

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS
AMÉRICAS**

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

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

**ANÁLISIS DE LA LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN
DE PRODUCTOS INCIPIENTES DE EMPRESAS
COSTARRICENSES HACIA LA UNIÓN EUROPEA
DURANTE EL PERIODO 2020-2023**

ESTUDIANTE: PAOLA RODRIGUEZ ARROYO

TUTORA: GINA VALERIO CALVO

SAN JOSÉ, AGOSTO, 2024

Tabla de Contenido

Resumen Ejecutivo	7
Justificación	9
Objetivos	10
Objetivo General	10
Objetivos Específicos.....	11
Antecedentes	11
Tesis internacionales	11
Tesis Nacionales.....	18
Proyecciones	26
Comercio internacional	27
<i>Logística internacional</i>	27
Productos incipientes exportados de empresas costarricenses.....	30
Empaque	33
Etiqueta	35
Estrategias de diferenciación	36
Distribución.....	38
Incoterms.....	40
Competitividad.....	41
Desempeño de Costa Rica	42
Impacto Económico	43
Consecuencias logísticas del proceso de exportación.....	45
Desafíos.....	45
Afectación Por Los Eventos Globales	48
Riesgos.....	51

Oportunidades	52
Requerimientos logísticos	54
Documentos Obligatorios	54
Normas Sanitarias	58
Acuerdos Comerciales	59
Requisitos Específicos para la Gestión de Residuos Generados	60
Entes gubernamentales.....	64
<i>PROCOMER</i>	64
<i>CADEXCO</i>	64
<i>COMEX</i>	64
Enfoque	66
Cualitativo.....	66
Diseño	67
Fenomenología Empírica	67
Población y Muestra	67
Población.....	67
Muestra	68
<i>Muestra cualitativa</i>	68
Unidades de Análisis.....	70
Instrumento	71
Instrumentos cuantitativos	72
<i>Cuestionario</i>	73
Instrumentos cualitativos	73
<i>Observación</i>	73
<i>Entrevistas</i>	74

Proceso de recolección de datos	79
Fuentes de Información.....	80
Fuente Primaria.....	80
Fuente Secundaria.....	80
Unidad de Análisis 1: Productos	82
Categoría 1: Principales Productos Exportados	82
<i>Descripción</i>	82
<i>Análisis</i>	83
Categoría 2: Empaque.....	83
<i>Descripción</i>	83
<i>Análisis</i>	84
Categoría 3: Estrategias De Diferenciación.....	85
<i>Descripción</i>	85
<i>Análisis</i>	86
Categoría 4: Distribución.....	87
<i>Descripción</i>	87
<i>Análisis</i>	88
Categoría 5: Competitividad.....	88
<i>Descripción</i>	88
<i>Análisis</i>	89
Unidad de Análisis 2: Consecuencias	90
Categoría 1: Desempeño De Costa Rica.....	90
<i>Descripción</i>	90
<i>Análisis</i>	91
Categoría 2: Desafíos.....	92

<i>Descripción</i>	92
<i>Análisis</i>	93
Categoría 3: Impacto Económico.....	94
<i>Descripción</i>	94
<i>Análisis</i>	95
Categoría 4: Afectación Por Los Eventos Globales	96
<i>Descripción</i>	96
<i>Análisis</i>	97
<i>Descripción</i>	98
<i>Análisis</i>	99
Unidad de Análisis 3: Requerimientos.....	100
Categoría 1: Documentos Obligatorios.....	100
<i>Descripción</i>	100
Categoría 2: Normas Sanitarias	102
<i>Descripción</i>	102
<i>Análisis</i>	102
Categoría 3: Acuerdos Comerciales.....	103
<i>Descripción</i>	103
<i>Análisis</i>	104
Categoría 4: Requisitos Específicos Para La Gestión De Residuos Generados	105
<i>Descripción</i>	105
<i>Análisis</i>	106
Interpretación y análisis de datos	107
Conclusiones de la investigación	110
Recomendaciones de la investigación	112

Objetivo General.....	116
Objetivos Específicos.....	116
Diferentes empaques reciclables.....	116
Implementación de empaques reciclables.....	118
Conclusión	119
Referencias.....	120
APÉNDICES.....	128
Anexos	128
Cuestionario para la investigación	128

Resumen Ejecutivo

Costa Rica es conocida a nivel mundial por la variedad de sus productos agrícolas y diferenciada por la calidad de estos, por esa razón las empresas exportadoras costarricenses buscaron expandir su presencia a mercados importantes, como es el caso de la Unión Europea, aprovechando de esta manera acuerdos comerciales favorables como el AACUE; el país también destacó en el envío de plantas ornamentales, productos orgánicos y dispositivos médicos durante el periodo 2020-2023.

Además, en términos de logística, el país tuvo que seguir estrictamente normas de empaque, etiquetado y gestión de residuos generados. De igual manera, debió cumplir con las normas sanitarias impuestas por la Unión Europea y la presentación de todos los documentos necesarios para la exportación, tales como certificados de origen, DUA y facturas, con el fin de agilizar el proceso y evitar multas e inconvenientes entre las partes.

Estas empresas costarricenses enfrentaron desafíos de calidad, de innovación, de patrones de consumo, entre otros, que, a su vez, incluyeron múltiples riesgos comerciales, competitivos, económicos y jurídicos que pusieron a prueba la relación comercial de ambos países. A pesar de todo esto, Costa Rica tuvo la gran oportunidad de conocer nuevos mercados, expandirse a nivel internacional y generar muchos empleos para la población.

Es importante mencionar que durante este periodo ocurrieron diferentes eventos globales que afectaron todo el proceso de exportación, por ejemplo, la crisis de contenedores, la pandemia del COVID 19 y la guerra entre Rusia y Ucrania, los cuales dejaron grandes pérdidas.. Sin embargo, el desempeño de Costa Rica fue admirable, ya que experimentó robustos crecimientos y reconocimientos.

En resumen, durante el período 2020-2023 la logística para la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea evolucionó significativamente, enfrentando desafíos, pero también aprovechando oportunidades para mejorar la eficiencia, cumplir con estándares internacionales, generar beneficios para ambas partes y promover la sostenibilidad.

CAPÍTULO I: PROBLEMA

Costa Rica y la Unión Europea son grandes socios comerciales desde hace mucho tiempo., tienen una estrecha relación en la que participan el intercambio, la cooperación, la inversión y la distribución de diversos proyectos y bienes que benefician de gran manera a ambas partes. Además, es importante recalcar que, en Centroamérica, Costa Rica posee la oferta exportable más diversificada y de mayor valor agregado, lo que la vuelve muy atractiva para los demás países alrededor del mundo.

El vínculo comercial que existe entre Costa Rica y la Unión Europea se asegura por medio de distintos acuerdos, el apoyo, la transparencia y la solidaridad, que tienen como objetivo principal fortalecer los servicios que se ofrecen ambos a la hora de comerciar; igualmente, desean ampliar la presencia de los productos en los mercados internacionales, cooperar con el desarrollo mutuo, mejorar los derechos y oportunidades de los trabajadores, aumentar la estabilidad y promover nuevos negocios, entre otros.

Para ambos sectores es de suma importancia mantener e incluso mejorar la relación que tienen, debido a que ambas partes se suelen beneficiar: por un lado, Costa Rica puede exportar a países muy poderosos y, de esta forma, generar divisas, empleos y oportunidades; por otro lado, la Unión Europea puede recibir y repartir productos frescos y de calidad, tales como banano, café oro, piña, melón, preparaciones alimenticias como jugos de frutas, prótesis y dispositivos médicos, etc., ampliar sus gustos alimenticios y, por supuesto, satisfacer las necesidades tanto de sus habitantes como la de los países vecinos.

Asimismo, resulta sumamente importante mencionar que tanto la Unión Europea como Costa Rica deben respetar y seguir correctamente todas las normas que se impongan entre ellos y trabajar conforme a las leyes de cada país para el proceso de exportación, para así evitar problemas, pérdidas, multas y rupturas comerciales; también deben cumplir con los procedimientos y cuidados que se exigen para la manipulación, inscripción, distribución, traslado y manejo de ciertos productos.

Cabe destacar que durante el periodo 2020-2023 ocurrieron ciertos inconvenientes mundiales tales como la pandemia del COVID-19 y sus diversas variantes, la fuerte crisis de contenedores, los enfrentamientos entre potencias mundiales, la escasez de materia prima y los

cambios en la economía, que afectaron de gran manera el bienestar de todas las poblaciones y los tratados comerciales, y, por ende, la relación y los negocios entre Costa Rica y la Unión Europea.

Gracias a todo lo mencionado anteriormente, se pusieron a prueba las capacidades de producción para ambas partes de la relación comercial, pero sobre todo para Costa Rica, que es quien exporta y quien tuvo que implementar nuevas tácticas e invertir para poder desempeñarse de la mejor manera y evitar pérdidas económicas y comerciales. Dicho esto, se establece la siguiente pregunta: ¿Cuál es la logística para la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea durante el periodo 2020-2023?

Justificación

La colocación de Costa Rica en el mercado internacional radica principalmente en el turismo, la ganadería y la agricultura, y, por tanto, en la exportación de múltiples productos elaborados en dichas áreas, por lo que es de gran utilidad tener conocimiento sobre estos temas, así como también sobre el trabajo, el crecimiento y las relaciones que mantiene el país con los demás comerciantes alrededor del mundo, ya que así se pueden establecer nuevos proyectos, tomar precauciones necesarias e informar a los demás habitantes que desconocen el comercio internacional.

Es por esa razón que el enfoque principal de la presente investigación es el análisis profundo de la logística para la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea durante el periodo 2020-2023, en el cual se pretende averiguar cuáles fueron los productos que tuvieron mayor demanda en las exportaciones, las consecuencias que experimentó Costa Rica en el comercio con la Unión Europea y los requerimientos y pasos que deben seguirse para una correcta transacción de bienes entre estos dos sectores.

Este trabajo de investigación permitirá mostrar el desempeño y el desarrollo que ha tenido Costa Rica durante el periodo 2020-2023, además de la adaptación requerida, a pesar de tantos obstáculos y cambios, así como el crecimiento tan exitoso que ha mantenido de sus recientes exportaciones a Unión Europea, en las que destacan productos como el banano, melón, la piña, los

jugos y concentrados de frutas, y, por otro lado, los dispositivos para usos médicos y equipos de transfusión.

Se destaca que este proyecto de investigación relevante, debido a que estas exportaciones de banano, piña, café oro, melón, preparaciones alimenticias como jugos de frutas, prótesis y dispositivos médicos tienen un impacto directo en el aumento de la frontera de producción de la sociedad, es decir, son esenciales para el crecimiento económico tanto de Costa Rica como para la Unión Europea y el resto de los países, debido a que contribuye de gran manera a la competitividad, productividad y desarrollo de todas las regiones alrededor del mundo.

Además, cabe destacar que estas exportaciones aportan grandes ventajas, ya que permiten un mejor aprovechamiento de recursos, así como impulsar la creación de empleos, el mejoramiento de la calidad de vida de la sociedad, la reducción de la pobreza, la obtención de divisas, el acceso a insumos de calidad, el incremento de competitividad y la oportunidad de crecer en el mercado, con el fin de mejorar la imagen para las demás empresas y naciones.

Debido a lo mencionado en los párrafos anteriores, este proyecto de investigación cuenta con una amplia viabilidad, ya que al ser un tema tan sobresaliente e influyente en la actualidad, se pueden consultar sitios webs confiables, noticias recientes, entrevistas a profesionales de empresas destacadas y videos, los cuales aportan la información esencial para la apropiada elaboración del trabajo y la exitosa recopilación de datos para estudiar, aclarar dudas e informar a los demás sobre todo lo que esta tesis conlleva.

Objetivos

Objetivo General

Analizar la logística para la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea durante el periodo 2020-2023.

