuando en realidad solamente queremos salir adelante” (Sánchez, Microbeneficio Mirazú)
- “Ellos saben del trabajo que hacen y me gustan las negociaciones que establecen con los compradores, tiene la experiencia que se necesita y de hecho eso le da un impacto positivo a mis cultivos” (Calderón, Finca Don Cayito)
- “El punto que no me agrada en las negociaciones que hacen es que ocultan mucha información y eso me genera desconfianza, pero lo que me gusta es el tipo de negociación que hacen, donde se supone que todo lo que realizan está bien hecho y de una forma legal comercialmente hablando” (Rodríguez, Brisas del Sol La Cima)

Análisis

Se puede observar que en cuanto a las negociaciones que realizan los intermediarios con cada uno de los compradores, existen opiniones divididas por parte de los productores, donde muchos de ellos si están de acuerdo con las negociaciones y los beneficios que obtiene. Pero por otra parte, existe un grupo de productores que no están del todo convencidos de que las negociaciones sean buenas, no tanto del intermediario con el comprador final, si no mas bien en cuanto al intermediario con el productor.

Esto, repercute en la en muchos aspectos para el productor, por lo que en ocasiones genera un impacto negativo y que ellos desean buscar otro intermediario u otra forma de poder comercializar con personas fuera del país. Un claro ejemplo de esto, se detalla en lo indicado por Sánchez (2018), donde menciona que “La forma en la que negocian muchas veces nos favorecen, pero en otras ocasiones son abusivos y se olvidan de que el trabajo de ellos también depende de la forma en la que nosotros produzcamos y beneficios que obtenemos”

De acuerdo a Word Reference 2018, indica sobre el concepto de mejora, lo siguiente: “mejoramiento, perfeccionamiento, progreso, aumento, incremento, avance, prosperidad, mejoría”. Haciendo alusión de esta forma, a una serie de sinónimos a lo que se supone debería de obtenerse de trabajar con los intermediarios.

Sin embargo, como se ha observado en algunos de los entrevistados, principalmente los productores, algunos de ellos no reciben etas mejoras en las negociaciones, aún cuando aumentan las cantidades y la calidad, ya que indican que los intermediarios velan por sus propios intereses. También, otra parte de los productores, indican que si hay mejoras en las negociaciones, ya que trabajan mejor de lo que ellos por su propia cuenta podrían hacer.

Categoría de análisis 6: Respaldo en la resolución de conflictos

Descripción:

Esta categoría de análisis, muestra la satisfacción o aprobación que sienten los productores que sienten en cuanto temas de posibles resoluciones de conflictos con un comprador por contar con el respaldo del intermediario, a continuación, se detallan algunos comentarios:

- “Nunca he tenido algún problema o conflicto desde que estoy comerciando café en el exterior, pero en caso de que me suceda sé que tanto el soporte y respaldo que el intermediario me puede brindar, ya que para eso están contratados” (Monge, Microbeneficio la Lia Tarrazú)
- “Así como ellos nos abren nuevas puertas o mercados para poder vender nuestros productos, también están en la obligación de defendernos en caso de que algún inconveniente se presente. No solo con la carga, si no también con el pago, porque para nadie es un secreto que en esto hay de todo, desde gente con ganas de salir adelante hasta personas con malas intenciones” (Ureña, Microbeneficio el Pílon).
- “Estar al lado del productor es parte de nuestro trabajo y debemos velar por sus intereses, hay muchos puntos en los que podemos respaldarnos en caso de que se dé un conflicto, pero hay otros donde tal vez no. Por eso, de igual forma recomendamos el uso de los seguros para la carga y hacer trámites estatales con organizaciones de confianza” (Castro, Exclusive Fine Coffees)

Análisis

Según Definición.De (2018), hace referencia a la palabra conflicto, con la siguiente expresión: “Cuando surge un conflicto se produce un enfrentamiento, una pelea, una lucha o una discusión, donde una de las partes intervinientes intenta anteponerse a la otra”. Además, este mismo portal indica sobre la palabra resolución, lo siguiente: “Se conoce como resolución al acto o consecuencia de resolver o resolverse (es decir, es encontrar una solución para, una dificultad o tomar una determinación decisiva” (Definición.De ,2018)

De estas dos definiciones anteriores, se puede entender que en cuando a la resolución de conflictos, se hace referencia al acto de tratar de solucionar cualquier situación en la cual una de las partes trate de anteponerse a la otra para sacar provecho de esto, tanto en una disputa como en cualquier otro tema.

Por lo tanto, es posible indicar gracias a las respuestas de los productores entrevistados, que ellos buscan en los intermediarios algún respaldo o intervención por parte de los intermediarios en caso de que en algún momento del proceso de exportación se llegue a presentar algún conflicto con la carga. Evitando así, el robo, manipulación o daño de la misma alterando las posibilidades de venderla en el exterior.

Sin embargo, de acuerdo a lo indicado por Castro (2018), los intermediarios pueden ayudar a los productores en la resolución de los conflictos que estén acordados en las cláusulas, ya que hay temas de seguros o de pagos en instituciones bancarias que si los productores lo hacen por aparte, corren el riesgo de que no cuenten con el respaldo de un intermediario. Así mismo, se puede mencionar que posiblemente hay un vacío en el conocimiento de los productores en cuanto a los puntos en los que los intermediarios pueden y no pueden ayudarles y esto genera un impacto en el comercio de los bienes.

Categoría de análisis 7: Reputación internacional

Descripción:

Se define la presente categoría de análisis, en la que se muestran comentarios y el análisis del impacto positivo que los productores indican que reciben por utilizar a los intermediarios en sus exportaciones, se detalla:

- “Vender fuera de las fronteras traerá muchos beneficios, hay factores externos que pueden alterar esos beneficios, pero en la mayoría de ocasiones, lo que se recibe son aspectos muy positivos” (Calvo, Centro Agrícola Cantonal de Tarrazú)
- “Cuando usted hace negocios con personas en el extranjero, automáticamente su empresa se hace más fuerte, porque le da un renombre o reputación que genera confianza para sus propios clientes. Mejor dicho, hacen que su empresa, que antes era desconocida, poco a poco se vaya ganando un espacio en los mercados internacionales y también esto trae muchos beneficios a nivel local” (Vargas, Microbeneficio anta Rosa 1900)
- “Desde el momento en el que comencé a vender a clientes fuera del país, también se me abrieron muchas puertas en Costa Rica y otras naciones con las que no tenían ningún tipo de convenio. Siento que es como una cadena, que si se sabe aprovechar genera muchos beneficios en mi empresita” (Rodríguez, Brisas del Sol La Cima)

Análisis

Se entiende gracias a las respuestas de los entrevistados, la importancia de vender en los mercados internacionales no solamente por el precio que se paga, si no también por la serie de sucesos que se dan después de esta decisión. De acuerdo a lo que menciona Rodríguez

(2018), cuando indica que: “Si se sabe aprovechar, genera muchos beneficios para su empresita”, hace referencia a que esta reputación a nivel internacional puede traer beneficios si se tiene la calidad y el empeño al trabajar, pero si se inicia mal y las intenciones no son las mejores, esta mala reputación a nivel internacional también afectará a nivel local.