Objetivos Específicos

Investigar los principales productos incipientes exportados desde Costa Rica a la Unión Europea durante el periodo 2020-2023.

Explicar las diferentes consecuencias logísticas de la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea durante el periodo 2020-2023.

Determinar los requerimientos logísticos para la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea.

Proponer la viabilidad y los beneficios de implementar empaques reciclables en la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea.

Antecedentes

Tesis internacionales

La primera tesis internacional consultada es la de Barrios (2022) con el tema “Proceso logístico de exportación de café en Colombia hacia la Unión Europea”, la realiza para la Universidad Jorge Tadeo Lozano y opta por el grado académico de Especialización en Gerencia Logística Comercial, Nacional e Internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Describir el proceso logístico de exportación del café desde Colombia hacia la Unión Europea, mostrando las etapas de distribución y los procedimientos documentales y legales requeridos para la comercialización internacional de este producto, y los siguientes Objetivos Específicos: Conocer el esquema de producción del café, partiendo de un análisis primario situacional en empresas del sector, describir el proceso logístico y legal que debe implementarse en el plano documental para llevar a cabo la exportación del café desde Colombia hacia la Unión Europea, especificar el proceso logístico de transporte requerido para ejecutar la exportación del café hacia la Unión Europea, determinar los permisos y requerimientos fitosanitarios que deben cumplirse para el acceso del café como producto de exportación a la Unión Europea.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que a nivel global, especialmente en la Unión Europea por su diversidad cultural, existe un alto potencial de comercialización de cafés colombianos, esto debido a su reconocimiento como producto de calidad y por el renombre que ha logrado acuñar en los últimos años la marca Juan Valdés Colombia. Para lo anterior, se recomienda a los líderes logísticos del sector cafetero definir una hoja de ruta clara para el posicionamiento y la consolidación en los mercados con un alto potencial de crecimiento como el de la Unión Europea, en este marco se hace necesario estipular marcos claros de valor agregado para asegurar que los productos que se venden en el exterior se adecúen a las exigencias de estos mercados.

La segunda tesis internacional consultada es la de Ibarra y Ulcuango (2020) con el tema “Análisis de la exportación de piña con la subpartida arancelaria 0804.30.00.00 hacia el mercado alemán y los beneficios del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea”, la realiza para la Universidad De Las Fuerzas Armadas y opta por el grado académico de titular de Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Determinar si la exportación de piñas se ha visto beneficiada desde la implementación del Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador, y los siguientes Objetivos Específicos: Analizar la situación del sector productivo y exportador de la piña en el territorio ecuatoriano, realizar un estudio del mercado alemán en el período 2013–2019, definir los beneficios del Acuerdo Comercial Multipartes en la exportación de la subpartida 0804.30.00.00 correspondiente a la piña (ananá).

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que las medidas arancelarias aplicadas en general sobre las mercancías y de manera específica sobre las piñas (ananá) afectan de manera directa a la competitividad del

producto debido a su incidencia sobre el precio final del mismo. Para lo anterior se recomienda considerar las relaciones internacionales para identificar los acuerdos bilaterales y obtener beneficios como desgravaciones arancelarias, sean totales o parciales, mediante la correcta selección de la partida arancelaria y la verificación de los requerimientos exigidos, como certificaciones internacionales que respalden y garanticen estándares de calidad del producto, responsabilidad social, seguridad humana y ambiental, normas de etiquetado de los productos alimenticios y normas de comercialización de las frutas y hortalizas.

La tercera tesis internacional consultada es la de Leal (2023) con el tema “Comportamiento de la balanza comercial de Colombia con la Unión Europea entre el año 2011 y 2021”, la realiza para la Universidad Antonio Nariño y opta por el grado académico de Bachillerato en Comercio Internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Caracterizar el comportamiento de la balanza comercial de Colombia con la Unión Europea en el periodo 2011-2021, y los siguientes Objetivos Específicos: Estudiar el comportamiento de las exportaciones entre Colombia y la Unión Europea, evaluar la dinámica de las importaciones de Colombia desde la Unión Europea, describir el resultado de la balanza comercial teniendo en cuenta los factores de identificación en los años 2011 al 2021.

La metodología que se emplea es la mixta, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: estadística descriptiva, procura encontrar respuesta al problema de investigación. Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la balanza comercial de Colombia con la Unión Europea ha mantenido un comportamiento similar a la balanza comercial de Colombia con el resto del mundo, lo que denota la gran importancia que tiene este mercado para el país. Para lo anterior se recomienda seguir la línea que se lleva y trabajar en la mejora de esta para el futuro.

La cuarta tesis internacional consultada es la de Arias y García (2022) con el tema “Exportaciones de piña hacia países miembros de la Unión Europea, beneficios con el Acuerdo

Multipartes”, la realiza para la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil y opta por el grado académico de Licenciatura en Ingeniería en Comercio Exterior.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Analizar el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas de piña a los países miembros de la Unión Europea para determinar los beneficios que ha generado el Acuerdo Comercial Multipartes en la comercialización de este tipo de producto en el periodo 2016 – 2021, y los siguientes Objetivos Específicos: Seleccionar información estadística de las exportaciones de piña de Ecuador hacia los países miembros de la Unión Europea y demás información relevante dentro del periodo 2016-2021, interpretar la información recolectada para elaborar un correcto análisis del tema a tratar a través de datos estadísticos, determinar la incidencia que existe en las exportaciones de piña entre Ecuador y los países miembros de la Unión Europea y sus beneficios desde de la firma del Acuerdo Comercial Multipartes.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que en los periodos 2019 al 2020 el mercado se vio afectado por la presencia de la crisis sanitaria a nivel mundial, la cual obligó a muchos mercados a disminuir sus compras y, en la mayoría de sus casos, a paralizar su comercio hasta poder superar la crisis. Para lo anterior se recomienda a los exportadores de la piña ecuatoriana poner mucha atención al constante control sanitario de sus cultivos, para seguir garantizando productos de calidad que no sean nocivos a la salud humana al momento de consumir las piñas; a su vez, estos deben contar con la documentación siempre en orden que garantice sus productos para el consumo en los mercados pertenecientes a la Unión Europea.

La quinta tesis internacional consultada es la de Eagney (2022) con el tema “Oportunidades comerciales: expansión del mercado europeo para el maíz argentino”, la realiza

para la Universidad Siglo 21 y opta por el grado académico de Licenciatura en Comercio Internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Elaborar un plan de exportación para detectar nuevas oportunidades comerciales en Europa para el maíz de la empresa Campo Agrícola, y los siguientes Objetivos Específicos: Seleccionar un mercado óptimo en Europa para que la empresa Campo Agrícola maximice sus beneficios para la exportación de maíz, definir la estrategia de penetración correcta para ingresar al mercado europeo. La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso del siguiente instrumento: entrevista, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que el mercado de exportación de maíz más atractivo es España, este tiene bajo riesgo país, altas tasas de crecimiento anual, es el mayor importador de maíz de Europa y está más cerca de Argentina, entre otros beneficios. Para lo anterior se recomienda capacitar al personal para que sea esté más preparado en comercio exterior y que así le permita ampliar cada vez más su cartera comercial en mercados externos.

La sexta tesis internacional consultada es la de Araujo y Mendoza (2019) con el tema “Especialización exportadora de El Salvador hacia el mercado de la Unión Europea en el período 2005–2015” la realiza para la Universidad de El Salvador y opta por el grado académico de Licenciatura en economía.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Evaluar la especialización exportadora de El Salvador hacia la UE considerando los mecanismos comerciales aplicados en el período 2005-2015, y los siguientes Objetivos Específicos: Determinar si en El Salvador hubo cambios en la oferta exportable hacia el mercado europeo después de la entrada en vigor del AdA, explicar las causas de la concentración y poca diversificación de productos exportados de El Salvador a la UE, identificar la aplicación de políticas comerciales que ha impulsado el gobierno salvadoreño para el aumento en el intercambio comercial con la UE, comparar y analizar la especialización exportadora de El Salvador hacia el mercado de la UE en

los años 2005, 2010 y 2015; a partir de la estimación del Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR).

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la UE es muy estricta, ya que protege en gran medida la seguridad de su consumidor con restricciones sanitarias, fitosanitarias y otros ámbitos, lo cual puede generar un obstáculo en el comercio de algunos productos al no cumplir con los estrictos estándares 103 de seguridad, Para lo anterior se recomienda a las empresas tener un papel más participativo en cuanto a certificar sus procesos, aumentar sus controles de calidad, hacer uso de buenas prácticas, capacitar y especializar a su personal, participar en ferias y contactos de negocios, informarse más sobre los productos que poseen ventajas arancelarias (productos potenciales con mayor valor agregado que poseen ventaja comparativa como las plantas, calzado, miel, productos textiles, etc.), así como informarse de lo que más demanda y exige el mercado europeo.

La séptima tesis internacional consultada es la de Quiacaín (2019) con el tema “Procedimiento legal administrativo de exportación de café al mercado europeo tras la entrada en vigencia del Acuerdo Asociación Centroamericana Unión Europea”, la realiza para la Universidad Mesoamericana y opta por el grado académico de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Establecer la aplicación de las ventajas comerciales en los procesos legales de exportación de café al mercado europeo, y los siguientes Objetivos Específicos: Determinar el procedimiento comerciales de exportación de café utilizadas en Guatemala, analizar la aplicación de aranceles vigentes en el proceso legal de exportación de café guatemalteco al mercado europeo, detallar los elementos del contrato de compraventa internacional de Café para su exportación, determinar los sujetos que participan en los contratos para los procesos de exportación del café, determinar las barreras no arancelarias aplicadas a la exportación café.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que los exportadores de café se enfrentan a más requisitos para poder exportar el café guatemalteco al mercado europeo tras la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Centroamérica Unión Europea, por ejemplo, los certificados, pero así se le brinda mejor calidad al café guatemalteco. Para lo anterior se recomienda que se informe y capacite a nivel nacional sobre todos los mecanismos de barreras arancelarias y no arancelarias, aclarando quiénes lo emiten, para facilitar el llenado correcto de los requisitos que ameriten para que se extiendan los certificados correspondientes y no enfrentar obstáculos por desconocimiento.

La octava tesis internacional consultada es la de Vargas y Veliz (2022) con el tema “Exportaciones del palmito bajo firma del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea”, la realiza para la Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil y opta por el grado académico de Licenciatura En Comercio Exterior.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Analizar el comportamiento de las exportaciones del palmito ecuatoriano bajo firma del Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea durante el periodo 2015-2020, y los siguientes Objetivos Específicos: Recopilar información sobre el comportamiento de las exportaciones del sector de exportación de palmito a la Unión Europea antes y después de la vigencia del Acuerdo Comercial Multipartes (ACM.) para análisis de los exportadores, contrastar la información de las exportaciones del palmito hacia la Unión Europea dividida en dos períodos 2008-2014 y 2015 - 2020 que evidencie los beneficios del Acuerdo Comercial Multipartes, elaborar un informe que explique la incidencia del Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) en las exportaciones de Palmito Ecuatoriano hacia la Unión Europea dentro del período 2015-2020 para mostrar al sector exportador las oportunidades de esta firma.

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

siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que los acuerdos comerciales representan una gran oportunidad para incrementar la producción, al mismo tiempo que promueven la oferta exportable abriéndose paso a nuevos mercados potenciales. Para lo anterior se recomienda analizar nuevos mercados internacionales, para diversificar su producción de acuerdo con el nivel de competitividad de países que también exportan el producto.