Según The Free Dictionary (2018), indica sobre la palabra reputación las siguientes dos definiciones: “Opinión o juicio que tiene la gente sobre una persona o cosa”, también: “Prestigio que tiene una persona”. Dichas definiciones, ayudan a aclarar el porque los productores se han interesado tanto en este tema y lo han trabajado de una forma positiva para que sus ventas se pueden ver aumentadas.

Por lo tanto, cuando los productores utilizan a los intermediarios para poder comerciar los productos en el extranjero, lo hacen con productos de calidad y con procedimientos legales, ya que conocen que van a tener una muy buena reputación a nivel internacional y esto les traerá la opción de nuevas ventas para la mejora de su situación económica y la de sus allegados.

Categoría de análisis 8: Efectividad de los intermediarios

Descripción:

La presente categoría de análisis, indica la importancia de la efectividad de los intermediarios con las funciones que están realizando y como catalogan los productores estas funciones en todo el tiempo en el cual los han utilizado, existe variedad de opiniones, algunas de ellas:

- “Considero que han sido buenos y malos, porque en cuanto a procesos son muy buenos y no fallan, pero en aspectos de pagos si tardan mucho en algunas ocasiones” (Ureña, Microbeneficio el Pilon)
- “Por el momento, hasta el día de hoy todos han sido muy efectivos y me han dejado buenas experiencias. He escuchado malos comentarios sobre otros intermediarios diferentes a lo que utilizo, por eso simplemente mejor no quiero probar con ellos” (Sánchez, Microbeneficio Mirazú)
- “Hasta el momento, podría calificarlo como buenos, pero no excelentes, hay puntos en los que fallan. De hecho, en términos porcentuales puedo decir que lo bueno tiene un 60% y lo malo un 40%” (Vargas, Microbeneficio anta Roa 1900)
- “El único que utilizo (Exclusive Fine Coffees), es muy bueno por lo que estoy muy satisfecho y contento. En realidad, a veces uso otros pero para cafés de una calidad más baja y en menor cantidad, y estos tampoco me han fallado” (Monge, Microbeneficio la Lia Tarrazú)

Análisis

Según Economía Simple (2016), indica sobre la efectividad: “En el ámbito de la economía hace referencia al grado de cumplimiento de los objetivos fijados, que pueden obtenerse de dividir los resultados conseguidos entre las metas determinadas”

Dicha definición, puede hacer referencia a la cantidad de metas o propósitos que se propusieron los productores cuando decidieron utilizar los intermediarios, y así poder verificar cuales de estas metas realmente se han cumplido para poder determinar la

efectividad que se da. De hecho, como se menciona en los comentarios de los entrevistados, mucho de ellos dan una aprobación al papel que desempeñan los intermediarios en cuanto a todo el proceso de exportación.

Lo anterior, se puede expresar de acuerdo con lo que indica Monge (2018), donde en concordancia con lo que expresan muchos de los demás productores, existe un sentimiento de aceptación para el desempeño que están teniendo los intermediarios al delegar la función de poder comerciar el producto que ellos tienen. Además, es importante mencionar que, en dicha investigación, se le consultó a los intermediarios sobre su propia eficiencia, donde obviamente indican que son muy buenos pero también saben aceptar que hay puntos en los cuales deben mejorar para brindar un mejor servicio.

Unidad de Análisis 3: Requerimientos

La presente y última unidad de análisis, hace referencia a todos los requerimientos que tanto productores como intermediarios indican que establecen para que la relación entre ellos sea legal y que el proceso de exportación pueda desarrollarse de una forma sana y con las pautas establecidas por cada una de las partes. Además, indica sobre algunos de estos requerimientos mencionados por los entrevistados y la opinión de ellos en cuanto a uso de estos, no solamente con la otra parte, si no también con las instituciones gubernamentales que intervienen en las exportaciones con aspectos documentales.

Según Oxford Dictionaries (2018), hace referencia a la palabra requerimientos, como: “Petición de una cosa que se considera necesaria, especialmente el que hace una autoridad”. De esta forma, se puede hacer referencia a todo lo que tanto los intermediarios como los productores deben tener o establecer para poder iniciar una relación formal en el ámbito comercial, no solamente en cuanto a cantidades, calidad y demás, si no también en temas documentales para verificar así la veracidad y legalidad de los procesos.

Además, en dicha unidad de análisis, es posible mencionar entre sus categorías la importancia del establecimiento de estos requerimientos e información en general sobre cuales son algunos de los que solicitan ambas partes y las Instituciones del Estado para que se pueda completar la exportación y sea segura.

De esta unidad de análisis, e puede establecer las siguientes categorías que se estarán detallando más adelante:

1. Establecimiento de funciones
2. Relaciones a Largo Plazo
3. Valor Económico de las Mercancías
4. Financiamiento Bancario
5. Documentos Legales entre las Partes
6. Documentos Legales con el Estado.
7. Formalidad y transparencia

Categoría de análisis 1: Establecimiento de las funciones

Descripción:

La presente categoría de análisis, se impone gracias al establecimiento de las funcione acordadas entre el productor y el intermediario para poder formalizar la relación mediante un contrato comercial, el mismo debe ser cumplido por ambas partes.

Para esta categoría de análisis, se toman en cuenta algunas observaciones de los entrevistados, tales como:

- “El productor debe comprometerse en cuanto a las cantidades y calidad que e establecen en el contrato, por otra parte, nosotros (Intermediario Exclusive Fine Coffees), se compromete a realizar el proceso logístico y documental en gran parte, ya que son poco los documentos que debe gestionar el productor. (Castro, Exclusive Fine Coffees)
- “Los productores de Aguacate, se comprometen con el intermediario a dar el volumen que ellos piden, ya luego ellos se encargan de lo demás en el proceso, una vez que se han formado todos los documentos para comenzar a trabajar” (Calvo, Centro Agrícola Cantonal de Tarrazú)
- “Cuando establecemos las funciones, se hace para indicar cuales son las partes que le pertenecen a cada uno en todo el proceso y que cada uno cumpla. No me ha pasado, pero muchas veces por no establecer funciones, me han comentado que uno puede salir perdiendo” (Calderón, Finca Don Cayito)

Análisis

Según Word Reference (2018), es posible mencionar sobre el concepto de establecer, lo siguiente: “Ordenar, mandar lo que se debe de hacer”. De esta forma, se puede indicar que cuando las parte establecen funciones como un requerimiento para trabajar, lo que hacen es ordenar que debe hacer cada uno y luego ejecutarlo para poder iniciar con la relación comercial y todo el proceso que le sigue.

Según Castro (2018), como representante de un intermediario de la exportación dedicado principalmente a la venta del café, indica que: “Al establecer las funciones, se cumple con un requerimiento esencial para poder iniciar todo un proceso largo, pero bastante provechoso”. Por lo tanto, se entiende que si desde el inicio, se fijan los requerimientos

necesarios, es el “ante sala” para poder comenzar de la forma un proceso que lleva muchos pasos y que, si culmina aceptablemente, será posible establecer una relación comercial a largo plazo.

Es de suma importancia cuando se da un establecimiento de funciones adecuadas, ya que antes de firmar un contrato comercial, tanto el productor como el intermediario pueda expresar su opinión sobre lo que se estará acordando y ambas partes deben ser flexibles a negociar un posible cambio antes de comenzar.

Categoría de análisis 2: Relaciones a largo plazo

Descripción:

Se puede establecer la siguiente categoría de análisis, mediante las respuestas de los entrevistados donde todos indican que buscan relaciones afectivas y duraderas, expresadas mediante comentarios como:

- “Las mejores relaciones que se dan, son cuanto no tienen un tiempo definido y tiene muchos años de estar presentándose, estas se dan cuando ambas partes han cumplido con sus requerimientos. Tanto el productor da información verdadera sobre su producto y acepta la asesoría del intermediario, como cuando el intermediario está comprometido con la causa y hace que todos los requerimientos que el productor pide, se cumplan “al pie de la letra”” (Piedra, Sustainable Trading Company)
- “Para tener una relación a largo plazo, es importante establecer todos los requerimientos necesarios y que queden plasmados en un papel. Ya que como dicen

comúnmente, “papelitos hablan”, o también como popularmente se dicen “cuentas claras, amistades largas”. De esta forma, se tiene mayor garantía de que se tendrá una relación duradera y afectiva. (Vargas, Microbeneficio Santa Rosa 1900)

- “Me gusta tener buenas relaciones con las personas, en especial cuando se trata de negocios, con el intermediario logramos establecer cada una de las pautas y de momento, tenemos una relación de muchos años que ha sido muy provechosa” (Calderón, Finca Don Cayito)

Análisis

Tanto los productores como los intermediarios, no buscan relaciones pasajeras o que tengan que cambiar cada cierto tiempo las cláusulas establecidas desde un principio. Por lo que es importante que, al establecer las funciones y requerimientos mencionados por los entrevistados, se logre tener relaciones a largo plazo, sin duda alguna también en un requerimiento considerable para las partes, de esta forma se generará un impacto positivo.

Gracias a Concepto Definición (2018). Mediante su portal indica que: “Se define como relación a una conexión o vínculo establecido entre dos entes, lográndose así, una interacción entre los mismo”. Es posible definir que las partes buscan que esta interacción o conexión sea por muchos años y que se cumpla con un requerimiento adecuado para que ambos obtengan las ganancias del comercio internacional.

Según Vargas (2018), expresa que cuando se tiene una relación a largo plazo con el intermediario, todo tiene mayor facilidad ya que hay confianza, respeto y hasta momentos en los cuales alguno de los dos sacrifica un poco para poder ayudar al otro. Además,

menciona que no tiene lógica estar cambiando de intermediario a constantemente, ya que sería como “comenzar desde cero”.

Categoría de análisis 3: Valor económico de las mercancías

Descripción:

La tercera categoría de análisis de la presente unidad, indica la importancia de establecer los requerimientos necesarios entre el productor y el intermediario para prevenir cualquier situación que pueda afectar las ganancias de ambos, ya que comúnmente se trabaja con mercancías de un valor muy alto, es posible indicar algunos comentarios:

- “Con una mercancía de un valor tan alto, uno no puede darse el lujo de perder dinero porque de esto es de lo que vivo. Por eso, si establezco todos los requerimientos que son necesarios y se trabaja con formalidad, puedo sentirme más seguro” (Rodríguez, Brisas del Sol La Cima)
- “La mercancía que va en el contenedor, no vale “5 pesos”, por esa razón me gusta que el intermediario y yo veamos todos los puntos con los que vamos trabajar y que luego no se cambien para beneficio de uno u otro” (Monge, Microbeneficio Santa Rosa 1900)
- “Son miles de dólares los que se están negociando, no es ningún juego lo que e está haciendo y si no se toman la cosas en serio, las pérdidas van a ser muy grandes, todo por ser descuidado y desinteresado” (Sánchez, Microbeneficio Mirazú)

Análisis

Según Definición.De (2018), hace referencia al concepto de valor, de la siguiente forma: “El valor es una cualidad que confiere a las cosas, hechos o personas una estimación ya sea positiva o negativa”. Por esta razón, se incluye dentro de esta categoría de análisis el término “económico”, para hacer referencia a la cualidad monetaria que tiene la mercancía y por la cual se busca que la misma sea protegida.

Para la presente investigación, se puede observar que uno de los aspectos que mayor conocen los entrevistados, es sobre el valor económico de la mercancía y del costo que ha implicado poder producirlo para que luego sea vendido, de esta forma se estarán obteniendo las ganancias esperadas por parte del comercio internacional.

Según Rodríguez (2018), cuando expresa que “con una mercancía de un valor tan alto, uno no puede dar el lujo de perder dinero”; resalta la importancia del establecimiento de los requerimientos documentales para que cuando se de la compra venta de su producto, (aguacate en el caso de Rodríguez), pueda disfrutar de las ganancias que espero tener desde que comenzó a cultivarlo y se idealizó con el propósito de poder comercializarlo en otro país.

Categoría de análisis 4: Financiamiento bancario

Descripción:

Se hace referencia en esta categoría de análisis, a una de las ventajas que obtienen los productores especialmente, cuando establecen los requerimientos para poder trabajar con un intermediario, ya que, con la información documental, puede recibir en muchas ocasiones, el financiamiento bancario y así poder crecer cada día más, a continuación, algunos comentarios:

- “Con los documentos firmados y todas las pautas establecidas, ya es un hecho que hay una relación formal. Luego del estudio del banco, es más fácil que me den un financiamiento para poder trabajar, por eso me gusta llevar todo en orden y de forma legal, no solamente por cumplir i no también por los beneficios que yo obtengo” (Vargas, Microbeneficio Santa Rosa 1900)
- “Sabemos que cuando se firma un contrato con un productor, también lo apoyamos a que pueda conseguir financiamiento y apoyo económico de algunas instituciones dedicadas al fortalecimiento de las PYMES y de personas emprendedoras, esto es bueno ya que indirectamente también lo estamos ayudando en este proceso” (Castro, Exclusive Fine Coffees)

Análisis

Desde el momento en cual las productores e intermediarios establecen una relación comercial, de acuerdo a lo expresado por los entrevistados, se inicia con un proceso que trae una serie de beneficios para ambas partes, donde algunos de estos beneficios llegan primero que otros, pero de igual forma pueden ser percibidos. De esta forma, se logra observar que el financiamiento bancario que pueden recibir los productores, se puede dar desde que se inicia la relación y que cuentan con un respaldo más amplio.

Este financiamiento, no se da solamente para que puedan exportar e invertir en este proceso, si no también en la inversión en los cultivos y demás procesos dentro de la agricultura que ayudan a la mejora del producto en cuanto a su calidad y también a la cantidad que puedan destinar para la venta, que por supuesto les dará mayores ganancias con el paso del tiempo.