Tesis Nacionales

La primera tesis nacional consultada es la de Araya y Díaz (2021) con el tema “La aplicación de estrategias de marketing de fidelización para la exportación a Europa: estudio de caso Costeña Quality Melons S.A“, la realiza para la Universidad Nacional de Costa Rica y opta por el grado académico de Licenciatura en Comercio y Negocios Internacionales con énfasis en Mercadeo Internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Proponer una estrategia de marketing de fidelización a la compañía Costeña Quality Melons S.A para la exportación de melón al mercado europeo, y los siguientes Objetivos Específicos: Identificar los tipos de estrategias de marketing que utiliza Costeña Quality Melons S.A para establecer la importancia que tiene en las exportaciones, determinar a través de la experiencia previa de exportaciones las características del mercado europeo dirigiéndose a los países de Países Bajos, Bélgica e Inglaterra para establecer los indicadores del ingreso al mercado, construir los criterios de lealtad bajo el tipo de estrategias de marketing que son utilizadas por Costeña Quality Melons S.A. con el fin de establecer los procesos de cultivo y calidad.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que, de forma general, la teoría señala la importancia de desarrollar mecanismos de atención personalizada, de manera que los intercambios comerciales generen mayor confianza para los clientes y, consecuentemente, resulten acercamientos mayores entre

ambos. Esto puede brindar mayores conocimientos sobre las necesidades de estos, las demandas cambiantes del mercado y las oportunidades existentes para la empresa. Para lo anterior se recomienda continuar investigando sobre buenas prácticas de gestión y desarrollando técnicas de producción innovadoras y acorde a las necesidades del mercado al cual se dirige, así como las diferentes condiciones que implica satisfacerlas. En mercados como el europeo, los clientes y consumidores encuentran más atractivas aquellas empresas que cumplen con objetivos de desarrollo sostenible, por lo que la compañía no solo debe orientarse en la calidad de sus productos, sino también en su funcionamiento.

La segunda tesis nacional consultada es la de Brenes (2022) con el tema “La Eurocámara de Costa Rica y su posicionamiento como actor preponderante en el fortalecimiento del intercambio comercial entre la Unión Europea y Costa Rica”, la realiza para la Universidad Nacional de Costa Rica y opta por el grado académico de Licenciatura en Relaciones Internacionales con énfasis en Comercio Internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Proponer el portafolio de la Eurocámara de Costa Rica, a través de un mapeo estratégico de servicios que contribuya con el fortalecimiento de las oportunidades comerciales de las empresas europeas en el mercado costarricense, y los siguientes Objetivos Específicos: Describir el escenario empresarial europeo que justifica la creación de la Eurocámara de Costa Rica como plataforma de negocios en el país, identificar las oportunidades comerciales de las empresas europeas en el mercado costarricense, según los sectores claves que la Eurocámara puede atender y confeccionar, mediante un mapeo estratégico de servicios, el portafolio de la Eurocámara de Costa Rica dirigido a las empresas europeas

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la Eurocámara de Costa Rica es un actor clave y preponderante en el

intercambio comercial con la Unión Europea, pues personifica los intereses que posee el sector privado europeo en el país. Por lo que promueve la intensificación de las relaciones entre la Unión Europea y Costa Rica con intereses inmersos en la globalización económica, amparados por el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la UE. Para lo anterior se recomienda mantener el interés en estos asuntos y estar al tanto de todos los beneficios que puede generar la Eurocámara para estos dos países.

La tercera tesis nacional consultada es la de Álvarez y Cruz (2021) con el tema “Análisis de la eliminación del contingente arancelario para la exportación del banano costarricense hacia la Unión Europea por la resolución del caso DS27 del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio aplicado en la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica durante el período 2013-2018”, la realiza para la Universidad Técnica Nacional y opta por el grado académico de Licenciatura en Administración del Comercio Exterior.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Analizar la eliminación del contingente arancelario para la exportación del banano costarricense hacia la Unión Europea por la resolución del caso DS27 del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio durante el período 2013-2018 aplicado en la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica, y los siguientes Objetivos Específicos: Especificar del término contingente arancelario para la exportación del banano costarricense hacia la Unión Europea por la resolución del caso 25 Classification: Public DS27 del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio durante el período 2013-2018 el concepto, organizar del conflicto comercial sobre uso de contingentes arancelarios para la exportación de banano hacia la Unión Europea bajo el control de la Organización Mundial del Comercio la situación previa al establecimiento de la resolución, relatar por parte del Órgano de Solución de Diferencias la resolución del caso DS27 de la Organización Mundial del Comercio con respecto al uso de contingentes arancelarios para la exportación de banano hacia la Unión Europea aplicado en la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica, evaluar los resultados generados a nivel de balanza comercial y volúmenes de exportación tras la resolución del caso DS27 del Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio con respecto al uso de contingentes arancelarios para la

exportación de banano costarricense hacia la Unión Europea aplicado en la empresa Bananera Internacional Fyffes Costa Rica.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que existe actualmente una capacidad competitiva superior, a pesar de que durante los años de conflicto se presentó una caída de los volúmenes, lo cual se debe también a un cierto conformismo de los países latinoamericanos para no asumir el riesgo de producción, exportación y comercialización, y preferir la venta de licencias, cuya rentabilidad supera el comercio mismo de la venta de banano. Para lo anterior se recomienda a la comunidad internacional tener siempre un ente regulador y de carácter global que permita que las relaciones internacionales cuenten con un marco jurídico de regulación y solución de conflictos, tal cual lo fue el GATT y lo es la OMC en la actualidad.

La cuarta tesis nacional consultada es la de Esquivel (2020) con el tema “El Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE): retos y oportunidades para Costa Rica”, la realiza para la Universidad Nacional de Ciencias Sociales y opta por el grado académico de Licenciatura en Relaciones Internacionales con énfasis en Política Comercial.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Analizar las oportunidades y los retos que trae consigo para Costa Rica la implementación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE), a través del estudio del contenido del acuerdo y las acciones que Costa Rica ha implementado desde su entrada en vigencia, y los siguientes Objetivos Específicos: Sistematizar los acuerdos asociación con base en los postulados teóricos de la integración de las principales corrientes de estudio de la integración económica, identificar los orígenes del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE), sus funciones, estructura e incidencia en el comercio costarricense con la Unión Europea, explicar la importancia para Costa Rica del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica

y la Unión Europea (AACUE), determinar los retos y oportunidades para Costa Rica que derivan del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE) para poder recomendar posibles cursos de acción y maximizar los beneficios del Acuerdo

La metodología que se emplea es la mixta, la cual, mediante el uso del siguiente instrumento: cuestionario, procura encontrar respuesta al problema de investigación. Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que este acuerdo es una herramienta que dinamiza las relaciones entre ambas regiones y fortalece la cooperación al abrir una serie de oportunidades en diversas temáticas que no se limitan a lo pactado en el texto, ya que se cuenta con la existencia de la cláusula evolutiva que extiende el alcance del AACUE y deja abierta la posibilidad de incluir otros temas.

Para lo anterior se recomienda maximizar el uso de las oportunidades ya accesibles en el pilar comercial que se brinda en el acuerdo, como la transferencia de tecnológica, el intercambio de conocimientos técnicos y la experiencia en los siguientes ámbitos: cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias, comercio y desarrollo sostenible, aduanas y facilitación de comercio, pesca sostenible, obstáculos técnicos al comercio, propiedad intelectual, contratación pública transparentes y competitivas, y comercio electrónico.

La quinta tesis nacional consultada es la de Araya (2021) con el tema “Plan de exportación de piña (Ananas Comosus Variedad Md-2) orgánica hacia los Países Bajos bajo el AACUE para la empresa agrícola La Danta”, la realiza para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico de Maestría Profesional en Administración Pública con énfasis en Administración Aduanera y Comercio Internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: aportar una propuesta de plan de exportación para la piña orgánica de la empresa Agrícola La Danta hacia los Países Bajos, y los siguientes Objetivos Específicos: Conocer el entorno internacional de la agricultura orgánica, las perspectivas teóricas de los planes de exportación, conocer lo que otros han reseñado, describir el producto y el sujeto de la exportación (piña orgánica de la empresa Agrícola La Danta), describir la normativa y la teoría de la logística de exportación y estudio de mercado, explicar cómo se hacen

hoy los procesos, analizar la logística, normativa, procesos, y análisis del mercado de los Países Bajos para el producto de piña orgánica, realizar un FODA, obtener resultados y opciones servirán para seleccionar las que se implementarán en el plan de exportación, definir paso por paso el plan de exportación de lo que hay que hacer, para colocar la piña orgánica de Agrícola La Danta en los Países Bajos.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que Costa Rica es reconocida mundialmente por su piña, siendo el mayor exportador hacia la UE y los Países Bajos. Para lo anterior se recomienda invertir aún más en su producción orgánica y aprovechar la imagen de sostenibilidad que el país ha buscado promover a nivel mundial.

La sexta tesis nacional consultada es la de Vargas (2021) con el tema “Estudio sobre la logística para la exportación de salsas picantes al mercado de la Unión Europea durante el 2021”, la realiza para la Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de Bachillerato En Comercio Internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Investigar la logística para la exportación de salsas picantes al mercado de la Unión Europea durante el 2021, y los siguientes Objetivos Específicos: Estudiar las oportunidades comerciales para las salsas picantes costarricenses en el mercado europeo, analizar las posibles barreras de ingreso hacia la Unión Europea para las salsas picantes costarricenses, plantear el proceso logístico necesario para la exportación de salsas picantes a la Unión Europea.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que, para tener una buena comunicación con los clientes europeos y saber llegar a ese mercado meta, primero se debe realizar un análisis de mercado, el cual permite conocer aspectos básicos sobre actividad comercial e información sobre los principales destinos de las exportaciones de los productos nacionales, lo que le permitirá hacer negocios de una manera más fácil y certera.

Para lo anterior se recomienda brindar un apoyo decidido a los empresarios pequeños y medianos para que logren llevar sus productos al mercado exterior, a través de un agresivo proceso de vinculación con el sector exportador, incentivando a las entidades públicas y privadas a brindar apoyo con programas para las empresas costarricenses como los que ofrece COMEX, IMEC, PROCOMER y de esta forma, ganar competitividad en los sectores que presentan mayor dinamismo en los diferentes mercados internacionales y estar muy atento a las tendencias mundiales dirigidas hacia el proceso de globalización.

La séptima tesis nacional consultada es la de González (2022) con el tema “Logística para la exportación de subproductos de coco desde Costa Rica a la Unión Europea para el año 2020”, la realiza para la Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de Bachillerato En Comercio Internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Estudiar la logística para la exportación de subproductos de coco desde Costa Rica a la Unión Europea, y los siguientes Objetivos Específicos: Explicar los procesos para la exportación de subproductos de coco desde Costa Rica al mercado europeo, investigar los permisos necesarios para la exportación de subproductos de coco desde Costa Rica a los mercados europeos, determinar el posicionamiento de Costa Rica ante el mercado internacional con la exportación de subproductos de coco a Europa.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que es necesario que los procedimientos a seguir no representen un costo muy alto para los costarricense que se dedican a este tipo de actividad, para que puedan negociar con compradores accediendo a precios competitivos, tiempos de tránsito y demás aspectos logísticos acordes con lo ofrecido por el mercado internacional. Para lo anterior se recomienda a Procomer mejorar las vías de acceso a sus capacitaciones en materia de exportación de subproductos de coco, para que ayuden a viejos y nuevos productores a calibrar sus conocimientos y así conseguir que todos tengan las mismas oportunidades de adentrarse como exportador en la región de la Unión Europea.