Según Definición ABC (2018), se hace referencia al financiamiento con el término de: “Conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad y concreten un proyecto”. Pues de esta forma, se logra identificar que cuando los productores reciben este apoyo económico para su empresa o proyecto, cuentan con un aporte que les ayudará a potenciar su trabajo y lograr así cada una de las metas.

De acuerdo a lo que menciona Vargas (2018), “El financiamiento es muy importante, en especial para los que somos pequeños productores, de hecho, fue así como pude comerciar con el negocio del microbeneficio y luego fue cuando tuvimos la idea de exportar el café para poder tener más ganancias. Todo esto, se logró luego de que formalizamos la relación con un intermediario muy importante en Costa Rica”.

Categoría de análisis 5: Documentos legales entre las partes

Descripción

Esta quinta categoría de análisis, deriva una serie de documentos legales que deben existir entre las partes para poder formalizar la relación comercial y establecer así los requerimientos documentales, e muestran algunas expresiones:

- “En algunas ocasiones, si se solicitan muchos documentos para poder trabajar con un intermediario, pero entre los más importantes, se pueden mencionar: Contrato de Calidad, Márgenes de Calidad, Márgenes de Merma, Responsabilidad Sobre Devoluciones, Pronto Pago y Adelanto sobre Entrega” (Calvo, Centro Agrícola Cantonal de Tarrazú)

- “Es posible mencionar mucho documento o registros que se deben firmar, todos estos son para el respaldo y tranquilidad de las dos partes. Siempre se conoce el contrato comercial, pero también hay documentos como los Acuerdos de no Competencia, Marcas y Derechos de Propiedad, Acuerdo de Exclusividad, Porcentaje de Comisiones y otros” (Piedra, Sustainable Trading Company)
- “Tenemos un contrato fijo con el intermediario donde siempre se trabaja con ete, pero en algunas ocasiones, cuando se trabaja de micro lotes o porciones más pequeñas, a veces se firman acuerdos por fuera de lo establecido, pero siempre con el mismo intermediario” (Calderón, Finca Don Cayito)

Análisis

Para la presente investigación, se logra comprobar la importancia de conocer cuales son aquellos documentos legales que entre las partes deben firmar para poder comenzar sus funciones. Si bien es cierto, para conocimiento de todos está el contrato comercial, pero también una serie de documentos que como lo mencionaban algunos actores en los comentarios anteriores, son importantes para que entre las partes puedan tener seguridad y tranquilidad de lo que están haciendo.

También, es posible encontrar que tanto los productores como los intermediarios, conocen de la importancia de estos documentos y de que sea completados de la forma correcta para que luego ninguno quiera aprovecharse del otro. Por ejemplo, los documentos indicados por Calvo (2018), donde menciona algunos requerimientos simples pero que dan aún más formalidad a la relación para que se demuestre la confianza y seguridad de lo que se está haciendo.

De acuerdo a Ejmeplo.De en su portal de internet (2013), hace referencia al concepto de documento legal, como: “Es un documento que da fe de una circunstancia, hecho, acto o actividad”. Es así, que e entiende la importancia de que se establezcan estos documentos y que una vez firmados, se puedan realizar las cosas como se establece en los mismos.

Según Piedra (2018), indica que:” todos estos documentos dan garantía y tranquilidad, no solo porque se hacen las cosas legalmente, si no porque tenemos un cliente seguro y el productor tiene un intermediario fijo que lo respalde”. Se trabaja en función de lo que está firmado, es de esta forma que se logra comunicar mediante esta investigación, la importancia de los documentos legales entre las partes.

Categoría de análisis 6: Documentos legales con el estado

Descripción:

Sin ninguna duda, la intervención de las instituciones estatales relaciones en la exportación también es importante para garantizar la veracidad, legalidad y viabilidad de lo que se está haciendo, por lo que existe una serie de documentos solicitados donde los entrevistados mencionan acerca de estos:

- “Debo estar inscrito con el Instituto Costarricense del Café (ICAFFE), donde me dan un código donde puedo ingresar a los sistemas digitales y así poder reportar algunos datos, por ejemplo, la “cuota”, que nos solicitan a los caficultores” (Sánchez, Microbeneficio Mirazú)
- “El contrato con el ICAFFE, en mi caso por el producto que estoy exportando. Además, esta institución en algunas ocasiones me ha solicitado el contrato que

tengo con el intermediario y algunos documentos legales, imagino que para efectos de comprobación y estudio de ellos” (Monge, Microbeneficio la Lia Tarrazú)

- “La gente piensa que, por ser una institución del estado, los documentos que hay ue firman son muchos y e un trámite lento, pero en realidad no. Ya que solamente he tenido que firmar el contrato formal con el ICAFE donde también doy fe de lo que estoy exportando y el contrato con el intermediario. Los “papeles rosados”, como se le llama comúnmente, sirven de garantía y también es importante mencionar que no es un proceo tan extenso” (Ureña, Beneficio el Pilón).

Análisis

Desde que se inicia con el proceso de exportación, cada uno de los productores debe conocer cual es la institución a la que deben acudir para poder así formalizar una serie de documentos. Pocos de ellos, conocen sobre los procesos de sistemas de información como el TICA, agencias aduanales, tipo de exportación, partidas arancelarias, pago de impuestos y otros, ya que, en la mayoría de las ocasiones, son los intermediarios quienes se encargan de realizar todo este proceso con las entidades gubernamentales.

Se logra identificar también que, en el caso de los productores y exportadores ca café de la Zona de los Santos, la mayoría conoce sobre los trámites con el ICAFE, donde indican que cuentan con un gran apoyo gracias a la Sede Regional ubicada en San Marcos de Tarrazú. Sin embargo, para los exportadores de aguacate y otros productos agrícolas, la mayoría desconoce sobre las entidades gubernamentales y muchos procesos, ya que en general se los dejan al intermediario para que haga todo el proceso.

De acuerdo a lo mencionado por Sánchez (2018), “los documentos estatales o de las instituciones gubernamentales, son en general los que solicita el ICAFE, ya que todo lo que tiene que ver con las transmisiones de las Declaraciones Únicas Aduaneras y demás documentos relacionados, son tema del intermediario con la agencia aduanal con la que trabaja. De hecho, solo nos notifican en caso de algún imprevisto que dificulte que la mercancía se exporte, como un aforo rojo por ejemplo”.

En general, se puede indicar que la mayoría de los productores conocen sobre los requerimientos que deben establecer para poder trabajar y exportar, principalmente en cuanto a la parte de los documentos solicitados por las instituciones gubernamentales.

Categoría de análisis 7: Formalidad y transparencia

Descripción:

La presente y última categoría de análisis, se enfoca principalmente en los requerimientos ético que se deben tener en cuanto a las relaciones comerciales. Se muestran a continuación algunos de los comentarios:

- “A parte de todos los documentos formales, existe un tema ético que también es un requerimiento indispensable, ya que la mala intención podría terminar con una relación efectiva, esto sería muy lastimoso” (Gamboa, APACCOOP)
- “Se debe ser transparente en la información que se le brinda al intermediario, porque en caso de mentir, ellos podrían hacer negocios con cantidades o conceptos que no son reales que tarde o temprano lo van a descubrir y esto genera una reputación terrible” (Rodríguez, Brisas del Sol La Cima”

- “Es importante tener una relación transparente y comprometida, donde se brinde información real para tener una relación que no solo sea a largo plazo, si no también que sea sana” (Castro, Exclusive Fine Coffees)
- “Hay un requerimiento que va más allá de los papeles y es la honestidad, la misma que con el paso del tiempo se ha perdido y es bastante triste que sea así. Nada ganamos dando datos en cuanto a la calidad y cantidad que es falsa, porque al final de todo somos nosotros mismos los que vamos a salir perdiendo” (Monge, Microbeneficio la Lia Tarrazú)

Análisis

Según Definición ABC, se hace referencia al concepto de transparencia con lo siguiente: “En un sentido amplio la palabra transparencia se emplea para dar cuenta de la cualidad de transparente que presenta una cosa, persona u objeto” (2018). Además, hace referencia entre sus palabras, que cuando una persona tiene transparencia, tiene relación con la honestidad y demuestra lejanía con la mentira.

Este requerimiento, tiene la curiosidad de que puede no estar relacionado exactamente con los documentos oficiales o permisos que se deben tramitar, si no más bien demuestra ser un requerimiento ético y de compromiso formal, tanto del intermediario con el productor, como del productor con el intermediario. Es posible encontrar gracias a las respuestas de los entrevistados, que se demuestra en los productores principalmente que son personas integras, honestas y de mucha humildad, ya que aún son personas a los cuales les inculcaron una serie de valores indispensable para la vida.

Según lo indicado por Castro (2018), “es necesario una relación transparente y de compromiso”, da a entender la importancia del progreso de las partes, de la región y del país en general, mediante la implementación de un requerimiento que puede ser mejorado con el paso de los días mediante la confianza en la relación y del trabajo en conjunto en conjunto para el bienestar de los intereses de cada una, de esta forma se podrá mejorar mucho en el comercio internacional.

Interpretación de los Datos

De acuerdo a la información obtenida gracias a las respuestas de los entrevistados, es posible observar una serie de datos relevantes para dicha investigación y que pueden ser interpretados de acuerdo a lo observado, tanto por parte de los productores como de los intermediarios, se puede encontrar variedad en sus puntos de vista y formas de trabajar, por lo que el impacto causado en ellos, puede decirse que es diferente.

Uno de los aspectos principales a mencionar, es la falta de experiencia por parte de los productores de bienes agrícolas de la Zona de Los Santos en cuanto a los procesos de exportación, es gracias a esto que deciden acudir a los intermediarios para poder acceder a distintos por sus productos, obtener mejores precios, crecer poco a poco como empresa en un mundo globalizado que cada vez exige más y llegar así a una etapa en la que muchas empresas desean ubicarse, la cual es llamada como internacionalización.

También, se puede indicar que esta falta de experiencia se observa en los productores cuando están iniciando sus operaciones. Sin embargo, muchos de ellos, con el transcurso de los años, van abriendo puertos y ganando experiencia, por lo que deciden exportar directamente con el fin de reducir algunos puntos del impacto negativo mencionado, tales como la incertidumbre en cuanto al estado de la mercancía, la pérdida de cierta parte de las

ganancias y el aumento de los eslabones en la cadena logística que generar aumento en el precio del mismo para el cliente final.

Se puede interpretar también que, antes de la investigación se planteaba un escenario en el cual el impacto negativo sería muy amplio con respecto al impacto positivo que generan los intermediarios a los productores de los bienes agrícolas. Una vez ejecutadas las entrevistas, se logra observar una serie de aspectos positivos mencionado por los entrevistados, entre los cuales es posible mencionar la seguridad en las negociaciones, el aumento de las ventas a nivel internacional, la reputación de la empresa ante el mercado internacional y el respaldo ante la resolución de los conflictos.

De esta forma, es posible indicar que tanto los intermediarios como los productores, se enfrentan al comercio internacional en el cual se ven vulnerables ante el impacto positivo y negativo que el mismo puede ofrecer.

Se logra identificar una serie de aspectos en los cuales los productores, indican que esperan mejoras por parte de los intermediarios para poder seguir trabajando y establecer relaciones a largo plazo como se considera ideal. De esta forma, se puede indicar la mejora en cuanto a los temas económicos y financieros por parte de los intermediarios hacia los productores para el aumento de las ganancias, la efectividad con la que se desarrollan ciertos procesos logísticos donde el productor espera cambios ante el mundo globalizado con el que se enfrentan, entre otros.

Dicha investigación, permite establecer también la importancia de los requisitos para formalizar la relación entre ambas partes y el estado. Estos requisitos, principalmente documentales, permiten establecer una serie de funciones, reglas y condiciones con las que se establece seguridad y confianza para que cada uno de los mejores de sí mismo y llevar a

cabo el proceso de la exportación del bien agrícola a cada uno de los destinos, donde todos los participantes se verán beneficiados.

Finalmente, es posible verificar que tanto exportadores como intermediarios, conocen sobre las ventajas y desventajas de este tipo de exportación indirecta con la cual están trabajando. Para dicha investigación, en la cual se busca conocer el impacto hacia las empresas productoras de la Zona de Los Santos, se encuentra que tanto los aspectos negativos como los positivos, van a estar acompañados en el proceso, por lo que se hace necesario saber llevar un buen manejo de la negociación, la exportación y los demás procesos que se dan una vez que esta ha concluido.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

La falta de experiencia y conocimiento en cuanto a temas de comercio internacional, gestiones aduaneras y demás aspectos relacionados, son evidentes en la mayor parte de los productores de bienes agrícolas en la Zona de los Santos.

Los productores que desean exportar, buscan a los intermediarios en la exportación principalmente por la experiencia, profesión y gran cantidad de contactos que estos tienen en el nivel mundial.

También, se puede observar que los productores desean vender sus productos a nuevos mercados para así poder diversificar sus ventas y poder tener más opciones de comercialización.

La poca capacidad de producción genera que gran parte de los productores deban recurrir a los intermediarios para que estos colaboren con la consolidación de la carga y así poder exportarla.

Se puede concluir que la internacionalización es un proceso que poco a poco brinda una serie de beneficios y un impacto positivo, no solamente para los productores e intermediarios, sino también para la región y el país en general.

En cuanto a la disminución de procesos, se observa que esta se da con el uso de los intermediarios, ya que los productores de bienes agrícolas, solamente se enfocan en el cultivo para poder exportarlo.

Se puede concluir que la representación internacional que ofrecen los intermediarios, ayuda al proceso de exportación, ya que cuentan con un nombre y reputación asegurada para el manejo de las negociaciones.

Se establece que los intermediarios cuentan con profesionalismo, dedicación y buen manejo de las labores que hacen, pues gracias a esto aumentan día con día la cartera de clientes.