La octava tesis nacional consultada es la de Jiménez (2022) con el tema “Oportunidades comerciales del proceso de producción de miel cruda, desde Costa Rica para la exportación al mercado de la Unión Europea, en el 2021”, la realiza para la Universidad Internacional De Las Américas y opta por el grado académico de Bachillerato En Comercio Internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Establecer las oportunidades comerciales para el proceso de producción de miel cruda desde Costa Rica para la exportación al mercado de la Unión Europea, en el 2021, y los siguientes Objetivos Específicos: Identificar el sector apícola enfocado en la producción y comercialización de miel cruda de abeja, explicar el proceso de producción de miel cruda para la exportación al mercado de la Unión Europea, en el 2021, estudiar cuáles son las oportunidades que tiene la miel cruda para la exportación.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que el sector apícola cuenta con una fortaleza muy importante que ha permitido que la producción de miel siga en pie en Costa Rica; esta fortaleza corresponde a la constancia de los productores, los cuales, a pesar de lo mal que está el sector apícola, han seguido

con la actividad por la pasión que le tienen. Para lo anterior se recomienda al Ministerio de Agricultura y Ganadería velar por las necesidades de los apicultores e implementar capacitaciones para que estos puedan sacar mejor provecho a la producción de miel cruda.

En síntesis, todos los antecedentes descritos anteriormente son de gran ayuda para este trabajo de investigación, ya que aportan información que coopera de gran manera en el desarrollo del proyecto con datos, ejemplos y argumentos concretos, es decir, serán la guía para este. Igualmente, estos antecedentes descritos aportaron conocimientos nuevos para un mejor desenvolvimiento en estos temas que son de suma importancia

Proyecciones

Se investigarán los principales productos incipientes exportados desde Costa Rica a la Unión Europea durante el periodo 2020-2023, para así comprender de mejor manera el papel de Costa Rica en el mercado internacional y su importancia en este.

Se explicarán las diferentes consecuencias logísticas de la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea durante el periodo 2020-2023 por medio de diferentes sitios webs, con el fin de entender todo lo que implicó este proceso para el país en los ámbitos económico, social, cultural ambiental, tecnológico, entre otros.

Se determinarán los requerimientos logísticos para la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea, para así tener conocimiento e informar a los demás sobre el correcto manejo de estos, evitando problemas legales, atrasos, multas u algún otro inconveniente que perjudique el estado y la salida de los productos al mercado internacional.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

Comercio Internacional

Para empezar con este segundo capítulo de la investigación, se debe aclarar el concepto de comercio internacional, según la (Universidad Francisco de Vitoria, 2024) en su reporte anual, este se define como:

El proceso de intercambio de bienes y servicios entre países. Incluye tanto las importaciones como las exportaciones y a través de cualquier medio de transporte: aéreo y marítimo. La importación y la exportación impulsan conjuntamente las interacciones económicas y el crecimiento entre países. (p.1).

Este concepto tan relevante tiene como principal objetivo proporcionar a los ciudadanos una variedad de bienes y servicios que no están disponibles en sus territorios o que tienen un alto costo, sin embargo, también permite ampliar los mercados, obtener ventajas comparativas y aumentar el dinamismo y la competitividad entre los diferentes países. Es decir, es fundamental en el auge de la economía mundial.

Logística Internacional

En lo que a comercio internacional y esta investigación respecta, no se puede dejar de lado la logística internacional, que es el tema principal de todo y que es crucial, ya que es la que determina el éxito del proceso tanto de exportación como de importación. (LOGISTORAGE, 2023) menciona que:

Básicamente, la logística internacional se basa en todas las operaciones destinadas a la gestión de mercancías desde su país de origen hasta la recepción en el país de llegada. En palabras simples., se encarga de gestionar todas las exportaciones e importaciones, con todos los trámites que esto conlleva. (p.2)

En palabras más sencillas, la logística planificada de la manera correcta repercute de manera positiva en cualquier tipo de empresa porque facilita la implementación de los recursos y la producción, es decir, es clave para un funcionamiento óptimo de la economía nacional e

internacional. Debe considerarse que “tener un proceso logístico bien diseñado implica tener los productos finales adecuados en cantidad suficiente, almacenados de manera correcta y disponibles en el momento preciso para que la empresa sea lo más rentable posible”. ELEMENT (2022, p. 1)

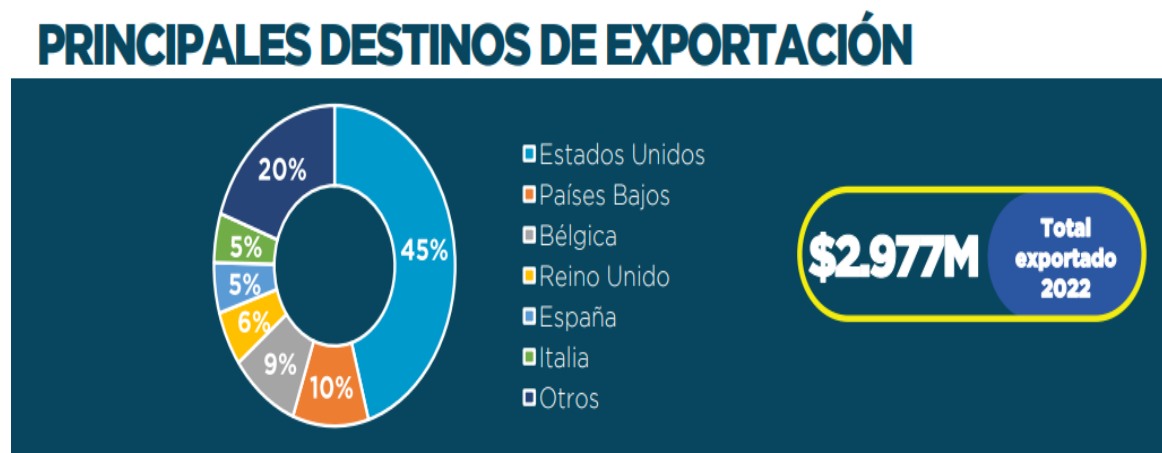
Costa Rica en el Comercio Internacional

Es necesario mencionar que Costa Rica juega un papel sumamente importante en el comercio internacional, es un país con una economía pequeña y un ingreso mediano alto, pero con un alto potencial de exportación que es aprovechado al máximo, por lo que debe tener una constante participación y desarrollar negocios con propósito a través de la innovación, el talento y la sostenibilidad, para así garantizar su desarrollo y generar conexión con el mundo exterior.

Tanto países grandes como países pequeños buscan a Costa Rica para la exportación de múltiples productos por el sabor único de estos, también por su estabilidad económica, manejo de la adaptación, dinamismo, fuerza laboral calificada y alta capacidad para producir bienes de alta calidad. Es decir, es un mercado significativo y un socio comercial atractivo y sumamente confiable para cualquier destino que lo desee.

Ilustración No 1

Principales destinos de exportación de Costa Rica



Nota: Rodríguez, 2024.

Además, (Procomer, 2021) indica que:

El sector exportador continúa siendo un importante motor de desarrollo económico para Costa Rica. Actualmente, la diversificación de nuestro modelo exportador de bienes y servicios permite que este sector represente un 40,5% del Producto Interno Bruto del país, lleva más de 2.500 productos costarricenses a más de 150 destinos y emplea a más de 690 mil personas. (p.4).

La Unión Europea en el Comercio Internacional

Por otro lado, pero no menos importante, está la Unión Europea, que es una entidad geopolítica que cubre gran parte del continente europeo y que juega un papel mucho más poderoso en comparación con Costa Rica; este conjunto de países es una de las potencias mundiales y uno de los principales actores del comercio internacional junto con China y Estados Unidos, ya que “es la primera exportadora mundial de productos manufacturados y servicios, y el mayor mercado de importación para más de ochenta países” (Dirección General de Comunicación de la UE, 2020, p. 2).

Es un país con una muy buena ubicación, con mucho potencial comercial y con una economía abierta en su totalidad, es por eso por lo que los demás países alrededor del mundo siempre buscan establecer alianzas y negocios con este sector. De hecho, la Unión Europea “tiene actualmente acuerdos establecidos con 74 terceros países que representan un 44% de su comercio exterior, acuerdos que benefician a las empresas exportadoras europeas a través de ventajas arancelarias”. (ICEX, 2024, p. 2).

Exportación de Productos Incipientes de Empresas Costarricenses hacia la Unión Europea

La Unión Europea y Costa Rica tienen alto potencial comercial y es por eso por lo que ambos aprovechan para exportar e importar sus productos cada vez que sea posible. En efecto, EEAS (2021) menciona que:

La Unión Europea y Costa Rica tienen una relación histórica con respecto a la cooperación y Costa Rica es una contraparte proactiva, exitosa y comprometida con

la formulación e implementación de nuevos enfoques de cooperación que reflejan sus necesidades nacionales vinculadas con las prioridades de la Unión Europea. El país se ha consolidado como un socio estratégico de la cooperación de la Unión Europea. (p.1).

A través de los años y gracias el AACUE que los respalda, estos dos socios comerciales han evolucionado y fortalecido esa relación, han sabido explotar sus recursos y aprovechar sus climas y sus posiciones geográficas tan estratégicas a nivel mundial, lo que ha causado que se complementen y que sean grandes aliados en la actualidad. Debido al éxito de sus negocios, se han logrado expandir los mercados en gran cantidad, innovar, generar empleos y, por ende, potenciar el crecimiento de sus economías. Además, es importante mencionar que “en términos de exportaciones, la UE es el segundo socio comercial de Costa Rica (20%), después de Estados Unidos (43%); sin embargo, Costa Rica es el socio más importante de la Unión Europea en Centroamérica”. (EEAS, 2021, p. 1).

Gracias a la oferta tan variable de Costa Rica se logra “proveer bienes de calidad en sectores como equipo de precisión y médico, y agrícola; mientras que Países Bajos nos complementa con otros bienes del sector químico, eléctrico y electrónico, entre otros” (Procomer, 2023, p. 6), por lo que cada año que pasa, estas exportaciones e importaciones crecen considerablemente.

Productos Incipientes Exportados de Empresas Costarricenses

La Unión Europea recibe múltiples productos incipientes de Costa Rica, entre los que destacan los siguientes:

1. Dispositivos Médicos: En estas exportaciones se destacan los productos médicos, tales como los equipos de diagnóstico, jeringas, agujas, catéteres y prótesis. Estos productos han ganado una presencia significativa en el mercado europeo debido a su alta calidad y cumplimiento de normativas internacionales, y representan el 37% de las exportaciones a la UE.
2. Frutas tropicales: Además de las frutas tradicionales como lo son el banano y la piña, se ha observado un aumento en la exportación de otras frutas consideradas como exóticas, por

ejemplo, la papaya, el mango y la guanábana, que son valorados por su sabor y propiedades nutricionales.

3. Productos orgánicos: Entre estos se incluyen el café, el cacao, y diversos vegetales tales como chayote, yuca y jengibre, que se promocionan por su producción sostenible y libre de químicos.
4. Plantas ornamentales: Este sector ha tenido un gran crecimiento por la calidad de los suelos costarricense y la gran variedad que se ofrece, debido al clima tan tropical del país; entre las principales están las orquídeas y las bromelias.