Se encuentra que gracias a la comercialización de los productos en el ámbito internacional, se da un aumento de la especialización en los cultivos y esto genera un valor agregado a cada producto en el momento de su venta.

Es posible observar evidentemente que la exportación de los bienes agrícolas, genera un aumento de las ganancias en los productores y en los intermediarios, ya que los precios de venta son mejores que los encontrados en el ámbito local, aun tomando en cuenta los procesos que generan costos.

El uso de los intermediarios causa en los exportadores un impacto de seguridad, tanto para sus mercancías como de las negociaciones que se están dando entre las partes involucradas.

Además, es posible establecer que una vez que los productores deciden internacionalizarse, se da un aumento significativo en las ventas internacionales, pues la calidad y reputación con la que cuenta, es bastante buena.

Un aspecto que genera un impacto negativo para los encargados de cultivar el producto, es la incertidumbre que se da desde el momento en el que se entrega el producto y hasta que existe confirmación de que este fue recibido por el comprador.

Se puede indicar que, los productores esperan mejores negociaciones con el paso de los años, ya que, aunque actualmente tienen las ganancias esperadas, saben que la negociación entre el intermediario y productor, se puede mejorar.

Es posible también concluir que el uso de los intermediarios genera que los productores cuenten con un respaldo ante un posible conflicto que se pueda presentar con el comprador final, pues cuentan con mayor experiencia y respaldo documental.

En relación con la reputación en el ámbito internacional, es posible observar que la Región de Tarrazú (en cuanto a temas de café), cuenta con una excelente reputación y día con día va aumentando gracias a la calidad del producto.

Además, en cuanto a los productos agrícolas de la Zona de Los Santos, existe una muy buena reputación en el nivel internacional y esto genera a su vez, una mejora en la reputación en el plano local.

Se puede concluir, que la efectividad de los intermediarios, es aceptable de acuerdo con lo indicado por los productores, pero se espera una mejora en algunos temas específicos para contar con un mejor proceso de exportación.

Se determina en cuanto al establecimiento de las funciones, que existe un proceso determinado de cuáles funciones le pertenecen a cada una de las partes en la relación comercial del productor e intermediarios.

Tanto los productores como los intermediarios, buscan trabajar mediante relaciones a largo plazo, pues esto les genera confianza, seguridad y una disminución de la incertidumbre que existe en el proceso de la comercialización.

Es posible mencionar que, por el valor económico de las mercancías, es importante establecer los requerimientos necesarios en la relación de las partes para evitar que se genere algún vacío del conocimiento que afecte principalmente a los productores.

El financiamiento bancario es un impacto positivo que se recibe al trabajar con un intermediario de la exportación, pues se observa mayor formalidad en la empresa y existen mayores requerimientos que garanticen la legalidad del proceso.

Se puede concluir también que los documentos legales que se necesitan para la formalidad de la relación entre las partes, coinciden en las respuestas brindadas por los entrevistados.

Además, se menciona que los documentos legales establecidos, son los necesario para poder trabajar con tranquilidad, ya que no es necesario tener más pero tampoco eliminar los existentes.

Es importante mencionar que los requerimientos legales entre el productor y el Estado, cambian de acuerdo con el producto que se va a exportar, además se observa el cambio en cuanto a las instituciones gubernamentales con las que se debe trabajar de acuerdo con cada producto.

Los documentos legales establecidos, son del conocimiento de los productores en la mayoría de los casos, ya que, aunque trabajan con un intermediario, es un proceso en el que se encargan los productores específicamente.

Finalmente, se concluye que además de los documentos legales que existen para garantizar los requerimientos necesarios, además la formalidad y transparencia es parte de lo establecido para que exista buena fe y conformidad entre las partes.

Recomendaciones

Se recomienda a los productores de bienes agrícolas de la Zona de Los Santos, quienes exportan sus productos a los mercados internacionales, la búsqueda de mayor información en cuanto a temas de comercio internacional, gestiones aduaneras y demás, para reducir el impacto negativo que se obtiene de los intermediarios.

También, se recomienda a los productores, que sigan utilizando intermediarios con experiencia, transparencia y una cantidad de contactos bastante amplia para aumentar así las posibilidades de negociación a nivel internacional.

Es posible recomendar también que se deben buscar nuevos mercados, para aumentar las ventas y tener una mayor diversificación de las ventas, lo cual reduce los riesgos para los productores.

Debido a la poca capacidad de producción que tienen gran parte de los productores, se recomienda que se siga utilizando el servicio consolidado ofrecido por los intermediarios, ya que les generará más ganancias y un crecimiento que debe darse paso a paso de acuerdo a la internacionalización de la empresa.

Es posible observar que la internacionalización es un proceso que brinda beneficios a los productores y a los intermediarios, por lo que es posible recomendar que sigan en su camino hacia la venta de los productos agrícolas en el exterior, para el fortalecimiento de la economía de la región y a nivel nacional.

El impacto positivo que generan los intermediarios al presentar la opción de que estos disminuyan sus procesos, es un punto que se debe seguir dando para que cada una de las partes se especialice en lo que mejor saben trabajar.

También, se puede recomendar a los intermediarios que sigan realizando de manera oportuna sus labores, ya que la representación internacional que le ofrecen a los productores, le trae una serie de beneficios en aspectos económicos, culturales y sociales.

Se recomienda a los productores de los bienes agrícolas de la Región de los Santos, seguir presentando la especialización, valor agregado y calidad con la que se ofrecen sus cultivos a nivel internacional, de este se seguirá dando el proceso de venta y la apertura de los mercados.

Además, se puede indicar que se pueden mantener o aumentar los precios con los que son comercializados los bienes agrícolas, pues por su calidad y reputación, son muy apetecido a nivel internacional.

El uso de los intermediarios, genera seguridad para los productores, tanto en las negociaciones como en el resguardo de las mercancías, por lo que es recomendable seguir trabajando de esta forma para disminuir así la incertidumbre que se genera comúnmente.

Se encuentra que el aumento de los productos agrícolas en los mercados internacionales, genera aumento en las ventas también a nivel local. Por lo tanto, se recomienda a los productores que sigan vendiendo a estos mercados con el fin de mejorar también sus ventas en Costa Rica y que genere aumento de las ganancias.

En cuanto a los intermediarios, se le recomiendan hacer mejores negociaciones, tanto con sus clientes como con los productores, ya que son los que generan el producto y necesitan tener incentivos para poder seguir produciendo.

Es necesario que los productores sigan utilizando los intermediarios para poder tener un respaldo ante la resolución de los conflictos, ya que estos cuentan con respaldo internacional y mayor poder en las negociaciones ante cualquier situación que se pueda presentar.

Gracias a la calidad del café, se observa que la Zona de los Santos cuentan con una gran reputación positiva a nivel mundial. Se recomienda que se sigan implementando las prácticas ejecutadas, para que esta reputación también se vea reflejada en otros productos de la región.

Se recomienda a los intermediarios, seguir trabajando con la efectividad con lo que lo hacen actualmente, pues esto hará que puedan mantener su cartera de clientes y también

atraer a más productores para que deseen trabajar con ellos con una negociación bastante aceptable.

Se puede recomendar a los intermediarios y a los productores, que antes de iniciar con la relación comercial, se establezcan con claridad las funciones y las responsabilidades que le pertenecen a cada una de las partes para evitar malos entendidos.

De igual forma, es posible recomendar a ambas partes, buscar tener relaciones a largo plazo, ya que es en ellas donde se pueden establecer bases de confianza, seguridad y una mejor trazabilidad del comercio internacional desde que se produce el bien hasta que llega al destino final.

Se determina que, gracias al uso de los intermediarios por parte de los productores es que en muchas ocasiones logran tener el financiamiento bancario esperado, por lo tanto, se recomienda seguir manteniendo esta relación para poder tener el crédito que permita las operaciones de la empresa, tanto en producción como en comercialización e inversión.

Los documentos legales utilizados, son los necesarios para poder mantener la negociación entre el productor y el vendedor, además de la relación del productor con las instituciones gubernamentales. De esta forma, se recomienda que se siga trabajando con ellas, ya que genera veracidad a los procesos y confianza de lo que se está haciendo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Andrade, M. (2014). Plan de Exportación de Café a Hamburgo, Alemania. Recuperado de: <http://www.udalxalapa.edu.mx/TesisPDF/2008/MariaIreneAndradeSanchezNegocios.pdf>

Barquero, M. (2017) Café de Los Santos está a un paso de obtener su denominación de origen. Recuperado de: <https://www.nacion.com/economia/agro/cafe-de-los-santos-esta-a-un-paso-de-obtener-su-denominacion-de-origen/TTAGF6QP5ZATVPREKEYB235NYM/story/>

Barquero, M (2018). Productores de Los Santos pretenden exportar Aguacate a Europa. Recuperado de: <https://www.nacion.com/economia/agro/productores-de-los-santos-pretenden-exportar/BZPSQVYUSRCYLN4XP3D2WYGTQ/story/>

Barquero, M. (2018). Seis lotes de café de Los Santos están entre los 10 mejores de Costa Rica. Recuperado de: <https://www.nacion.com/economia/agro/seis-lotes-de-cafe-de-los-santos-estan-entre-los/7QNCACV5YNEFBVZVG665N6CIQ/story/>

Boletín Agrario (2018). Producto Agrícola. Recuperado de: <https://boletinagrario.com/ap-6,producto+agricola,4594.html>

Calcedo, J. (2013). La intermediación como un impedimento al Desarrollo del pequeño Productor de Medellín. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/ccta/v14n1/v14n1a04.pdf>

Centro Europeo de Postgrado (2018). Entrada en los mercados Internacionales: Exportación. Recuperado de: <https://www.ceupe.com/blog/entrada-mercados-internacionales-exportacion.html>

Club Planeta (2018). La exportación y sus beneficios. Recuperado de: http://www.trabajo.com.mx/la_exportacion_y_sus_beneficios.htm

ConceptoDefinición.De (2018). Definición de Experiencia. Recuperado de: <https://conceptodefinicion.de/experiencia/>

Coopetarrazú (2018). Somos Nosotros. Recuperado de: <http://coopetarrazu.com/>

Cubero, A. (2018). Café Tico rompe Récord Mundial de precio en subasta Taza de Excelencia. Recuperado de: <https://www.larepublica.net/noticia/cafe-tico-rompe-record-mundial-de-precio-en-subasta-taza-de-excelencia>

Cuida tu dinero (2018). Como calcular la capacidad de producción. Recuperado de: <https://www.cuidatudinero.com/13074185/como-calcular-la-capacidad-de-produccion>

Definición ABC (2018). Definición de Financiamiento. Recuperado de: <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

Definición ABC (2018). Definición de Experiencia. Recuperado de: <https://www.definicionabc.com/general/experiencia.php>

Definición ABC (2018). Definición de Impacto. Recuperado de: <https://www.definicionabc.com/general/impacto.php>

Definición ABC (2018). Definición de Proceso. Recuperado de: <https://www.definicionabc.com/general/proceso.php>

Definición ABC (2018). Definición de Transparencia. Recuperado de: <https://www.definicionabc.com/general/transparencia.php>

Definición (2018). Definición de Nuevo. Recuperado de: <https://definicion.mx/nuevo/>

Definición.De (2018). Conflicto. Recuperado de: <https://definicion.de/conflicto/>

Definición.De (2018). Definición de Uso. Recuperado de: <https://definicion.de/uso/>

Definición.De (2018). Valor. Recuperado de: <https://definicion.de/valor/>

Definición.De (2018). Venta. Recuperado de: <https://definicion.de/venta/>

Definición. De (2018). Resolución. Recuperado de: <https://definicion.de/resolucion/>

Diario del Exportador (2017). Intermediarios en la Exportación Indirecta. Recuperado de: <https://www.diariodelexportador.com/2016/04/intermediarios-en-la-exportacion.html>

Diario del Exportador (2017). Los Intermediarios en los canales de distribución internacional. Recuperado de: <https://www.diariodelexportador.com/2017/04/los-intermediarios-en-el-comercio.html>

Dirección Nacional de Aduanas del Gobierno del Uruguay (2018). Reexportación Definición. Recuperado de: <https://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2751/8/innova.front/reexportacion-definicion.html>

Eco. Finanzas (2018). Ganancias. Recuperado de: <https://www.eco-finanzas.com/diccionario/G/GANANCIA.htm>

Economía Simple (2016). Definición de Mercado. Recuperado de: <https://www.economiasimple.net/glosario/mercado>

Ejemplo De (2013). Ejemplo de Documento Legal. Recuperado de: https://www.ejemplode.com/11-escritos/2593-ejemplo_de_documento_legal.html

EcuRed (2018). Profesión. Recuperado de: <https://www.ecured.cu/Profesi%C3%B3n>

Educalingo (2018). Especialización. Recuperado de: <https://educalingo.com/es/dic-es/especializacion>

El Mundo. CR (2015). Aguacate Hass Cultivado en la Zona de los Santos Obtuvo Sello Distintivo. Recuperado de: <https://www.elmundo.cr/aguacate-hass-cultivado-en-la-zona-de-los-santos-obtuvo-sello-distintivo/>

EmprendePyme (2016), ¿Qué es la exportación de Productos?. Recuperado de: <https://www.emprendepyme.net/que-es-la-exportacion-de-productos.html>

Global Negotiator (2018). Modelo de Contrato de Intermediación Comercial Internacional. Recuperado de: <https://www.globalnegotiator.com/files/modelo-contrato-intermediacion-comercial-internacional-ejemplo.pdf>

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. México: McGraw Hill.