Agregado a lo anterior, se debe enfatizar que el producto más exportado y que tiene más demanda por parte de la Unión Europea es la piña, la cual es presentada y comercializada de muchas maneras, tales como la fruta entera, en jugos concentrados y deshidratada. Conforme al tema, Procomer (2022) indica que:

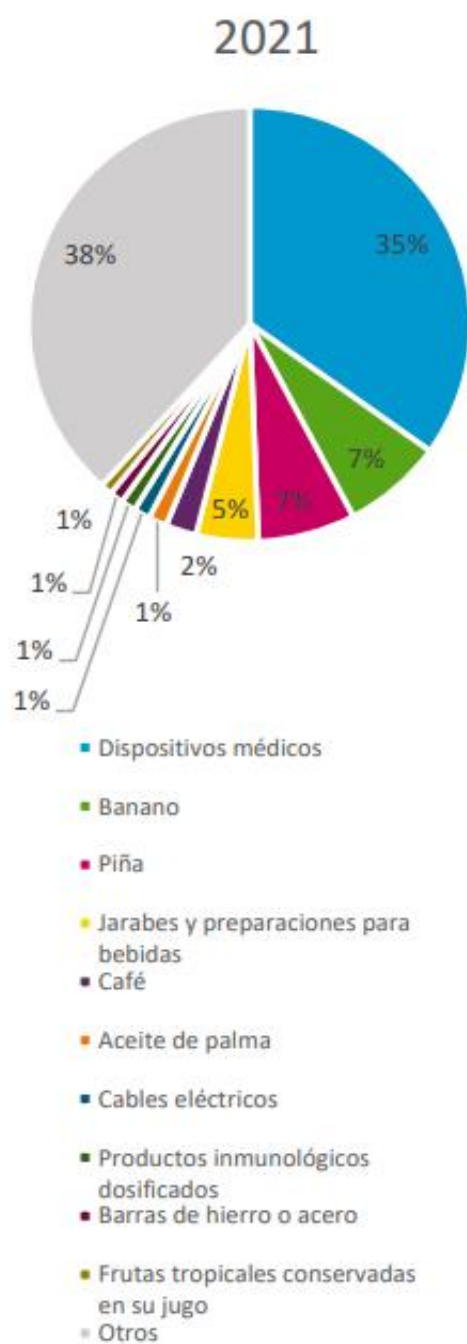
En el 2021, las exportaciones costarricenses de piña fresca registraron un valor total de 1.024 millones de USD, en donde la Unión Europea representó más de 391 millones (38% del valor) y el resto de los países europeos 102 millones (10%). En total, este bloque representa la segunda región en importancia para los envíos de esta fruta. (p.1).

Con los datos mencionados anteriormente, se resalta la importancia del mercado europeo para Costa Rica y es por esta razón que muchas empresas se han centralizado en este producto, en cómo mejorarlo y en cómo atraer nuevos mercados a través de este, lo cual, por ende, ha impulsado el desarrollo de cadenas agro-productivas de frutas. Incluso Datasur (2023) menciona que:

Grandes compañías como Dole, Del Monte, y Fresh Del Monte Produce han invertido en tecnología y prácticas sostenibles para garantizar la calidad y frescura de la piña durante su transporte a destinos lejanos. Además, estas empresas han establecido estándares de sostenibilidad, asegurando que la producción de piña sea respetuosa con el medio ambiente y socialmente responsable. (p.3).

Ilustración No 2

Principales productos exportados hacia la UE en el 2021



Nota: Rodríguez, 2024.

Es por esa razón que Costa Rica es un país sumamente importante tanto para la Unión Europea como para el resto de los países a nivel mundial; de hecho Araya (2021) señala que:

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

Es importante mencionar que esta exportación ha sido sumamente exitosa durante el periodo 2020-2023, ya que hubo un crecimiento notable y un fortalecimiento en la relación comercial de Costa Rica con la Unión Europea; además, se reflejó una tendencia positiva en la diversificación y expansión de mercados para las empresas costarricenses, y se tuvo una constante evolución y mejora de los productos anteriores demandados por los diferentes europeos.

Empaque

La Unión Europea tiene como estricta norma cuidar del medio ambiente y usar empaques y embalajes amigables con el medio ambiente para cuidar al planeta; por suerte, Costa Rica se destaca por su gran compromiso con la sostenibilidad y es por esta razón que las empresas dedicadas al empaque y envase de productos a exportar buscan alternativas amigables con el entorno, tales como:

1. Plástico reciclado: “potencial para encadenamientos para empaque secundario (no en primario por temas regulatorios y de inocuidad) con sectores evaluados (alimentario, químico-farmacéutico y dispositivos médicos)”. (Argüello, 2019, p.3). Una de las principales ventajas de esa opción es que su validación es más rápida y menos costosa que las usuales.
2. Compostable: potencial para la internacionalización, ya que desde el 2019 la UE tiene prohibido el uso de plástico de un solo uso. “Su principal limitación es el costo de los bioplásticos (desde 60% hasta 5 veces más que las resinas tradicionales), lo cual impide

que clientes locales los compren y que empresas micro y pequeñas los desarrollen. determinante”. (Argüello, 2019, p.3).

3. Biodegradable: “potencial para internacionalización siempre y cuando la biodegradabilidad se atribuya a bioplásticos, no al aditivo oxo; ya que, aunque el aditivo es una alternativa más accesible en costo respecto a bioplásticos, no se visualiza un potencial en el largo plazo”. (Argüello, 2019, p.3).

Es importante mencionar que “todos los materiales y objetos destinados a entrar en contacto con alimentos deben fabricarse de conformidad con las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), en donde se incluyen los sistemas de aseguramiento de la calidad, control de calidad y documentación”. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2020, p.27).

Ilustración No 3

Empaque



Nota: Rodríguez, 2024.

Además, se debe tomar en cuenta que, para que estas medidas sean tomadas seriamente también a nivel europeo, Sookne (2021) menciona que la UE introdujo un:

Impuesto a los estados miembros a finales de 2020 para financiar estas actividades. Los estados miembros pagarán un impuesto de 0,8 € / kg de envases de plástico no reciclados. Si bien los detalles del impuesto son controvertidos, los estados

miembros tendrán un incentivo para reducir la cantidad de envases de plástico producidos. (p.1).

Etiqueta

De igual manera, se debe contar con una correcta etiqueta en los productos para garantizar la salud del consumidor y para que este disponga de la información completa sobre el contenido y la composición del producto. Esta debe contener el nombre bajo el cual se vende, lista de ingredientes por orden descendente de peso, cantidad neta de pre envase de los productos alimenticios, expresada en unidades métricas, fecha de caducidad, condiciones de almacenaje o de uso, instrucciones de uso, datos particulares referentes al lugar de origen, ya que la ausencia de tal información podría engañar al consumidor, código para identificar el lote al que pertenece el producto alimenticio, entre otros.

Además, dentro de esta normativa debe incluirse la etiqueta CE que, de acuerdo con la Comunidad de Madrid (2021):

Es un símbolo por el que el fabricante o responsable legal declara bajo su responsabilidad que el producto que está comercializando, tras llevar a cabo un procedimiento de evaluación, ha cumplido con los requisitos esenciales de seguridad y salud que vienen recogidos en el reglamento correspondiente al producto.

No es una marca de origen. Es decir, no significa que ha sido fabricado en la Unión Europea, en adelante UE, sino que ese producto que se ha puesto en el mercado de la UE cumple con la legislación europea en materia de seguridad. (p.1).

Dicha etiqueta es responsabilidad tanto del fabricante como del representante, distribuidor e importador y es de carácter obligatorio para quien desee exportar productos a la Unión Europea, ya que se pretende cuidar al consumidor de la mayor y mejor manera posible. Al usarla, deben tomarse ciertas consideraciones tales como:

- Deben conservarse las proporciones, siendo la dimensión vertical mínima de 5 mm
- Debe colocarse sobre el producto o su placa descriptiva. Cuando no sea posible, deberá fijarse al embalaje si lo hubiera y en los documentos que lo acompañan, si la Directiva lo exige
- Se colocará de forma visible, legible e indeleble
- Debe ir seguida del número/s de identificación del Organismo/s Notificado/s involucrado/s en su caso
- Es el único marcado que indica que el producto cumple las Directivas de aplicación
- Debe colocarse al final de la fase de control de producción
- Está prohibido colocar signos que puedan confundirse con el marcado "CE", tanto en significado como en la forma

Ilustración No 4

Etiquetado CE



Nota: Rodríguez, 2024

Estrategias de Diferenciación

Asimismo, las empresas exportadoras costarricenses han sobresalido en el mercado internacional desde ya hace muchos años por su capacidad de diferenciar sus productos, especialmente en sectores como el agrícola, el alimentario y el tecnológico. Moya et al. (2022) indican que:

Con el objetivo de lograr que los productos de origen agropecuario y agroindustrial tengan una ventaja competitiva en el mercado, las empresas productoras optan por diferenciar sus productos a través sistemas voluntarios de control como lo son algunas certificaciones de calidad y sellos y signos distintivos de calidad. (p.4).

Es por eso que las empresas costarricenses implementan la tecnología avanzada en la producción agrícola y manufacturera para mejorar la calidad y eficiencia con el uso de drones y sensores, la mejora en el procesamiento y empaque para aumentar la vida útil del producto y la percepción de calidad, la utilización de energías renovables en los procesos de producción para destacar el compromiso con la sostenibilidad, la asistencia en ferias comerciales y eventos internacionales para promover los productos y establecer contactos con potenciales compradores y socios, y la promoción de exportaciones no tradicionales como frutas exóticas, flores y productos alimenticios especializados, lo que reduce la dependencia de exportaciones tradicionales como el café y el banano, y abre nuevos mercados.

Moya et al. (2022) destacan lo siguiente:

Las exigencias en los gustos y preferencias de las personas consumidoras han evolucionado a requerimientos específicos en temas como la salud, medio ambiente, sin descuidar la calidad y competitividad de dichos productos lo que incentiva al productor a buscar nuevas alternativas o estrategias que agreguen valor a los productos. (p.4).

Lo mencionado anteriormente trae consigo un verdadero compromiso y una fuerte presión para las empresas exportadoras para mantenerse competitivas, por lo que poner en práctica las estrategias hace que Costa Rica no solo mejore la competitividad de sus productos, sino que también asegure que su sector agrícola se mantenga resiliente y sostenible frente a los desafíos del mercado global.

Distribución

La distribución de los productos exportados de Costa Rica hacia la Unión Europea puede variar según diversos factores como la demanda del mercado, las políticas comerciales, los acuerdos comerciales preferenciales, la calidad, el idioma, entre otros. Esta depende de una planificación logística sólida y la capacidad de cumplir con los estándares y expectativas del mercado europeo.

En el caso de la exportación de productos alimenticios, estos suelen ser exportados en contenedores por vía marítima, ya que en su mayoría ocupan estar refrigerados y mantenerse frescos. Mientras que, por otro lado, los productos manufacturados como los dispositivos médicos son enviados tanto por vía aérea como por vía marítima, esto depende de la urgencia con que se requieran.

Al elegir el tipo de transporte, el consumidor debe tener en cuenta que la opción marítima “es la vía de transporte que sufre menos retrasos e inconvenientes debido a situaciones climatológicas. La solvencia, robustez y dureza de un barco transportista lo convierten en la mejor vía posible en condiciones adversas”. (Partida Logistic, 2021, p.1, además de que los fletes suelen ser más económicos y competitivos, y se puede transportar prácticamente todo tipo de mercancías.

Ilustración No 5

Trasporte marítimo



Nota: Rodríguez, 2024.

Asimismo, al considerar el transporte aéreo, hay que saber que no hay opción más rápida y fiable que esta. Across Logistics (2022) cita que:

No hay otro medio de transporte en el sector de la logística que pueda cubrir largas distancias como el transporte aéreo. Este es una gran ventaja para el comercio internacional, pudiendo cubrir largas distancias, imposibles para el transporte en carretera o marítimo. (p.1).

De igual manera, cuando estos productos llegan a territorio europeo son distribuidos por medio de diferentes canales, como, por ejemplo, importadores tanto minoristas como mayoristas, mercados especializados e incluso ventas en línea. Los principales destinos de las exportaciones centroamericanas fueron en su orden: los Países Bajos (55%), Alemania (18%), Bélgica-Luxemburgo (17%); y el Reino Unido (10%).

Ilustración No 6

Transporte aéreo



Nota: Rodríguez, 2024.

Con respecto a todo lo dicho en los párrafos anteriores, se debe tomar en cuenta que, según CR. PLANET (2023):

Los puertos de Holanda y Bélgica son grandes aliados de los productos que Costa Rica exporta a la Unión Europea: a los Países Bajos llega el 43% de las exportaciones de Costa Rica a esa región mientras que a Bélgica llega el 28% de

las exportaciones. Desde ambos destinos los productos típicos son distribuidos hacia toda Europa, convirtiéndolos en la entrada a un mercado de más de 500 millones de potenciales consumidores. (p.1).

Incoterms

También es sumamente importante tener en cuenta los diferentes Incoterms que se utilizan en la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la UE, por ejemplo, para las empresas pequeñas que apenas empiezan sus pasos en el comercio y que tienen poca experiencia “el Incoterm más ventajoso para el exportador es EXW (*Ex Works*), porque sólo debe ocuparse de poner la mercancía en condiciones para ser transportada en sus propias instalaciones”. (Logisber, 2024, p.9).

Sin embargo, para las empresas que tienen más experiencia y si se llega al acuerdo de que Costa Rica sea quien realice los trámites y costes hasta la llegada de la mercancía a la UE, que es lo que ocurre en la mayoría de los casos, los incoterms CPT (*Carriage Paid To*) y CIP (*Carriage and Insurance Paid To*) son los ideales ya que “el exportador controla toda la cadena logística de su mercancía hasta su llegada al punto de descarga acordado sin asumir demasiados riesgos”. (Logisber, 2024, p.11).

Por otro lado, los incoterms FCA (*Free Carrier*) y los marítimos FAS (*Free Alongside Ship*) y FOB (*Free On Board*) también son una muy buena opción para exportar “porque sólo se ocupa de cargar la mercancía, transportarla hasta el punto convenido (puerto, aeropuerto, terminal) y realizar las formalidades aduaneras”. (Logisber, 2024, p.10). El CIF (*Cost Insurance And Freight*) es el que se utiliza en la mayoría de los casos, ya que el exportador es quien se encarga de los trámites.

No debemos dejar de lado que, según Logisber (2024):

Los Incoterms DAP (*Delivered at Place*) y DDP (*Delivered Duty Paid*) son menos recomendables para el exportador porque le obligan a ocuparse de toda la cadena logística y a asumir toda la responsabilidad. En DAP (*Delivered At Place*), tramita y paga los costes de la descarga de la mercancía en destino y en DDP asume además

las formalidades aduaneras y el transporte interior en el país de llegada. Ambos casos pueden presentarse complicaciones y complejidades que el exportador quizás no esté en condiciones de controlar y que pueden generar extra-costes. (p.13).

Competitividad

Desde ya hace mucho tiempo Costa Rica ha trabajado en su desarrollo y el crecimiento en el comercio internacional, buscando nuevos proyectos y oportunidades; de hecho, Camarillo (2022) indica que “Costa Rica se posiciona este año en el puesto 28 del Índice de Competitividad Internacional (ICI), el cual, mide la capacidad de cada país para generar, atraer y retener talento e inversiones”. (p.2)

Sin embargo, se debe considerar que, al exportar, la competitividad se ve afectada debido a las muchas restricciones que se imponen para poder acceder a los mercados tanto nacionales como internacionales, es decir, “la desigualdad se centra en el cumplimiento de medidas no arancelarias por parte de los nacionales a la hora de exportar y que superan en gran proporción las que deben cumplir otros países”. (Gutiérrez, 2024, p.3).

Todas estas restricciones son propuestas y respaldadas a través de las negociaciones comerciales, pero han dado paso a la imposición de múltiples medidas no arancelarias “principalmente para cuidar la inocuidad y la seguridad de los productos que ingresan a un país o a otro” (Gutiérrez, 2024, p.1) que tienen a Costa Rica en desventaja.

Incluso Gutiérrez (2024) resalta que:

Si se hace una sumatoria de la cantidad de medidas no arancelarias que Costa Rica debe cumplir versus el conjunto de naciones o bloques con los que se han establecido acuerdos comerciales (Unión Europea, Reino Unido, Estados Unidos, China, Chile, Canadá y la comunidad del Caribe, Caricom) los productores nacionales deben cumplir con 322 requisitos, mientras que estos países solamente 65. En el caso chino, el país debe cumplir hasta 138 medidas. (p.10).

Desempeño de Costa Rica

Ajeno a lo anterior, el 2020 fue un año sumamente difícil que marcó al mundo y al comercio internacional, (COMEX, 2021) menciona en unos de sus comunicados de prensa que en el caso de Costa Rica:

En el I trimestre se presentó un inicio positivo de +9%, en el II trimestre se evidenciaron los efectos de la pandemia en las exportaciones al decrecer un -12%, en el III trimestre hubo un crecimiento de +1% y se empezaron a ver señales de recuperación; y, finalmente, en el IV trimestre se consolidó la recuperación al crecer un +10%. (p.1).

Es decir, las empresas costarricenses han tenido un admirable desempeño en las exportaciones durante el periodo 2020-2023, cuando han demostrado el poder y la capacidad de los habitantes, e incluso, “a pesar del contexto mundial y los retos que se enfrentaron en el país, el sector exportador ha sabido innovar y salir adelante, dejando en alto el nombre de Costa Rica”. (Procomer, 2024, p.10).

Este gran desempeño se hace notar en las cifras posteadas en las páginas oficiales de diferentes instituciones encargadas y supervisoras del comercio internacional, tales como Procomer, donde se indica que durante el periodo 2020-2021, los dispositivos de uso médico tuvieron un crecimiento del 50%, las agujas y catéteres un 47%; y las prótesis de uso médico un 70%; por otro lado, en el sector agrícola la piña tuvo un aumento del 7%, las frutas congeladas un 36% y plantas ornamentales un 31%. Sin embargo, estas mismas cifras muestran que hay productos como el banano, el melón y el café que no muestran mejoría en su exportación, como tampoco lo hace el sector pecuario.

De la misma manera, hay que recalcar la importancia de la diversificación de la oferta exportable, gran cualidad que tuvo Costa Rica durante este periodo de recuperación tras las diferentes crisis ocurridas. Al respecto, se observa que “Al analizar los principales productos de exportación de enero a octubre de este año, podemos observar que pertenecen a diferentes sectores, lo cual nos hace ver la importancia de no depender de pocos bienes en los mercados internacionales”. (Procomer, 2021, p.6).

Ilustración No 7

Desempeño de Costa Rica



Nota: Rodríguez, 2024.

Procomer (2021) señala en uno de sus comunicados de prensa que:

La combinación de la diversidad de los mercados de destino y de la oferta exportable, así como la innovación del sector exportador, ha sido la clave para salir adelante y mostrarle al mundo que Costa Rica tiene la capacidad de continuar siendo un exportador exitoso de productos de calidad. (p.6).

Impacto Económico

En cuanto al impacto económico, en la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea durante el periodo 2020-2023, se debe mencionar que la pandemia del COVID 19 tuvo un gran efecto en este, ya que, debido a dicho evento y a las medidas tomadas por China para contener la propagación del virus, hubo muchos recesos y repercusiones para la economía. El suministro de bienes y servicios se vio afectado porque las fábricas cerraron

y la producción cayó, así como la demanda, porque los consumidores se quedaron en sus casas y dejaron de gastar, por lo que la economía se detuvo totalmente y se enfrió el comercio internacional.

De igual manera y económicamente hablando, también tuvo repercusiones en el turismo, ya que la población se encontraba encerrada sin tener la posibilidad de salir del país; además, la decadencia de las cadenas para proveer materias primas provocó una menor demanda y una baja en la producción de las empresas. La educación también se vio afectada porque, al implementar las clases virtuales, muchos estudiantes abandonaron los estudios y otros no presentaban el mismo rendimiento que en las clases presenciales.

Sin embargo, OECD (2023) señala que:

Costa Rica se recuperó bien de la recesión causada por la pandemia. El desempeño sostenido y resiliente de las exportaciones continúa favoreciendo el crecimiento, mientras que el consumo se ve obstaculizado por la alta inflación y el desempleo. La situación fiscal mejoró, pero continúa siendo desafiante, por lo que es necesario continuar haciendo esfuerzos para contener el gasto y aumentar la eficiencia del sector público durante varios años. (p.1).

De igual forma, las empresas costarricenses deben mantener y reforzar las negociaciones de comercio e inversión extranjera directa, ya que estas son clave tanto para diversificar las exportaciones como para mejorar las condiciones de vida y generar de empleo; esto requiere “reducir la carga regulatoria, mejorar la combinación de impuestos, fomentar una mayor competencia en mercados clave y continuar los esfuerzos para lograr la descarbonización y protección del medio ambiente”. (OECD, 2023, p.1).

En contraste, en un reciente reporte Procomer (2024) denota que:

El año 2023 cerró con un robusto crecimiento de 15,5% en las exportaciones de bienes de Costa Rica, es decir, \$2.452 millones más que en el 2022, alcanzando la

cifra de \$18.244 millones. Este es el segundo crecimiento más importante en los últimos cinco años. (p.1).

Es decir, Costa Rica experimentó un impacto financiero muy favorable a pesar de tantas dificultades que se presentaron durante el periodo 2020-2023, es así, como se demuestra que el sector exportador sigue siendo una parte sumamente importante para el desarrollo económico del país.

Consecuencias Logísticas del Proceso de Exportación

Así como con cualquier trámite internacional, se presentaron diferentes consecuencias antes, durante y después del proceso de exportación, donde una vez más se puso a prueba el talento, la inteligencia, la resiliencia y la capacidad de las múltiples empresas exportadoras costarricenses.

Desafíos

Costa Rica ha enfrentado en estos últimos años a diferentes desafíos a la hora de exportar, principalmente en el sector agrícola, tales como:

1. **Calidad:** Está relacionada con el desarrollo de buenas prácticas agrícolas y de manufactura, representa un desafío ya que implica cumplir con normativas internacionales, satisfacer expectativas del mercado meta, manejar una cadena de suministro compleja y mantener la competitividad global.
2. **Volumen exportable:** “El exportador debe disponer de volúmenes constantes, que cumplan los estándares internacionales para satisfacer la demanda de los clientes, de forma que se facilite la recompra de los productos”. (Procomer, 2020, p.4). Es decir, no se debe exportar un volumen mayor de lo que la empresa está en capacidad de cumplir, ya que sería demasiado retador en cuanto a gestión de riesgos financieros y económicos.
3. **Certificaciones:** Son un desafío a la hora de exportar porque involucran auditorías rigurosas, documentación detallada, tiempo y altos costos que añaden complejidad al proceso. Estas son, en su mayoría, solicitadas por los países destino. Procomer (2020) recalca que:

En el caso de la Unión Europea es ampliamente requerida la Global Gap que tiene un enfoque en la adopción de Buenas Prácticas Agrícolas, y otras de responsabilidad

social como Fair Trade que promueven una relación comercial voluntaria y justa entre productores y consumidores, u otras como Rainforest Alliance que garantiza el cumplimiento de normas de sostenibilidad ambiental, social y económica, entre otras. (p.5).

4. Cumplimiento de requisitos fitosanitarios de ingreso: Representan un desafío al exportar ya que se requiere de la implementación de prácticas agrícolas específicas, tratamientos de desinfección y de una constante coordinación con las autoridades locales e internacionales para garantizar la correcta ejecución y evitar retrasos en la aduana. Procomer (2020) señala que:

Previo a la exportación, se debe verificar con el Servicio Fitosanitario del Estado (SFE) la existencia del Análisis de Riesgo de Plagas (ARP), que faculte al productor para realizar envíos al país de destino cumpliendo con los requisitos establecidos. Se debe contar con un manejo integrado de plagas, así como el cumplimiento de límites máximos de residuos de agroquímicos que permitan la obtención del certificado fitosanitario de exportación que demuestre que el producto fresco se encuentra acorde con las regulaciones existentes. (p.6).