ICAFFE (2016). Historia del Café de Costa Rica. Recuperado de: <http://www.icafe.cr/nuestro-cafe/historia/>

ICAFFE (2018). Regiones Cafetaleras / Tarrazú. Recuperado de: <http://www.icafe.cr/nuestro-cafe/regiones-cafetaleras/tarrazu/>

INDER (2016). Plan de Desarrollo Territorial (PDTR) 2016-2021). Recuperado de: https://www.inder.go.cr/territorios_inder/region_central/planes_desarrollo/PDRT-Los-Santos.pdf

La Nación (2005). Ofrecen Uvas y Manzanas Ticas. Recuperado de: <https://www.nacion.com/economia/ofrecen-uvas-y-manzanas-ticas/ZSCWN6GWQVC27E6MY3WKGTYRAM/story/>

Logycom(2018). ¿Qué es el régimen de Exportación Temporal?. Recuperado: <http://www.logycom.mx/blog/que-es-el-regimen-de-exportacion-temporal>

Madrigal, R. (2016). Costa Rica eleva el potencial de Exportación a Israel con nueva oficina comercial. Recuperado de: <https://www.nacion.com/economia/costa-rica-eleva-potencial-de-exportacion-a-israel-con-nueva-oficina-comercial/6HTOV2NYKRHZVCX2SNLRY3DRAY/story/>

Marín, D. (2017) Los Santos, excepcional zona de Costa Rica con uno de los mejores cafés del mundo. Recuperado de: <https://www.elpais.cr/2017/04/29/los-santos-excepcional-zona-de-costa-rica-con-uno-de-los-mejores-cafes-del-mundo/>

Merca 2.0 (2017). ¿Qué es el Valor Agregado y cómo lo usan las empresas? Recuperado de: <https://www.merca20.com/que-es-valor-agregado-y-como-lo-usan-las-empresas/>

Ministerio de Economía , Industria y Comercio (2018). Exportaciones. Recuperado de: <https://costarica.eregulations.org/menu/41?l=es>

Morales, S y Brenes, C. (2012). Hay que ser terco al exportar café. Recuperado de: <https://www.elfinancierocr.com/negocios/hay-que-ser-terco-al-exportar-cafe/5ZPFUPVVZVAF7JU6C3OOC6XPQM/story/>

Orozco, E. (2007). Zonificación Climática de Costa Rica para la Gestión de Infraestructura Vial. Recuperado de: <http://www.lanamme.ucr.ac.cr/banco-de-informacion-digital-on-line/07-02-13/2007/cila-05-07-zonificacion-climatica-de-costa-rica-para-la-gestion-de-infraestructura.pdf>

Oxford Dictionaries (2018). Intermediario. Recuperado de: <https://es.oxforddictionaries.com/definicion/intermediario>

Oxford Dictionaries (2018). Requerimiento. Recuperado de: <https://es.oxforddictionaries.com/definicion/requerimiento>

Peñañiel, J. (2013). Plan de Negocios para una Exportadora de Uva de Mesa al Mercado Chino. Recuperado de: http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/113098/cf-penañiel_jp.pdf?sequence=1&isAllowed=y

PROCOMER (2018). Comprador Internacional /Sector Agrícola Exquisito por Naturalez. Recuperado de: <https://www.procomer.com/es/comprador/agricola>

PROCOMER (2017), Costa Rica exhibe su oferta de productos agrícolas en Frutilogística 2017. Recuperado de: <https://www.procomer.com/es/noticias/fruitlogistica>

PROMEXICO (2017). ¿Qué es la Internacionalización? Recuperado de: <http://www.promexico.mx/es/mx/definicion-de-internacionalizacion>

Promonegocios.net (2018). Definición de Cliente. Recuperado de: <https://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>

PYMEX (2018). ¿Qué es el Régimen de Exportación Definitiva y cuál es su importancia para los exportadores? Recuperado: <https://pymex.com/exportaciones-peruanas/aprenda-a-exportar/que-es-el-regimen-de-exportacion-definitiva-y-cual-es-su-importancia-para-los-exportadores/>

Que significado (2018). Incertidumbre. Recuperado de: <https://quesignificado.com/incertidumbre/>

Rojas, R. (2018). El 85% de la Producción de Café Costarricense se exporta a mercados exigentes. Recuperado de: https://www.teletica.com/186116_el-85-de-la-produccion-de-cafe-costarricense-se-exporta-a-mercados-exigentes

Royo, G. (2014). El Crecimiento y Desarrollo de una Empresa. Recuperado de: <https://capitalibre.com/2014/04/crecimiento-desarrollo-empresa>

SEPSA (2016). Informe Comercio Exterior del Sector Agropecuario I Semestre 2015-2016. Recuperado de: http://www.sepsa.go.cr/DOCS/2016-014-Inf_Comercio_Exterior_I_semestre_2015-2016.pdf

Servicio Fitosanitario del Estado (2018). Trámites para la Exportación de Vegetales Frescos y Plantas Ornamentales. Recuperado de: http://www.sfe.go.cr/SitePages/Tramites/tramites_exportacion_vegetales.aspx

The Free Dictionary (2018). Contacto. Recuperado de: <https://es.thefreedictionary.com/contacto>

The Free Dictionary (2018). Impacto. Recuperado de: <https://es.thefreedictionary.com/impacto>

The Free Dictionary (2018). Reputación. Recuperado de: <https://es.thefreedictionary.com/reputaci%C3%B3n>

The Free Dictionary (2018). Usos. Recuperado de: <https://es.thefreedictionary.com/uso>

Ulloa, E. (2017). Oportunidades de Comercialización de Productos Agrícolas Incipientes. Recuperado de: <https://www.procomer.com/uploads/downloads/f62761458ba1270c78d0d69f8c0d341229912033.pdf>

Word Reference (2018). Establecer. Recuperado de: <http://www.wordreference.com/definicion/establecer>

Word Reference (2018). Mejora. Recuperado de: <http://www.wordreference.com/sinonimos/mejora>

Word Reference (2018). Representación. Recuperado de:
<http://www.wordreference.com/definicion/representaci%C3%B3n>

APÉNDICE

Apéndice 1: Cuestionario realizado a los entrevistados

Mediante la presente entrevista, agradezco mucho toda la información que me pueda brindar acerca de los temas relacionados, la misma está hecho para poder incluirla en la Tesis de Comercio Internacional, relacionada con los intermediarios en la Exportación de Productos Agrícolas.

CUESTIONARIO

- 1) ¿Cuándo es óptimo el uso de los intermediarios en la exportación de productos agrícolas de la Zona de Los Santos?
- 2) ¿Por qué es recomendable el uso de estos intermediarios para el proceso de exportación de productos agrícolas de la Zona de los Santos?
- 3) ¿Cuál es el impacto que generan los intermediarios en el desarrollo de las empresas productoras de bienes de agrícolas de exportación de la Zona de los Santos?
- 4) ¿Qué tan efectivos considera que son los intermediarios utilizados durante el proceso de exportación del producto?
- 5) ¿Porque es importante establecer los requerimientos necesarios para formalizar el uso de intermediarios para la exportación de producto agrícola de la Zona de los Santos?

- 6) ¿Cuáles son los requerimientos necesarios que se deben establecer para formalizar el uso de los intermediarios para la exportación de productos agrícolas de la Zona de Los Santos?