5. Aranceles de importación: Significan un desafío para los países con los que no se cuenta con un TLC porque aumentan el costo de los productos exportados, haciendo que sean menos competitivos en el mercado de destino.
6. Innovaciones de empaque y embalaje: Este es de los primordiales, ya que se debe mantener la frescura y calidad de los productos hasta que lleguen al país destino, lo que conlleva la inversión no solo en materiales resistentes y adecuados, sino también diseños que cumplan con las normativas de manipulación, sostenibilidad y almacenamiento en los mercados receptores, que en este caso sería la Unión Europea. En unos de sus blogs, Procomer (2020) comenta que:

Costa Rica ha desarrollado mediante alianza público-privada innovaciones en cuanto a la mejora de embalajes para la exportación, como en el caso de papaya, en

donde recientemente se desarrolló una caja que mejora la aireación de la fruta en el contenedor con el fin de incrementar la vida útil del producto y reducir las probabilidades de aparición de enfermedades postcosecha. (p.8).

7. Logística de envío: En este aspecto se debe considerar la oferta logística disponible y las mejores rutas para los envíos, así como también verificar si los países competidores cuentan con procesos que les permita ofrecer los productos a un menor precio y “verificar la condición (cantidad, calidad, empaque, estibas) de los productos previos al embarque y transporte, así como en su llegada al lugar de destino”. (Procomer, 2020, p.9). Esta logística de envío es todo un reto porque significa una constante capacitación para los exportadores y una complicada gestión de múltiples variables complejas, como regulaciones internacionales, diversidad logística, distancias geográficas, tiempos de tránsito y riesgos inherentes.
8. Medios de pago, contratos y seguros: Esto significa un desafío en la exportación porque implica gestionar riesgos financieros, cumplir con regulaciones internacionales, negociar términos favorables y asegurar la protección contra fraudes. Aquí la integridad de ambas partes negociantes es crucial por lo que se tiene que acordar la manera de pago más adecuada, legal y justa.

Procomer (2020) hace hincapié en que:

Es de vital importancia, que al momento de llevar a cabo las negociaciones internacionales cuenten con un contrato de compraventa internacional que establezca las condiciones de pago, calidad y cantidad de mercancía, INCOTERMS, existencia de cláusula arbitral (si es posible), distribución de cargos de envío, entre otros aspectos. Además de ello, según el INCOTERMS negociado se recomienda utilizar un seguro de crédito a las exportaciones, que permita garantizar el reembolso de un porcentaje de las eventuales pérdidas que puedan

sufrir los exportadores, como consecuencia de la falta de pago total o parcial de un comprador en el extranjero. (p.10).

9. Factores climáticos adversos: Costa Rica está expuesta a fenómenos climáticos incontrolables que pueden significar desafíos logísticos por las variaciones y aumentos en los costos de transporte debido a rutas alternativas o necesidad de medidas de protección adicionales, así como por las fluctuaciones en la oferta y demanda de productos que pueden afectar el precio de estos; por eso “es fundamental que los productores dispongan de planes de mitigación de riesgos para afrontar las épocas de afectación, tomando en cuenta sistemas como la agricultura de precisión para la mejora en los rendimientos, uso preciso del agua y sanidad agrícola”. (PROCOMER, 2020, p.11).
10. Patrones de consumo: Después de la pandemia del Covid-19, los patrones de consumo de ciertos productos variaron de manera notoria, por lo que es vital “conocer qué tipos de productos solicitan los consumidores en los mercados internacionales en cuanto a las características de calidad, sabor y precio, así como la coyuntura económica y social que puedan eventualmente afectar la demanda”. (Procomer , 2020, p.12). Son un desafío para los exportadores porque requieren una comprensión profunda de cada mercado objetivo, una adaptación en la oferta de productos y un buen desarrollo de estrategias de marketing.

Todos estos retos mencionados anteriormente son muy importantes y se deben tomar en consideración antes de exportar hacia cualquier destino. Aunque parezca ilógico, aportan múltiples ventajas, ya que, al tomarlos en cuenta, las empresas exportadoras deben trabajar en una planificación más estratégica y pueden brindar más capacitaciones a los empleados, con el fin de satisfacer a los clientes, impulsar la diferenciación en el mercado mundial, estimular la innovación de productos, de programas, de canales y de estructura organizacional; en palabras más sencillas, se necesitan estos desafíos para crecer y seguir avanzando en el comercio, tanto fuera como dentro del territorio costarricense.

Afectación Por Los Eventos Globales

La pandemia del COVID-19, la crisis de contenedores, el alza en el precio del petróleo, el conflicto armado entre Rusia y Ucrania y los bruscos desastres naturales son solos algunos de los eventos ocurridos durante el 2020-2023 que tuvieron un gran impacto en la logística para la

exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea, en donde, así como indica Hidalgo (2022):

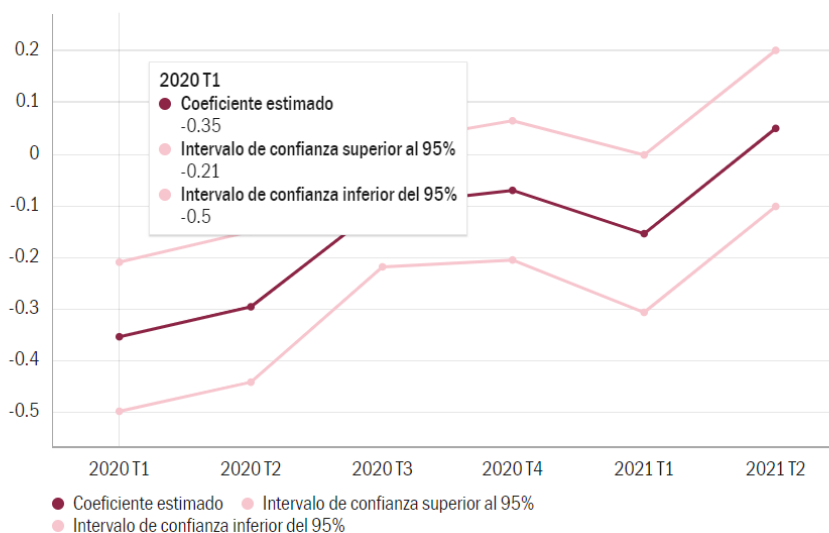
El suministro de bienes y servicios se vio afectada porque las fábricas y las oficinas cerraron y como resultado la producción cayó. Y al mismo tiempo la demanda también lo hace porque los consumidores se quedaban en sus casas y dejaban de gastar. (p.18).

Uno de los principales dilemas en este contexto tuvo que ver en gran parte “con el flujo de las mercancías, por el retraso en el retorno de contenedores (principalmente los refrigerados) ante los lentos desembarques y embarques en los puertos”. (Hidalgo, 2022, p.37), esto debido al aumento del valor de los fletes marítimos que, para la mayoría de los exportadores e importadores significaba mucho esfuerzo económico e incertidumbre, así como a la escasez de espacio disponible para transportar productos y a las rigurosas medidas preventivas ante la COVID-19, que le pusieron pausa al comercio.

Ilustración No 8

Medidas de contención por el COVID-19

Impacto trimestral de las medidas de contención en las exportaciones en 2020 y el primer semestre de 2021



Nota: Rodríguez, 2024.

Esta pandemia y sus medidas generaron diversos impactos negativos en cuanto a comercio y logística, amplificando desafíos operativos, financieros y estratégicos para los países y empresas involucradas en la exportación, ya que según Santarcángelo (2020) se presentó:

El cierre de puertos y fronteras, la interrupción de las cadenas de suministro, la implementación de restricciones en los viajes aéreos, así como la aplicación de cuarentenas de aislamiento que obligaron al cierre de numerosos negocios. Asimismo, la adopción de barreras comerciales por parte de numerosos países, especialmente en lo que respecta a las restricciones a la exportación de suministros médicos y productos alimenticios, que sirvió para deprimir aún más los volúmenes comerciales. (p.1).

De igual manera, la guerra de Rusia y Ucrania representó un fuerte choque comercial debido a que estos dos países son muy poderosos y grandes proveedores a nivel mundial, por lo que había menos suministros, pero a mayor precio, situación que repercutió principalmente en la clase baja de la población, ocasionando menos oferta de mano de obra, más dependencia comercial, destrucción de la capacidad productiva y aumento de la inflación global. En concreto, Ossa (2023) indica que:

El volumen del comercio mundial se mantuvo en general en niveles anteriores a la guerra tras el desplome inicial de productos como el trigo. Los precios de las mercancías más afectadas por la guerra aumentaron, lo que contribuyó a la inflación en todo el mundo, pero menos de lo que se temía inicialmente. (p.1).

Estos eventos globales dieron lugar a un marcado aumento de desempleo por la consecuente reducción de la demanda de bienes y servicios, la cual, por ende, provocó que el comercio internacional cayera de manera repentina y significativa, que hubiera un aumento en los precios de materia prima, una volatilidad en los mercados financieros y un debilitamiento en la confianza de los comerciantes. Para sustentar dicho análisis, INEC (2021) complementa mencionando que:

La tasa de desempleo fue de 18,1 % a nivel nacional, en la población masculina se estimó en 13,7 % y la femenina en 24,6%. Al compararlas con el mismo trimestre del año anterior, se redujo en 5,9 p.p. para el total país; se presentó una disminución de 6,3 p.p. para los hombres y de 5,8 p.p. para las mujeres. (p.1).

Asimismo, el desorden climático fue clave en estas problemáticas, ya que para Costa Rica las extremas lluvias o sequías afectaron de gran manera las cosechas, provocando daños en la infraestructura, afectando la seguridad alimentaria y bajando la cantidad y la distinción de los productos a exportar; dicha situación repercutió en la Unión Europea, ya que no recibieron la misma proporción y calidad de manufacturas ni el mismo protocolo de envío, entrega y distribución. Reyes (2022, p.4) señala que “por cada grado centígrado de aumento de la temperatura por encima de los 25 °C, la productividad de la mano de obra se reduce en un 2%”.

Ayuda en Acción (2020) manifiesta que:

El Banco Mundial advierte de que si no se toman medidas de manera urgente el impacto del cambio climático podría llevar a la pobreza a cien millones de personas en 2030. O le ponemos freno ahora o cada vez será más difícil de alimentar una población creciente que, según el análisis Perspectivas de la Población Mundial 2019 de Naciones Unidas, en 2050 podría llegar a los diez mil millones de personas. (p.1).

Y, finalmente, el impacto del petróleo provoca un desorden comercial, ya que, según ONU (2022, p.23), “los precios más altos del petróleo pueden reducir los ingresos reales y la demanda de importaciones en todo el mundo, mientras que los precios más altos del gas natural probablemente tendrían un mayor impacto en Europa”.

Riesgos

A diferencia de los desafíos, los riesgos son situaciones que tienen la probabilidad de causar daño y que generan consecuencias negativas a futuro, las empresas costarricenses sufrieron algunos en el momento de exportar a la Unión Europea, ya que es un destino sumamente exigente

en materia ambiental, social y laboral; es por esa razón que cada empresa debió “evaluar y fortalecer sus prácticas y políticas internamente para poder enfrentar exitosamente revisiones por parte de potenciales clientes europeos o la misma UE”. (Peters, 2023, p.5).

En cuanto a riesgos económicos, destacan las pérdidas originadas por el tipo de cambio, el aumento de tasas de interés y de aranceles, y el aumento de la deuda política que pueden provocar la disminución de la competitividad. Por otro lado, también se presentan los riesgos jurídicos que “están ligados a la posibilidad de que los estados extranjeros modifiquen la reglamentación relativa a nuestros productos o servicios y haya que proceder a adaptaciones costosas o a nuevas homologaciones” (Exportise, 2020, p.8), que va de la mano del riesgo de corrupción, el cual es muy común en temas de aduanas como el soborno y la violación de leyes, que puede ocasionar demandas, multas y, en el peor de los casos, cárcel y cierre de compañías.

Adicionalmente, en el ámbito comercial se corren distintos peligros al exportar, por ejemplo, la pérdida de acceso a los clientes por cambios bruscos en sus necesidades, la creación de productos sustitutivos que remplazan a los que se intercambian en la actualidad y el riesgo de impago y de incumplimiento en los contratos. De igual manera, se debe enfatizar en que las huelgas y conflictos sociales-políticos pueden paralizar la economía, imposibilitando el comercio nacional e internacional.

También se deben considerar los riesgos ligados a la competencia, que son principalmente la llegada de nuevos socios al mercado con nuevas ideas y proyectos que pueden desplazar a las empresas exportadoras costarricenses del negocio y, por supuesto, los ligados al transporte, tales como la posibilidad de perder los productos por falta de documentos o requerimientos para ingresar a la Unión Europea; el riesgo de que los productos se dañen, se pierdan o se los roben y destaca la amenaza de contratar profesionales aptos para dichas exportaciones, ya que estos son la cara de la negociación, los que brindan la seguridad a los clientes y los responsables del éxito profesional en la entrada y salida de mercancías.

Oportunidades

Es claro el surgimiento de oportunidades para Costa Rica debido a que el mercado de la Unión Europea “es más que adecuado para hacer negocios a nivel internacional desde cualquier parte del mundo. Además, la competición con empresas locales es totalmente factible, porque, según un estudio, uno de cada cinco europeos ha comprado productos del extranjero”. (Kompass,

2022, p.2). Las empresas costarricenses tienen una gran ventaja con respecto a otros países comerciantes, ya que Costa Rica representa más de la mitad de todas las exportaciones de Centroamérica, por lo tanto, cuenta con un potencial enorme en la innovación y cooperación con la Unión Europea.

Entre las principales oportunidades destacan:

1. Desarrollo de productos de alta tecnología y manufactura: Debido a la alta e importante demanda en la Unión Europea por productos innovadores y de alta calidad, se abren muchas oportunidades de desarrollo y producción de aparatos y máquinas para las empresas costarricenses, para que estas puedan cumplir con todos los estándares rigurosos de calidad y regulación.
2. Expansión: Al tener una ventaja competitiva por la calidad de los productos, Costa Rica tiene la oportunidad de expandir las exportaciones principalmente en el sector agrícola, que es su fuerte en el comercio internacional, así como también el poder contribuir a la industrialización y el crecimiento de ambos países, que se ve favorecida con la entrada de empresas y la iniciativa empresarial. BLITA (2022) dice al respecto que:

Un proceso de expansión internacional es una decisión estratégica que le permitirá a un empresario o a una organización crecer, minimizar riesgos y optimizar recursos. Adicionalmente, podrán exportar sus productos y servicios más allá de sus fronteras, conquistando nuevos clientes, lo que incrementará sus ventas al mismo tiempo que reducirá sus costos operativos. También, a través de esta iniciativa obtendrá bases de datos de clientes provenientes de los nuevos mercados que se van abriendo, lo que facilitará llegar a lugares con los que no tenía ninguna relación comercial anteriormente. (p.1).

3. Diversificación de nuevos productos y mercados: Esta oportunidad crea un seguro para futuras e inesperadas crisis, da paso a la innovación y a la expansión de la base de clientes, aumenta la oferta de empleos y asegura un crecimiento sostenido en la economía que puede beneficiar a diversas regiones dentro de Costa Rica y contribuir a una distribución más equitativa de la riqueza.

4. Estrategia: La gran oportunidad de comercializar con un sector tan estratégico a nivel mundial como lo es la Unión Europea, tanto por ubicación como por alcance global, puede ayudar a conocer nuevos destinos comerciales y a propagar los productos incipientes de empresas costarricenses en el mercado.

En palabras más sencillas, por el gran desempeño y reconocimiento de los últimos años, Costa Rica tiene la oportunidad de darse a conocer a nivel internacional por medio de la Unión Europea, así como obtener una mayor resiliencia en cuanto a futuras inversiones productivas, atraer inversión extranjera al país, generar empleos en distintas áreas para los costarricenses, aprovechar al máximo los recursos del país y apoyar e impulsar a las medianas y pequeñas empresas que apenas comienzan en la exportación de sus productos.

Requerimientos Logísticos

Por otro lado, todas las exportaciones deben seguir ciertas normas y pasos para obtener éxito en la negociación y proteger a todos los profesionales involucrados tanto directa como indirectamente en este proceso; de igual modo, es necesario cumplir con lo que la ley indica para evitar sanciones o algún tipo de proceso legal que pueda perjudicar al país.

Además, se debe tener claro el primer paso para llevar a cabo el proceso de exportación, según Esencial Costa Rica (2020):

Es requerido contar con un registro de exportador, el cual puede realizarse como persona física o jurídica ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) de PROCOMER. El registro es gratuito y debe renovarse cada dos años, el trámite se realiza en línea mediante la plataforma VUCE 2.0. Una vez que se ha registrado, se crea un código alfanumérico que le identificará como tal. (p.5).

Documentos Obligatorios

En cuanto a documentos de carácter obligatorio, se mencionan los siguientes:

1. Factura comercial: Es el documento que indica que hubo una compra o venta de un bien o servicio, es decir, es lo que respalda las condiciones de la compraventa, aquí se pueden

observar cantidades, precios, fecha, dirección, tipo de cambio, nombre de la empresa, a quien va dirigido, entre otras características.

2. Manifiesto de carga: “Es el contrato con el transportista y ampara el transporte de mercancías ante las distintas autoridades”. (Esencial Costa Rica, 2020, p.6). Este documento de carácter obligatorio contiene la declaración genérica de la mercadería y es emitido por el responsable de transportar las mercancías.

Ilustración No 10

Manifiesto de carga

LOGO EMPRESA TRANSPORTADORA		REMESA TERRESTRE DE CARGA		<input type="text"/>
FECHA	<input type="text"/>	NUMERO DE MANIFIESTO	<input type="text"/>	
SEÑORES:	<input type="text"/>	CIUDAD	<input type="text"/>	DIRECCION
CONDUCTOR:	<input type="text"/>	VEHICULO PLACA:	<input type="text"/>	REMOLQUE PLACA:
REMITIMOS A USTEDES LAS SIGUIENTES MERCANCIAS PROCEDENTES DE:				<input type="text"/>
REMITIDAS POR:	<input type="text"/>	COBRAR OFICINA DE:	<input type="text"/>	
NOTA: <input type="text"/>				
CUMPLIDO No.	PRODUCTO	KILOS	GALONES	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<input type="text"/>		<input type="text"/>		
FIRMA Y SELLO AUTORIZADOS J.B.T.		FIRMA Y SELLO DESTINATARIO		
Señores: EL CONDUCTOR EXPERTO MINIMIZA LOS RIESGOS QUE SE PUEDEN PRESENTAR EN LA OPERACION				
EMPRESA				


Nota: Rodríguez, 2024.

3. Conocimiento de embarque (*Bill of Lading*): Este documento es emitido por la empresa de transporte y es de los más importantes, como lo indica Esencial Costa Rica (2020):

Es el recibo dado por el transportista a su agente por las mercancías que van a embarcarse o han sido embarcadas en el buque. Este documento adopta diferentes denominaciones ya que depende del medio de transporte que se utilice, por ejemplo: si es aéreo se le denomina Guía Aérea o Carta de Porte si es terrestre. (p.6).

Ilustración No 10

Conocimiento de embarque

To be used also as PORT TO PORT B/L		B/L No. 1040		SHIPPER	
		TEXMEN, S.L. C/ SAN JOSÉ PERALES, 85 46870 ONTENIENTE (VALENCIA) SPAIN		CONSIGNEE	
				TO THE ORDER OF JORDAN NATIONAL BANK.	
NOTIFI PARTY					
MOHAMED ABU AND ZIYAD AL MOUTHASEB AND PARTNERS FOR TRADE AND INVESTMENT CO., 23, P.O. BOX 66608 EAST JERUSALEM ISRAEL					
CARRIER:					
ATLANTICA S.p.A DI NAVIGAZIONE					
PLACE OF ACCEPTANCE:		PORT OF LADING:	VESSEL:	VOYAGE:	
		VALENCIA SPAIN	EMMA MAERSK	46	
PORT OF DISCHARGE:		PLACE OF DELIVERY:	FINAL DESTINATION:		
AHSOD PORT			ASHDOD		
Marks and numbers	Packages	Description of Goods		Weight declared	Measurement
GRU110.329-8 27546825 CLEAN ON BOARD		1x20' CONTAINER FCL/FCL SHIPPER LOAD STOW AND COUNT HOUSE/HOUSE 110 CARTONS BLANKETS 100% COTTON, DELIVEY TERMS CFR ASHDOD GOODS TO BE SHIPPED WITH CONFERENCE LINE SHIPMENT FROM: SPAIN TO ASHDOD PORT FREIGHT PREPAID.		P 1800 KGS T 2000 KGS ----- 3800 KGS	

Nota: Rodríguez, 2024.

- Declaración Única Aduanera (DUA) de exportación: Este es el acta que contiene las descripciones, pesos, valores, clasificaciones arancelarias de los productos a exportar y que sirve también de base para la declaración tributaria. Puede ser elaborado tanto por una agencia aduanal como por el propio exportador. Across Logistics (2023) indica que:

En primer lugar, el DUA es un documento aduanero obligatorio que debe ser presentado a las autoridades aduaneras antes de que se pueda liberar la mercancía importada o exportada.

Además de su función aduanera, el DUA también sirve como documento de declaración fiscal para el pago de impuestos y aranceles. El DUA permite a los importadores y exportadores cumplir con las obligaciones fiscales establecidas por las autoridades aduaneras y tributarias del país de origen y de destino. (p.1).

Ilustración No 11

Declaración Única Aduanera

40 - DUA PROV. DE EXPORTACION									
Aduana	Código	DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)			2	REGISTRO DE ADUANA			
MARITIMA DEL CALLAO	118								
Nº Orden	Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	Nº DUA Prov.	Nº Declaración: 093741				
002496	40	1	NORMAL	2013-093741	Fecha Numeración: 27/11/2013				
1	IDENTIFICACION			Sujeto a: NARANJA					
1.1 Importador/Exportador		EXPORTADORA SAFCO PERU S.A.							
1.2 Código y Documento de Identificación		1.3 Dirección de Importador/Exportador		1.4 Cod.Ubi.Geo.					
4 - 20515552520		CA. ALCANFORES 1245 2DA PARALELA CDA 12 LARCO ,MIRAFLORES,LIMA,LIMA							
3	TRANSPORTE		3.1 Empresa Transporte		3.2 Nº Manifiesto				
	- 5009		Código		2013 - 2135				
			3.3 Vía Transporte		Código				
			1 - MARITIMO						
3.4 Fecha Termino Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) Código		3.6 Unidad Transporte (T/R)		3.7 Aduana D/S Código			
--/------		-							
4	ALMACEN		4.1 Depósito Temporal Código		4.2 Depósito A.Autorizado Código		4.3 Plazo Solicitado		
			NEPTUNIA - 3033		-		0		
5	TRANSACCION			5.1 Entidad Financiera Código		5.2 Modalidad Código			
				- 0		OTRAS FORMAS DE PAGO - 7			
6	VALOR ADUANA		6.1 Valor Clausula de Venta		6.2 Comisión Exterior(Referencial)		6.3 Otros Gastos Deducibles		
			63840		0		0		
			6.4 Total Ajustes		6.5 Valor Neto de Entrega(FOB)		63840		
OTROS DATOS DILIGENCIA		Total Peso Neto		Total Peso Bruto		Total Bultos		Total U.Fisicas	
		18696.0		20590.0		2280.0		18696.0	
								2280.0	

Nota: Rodríguez, 2024.

5. Permisos de exportación: Estos no siempre son requeridos, pero según Esencial Costa Rica (2020):

En Costa Rica se les conoce como notas técnicas y corresponden a los permisos que deben tramitarse en determinadas dependencias del Estado y que son necesarias para llevar a cabo la exportación de algunos productos dependiendo de su naturaleza y uso, entre estas instituciones se encuentran, el Ministerio de Salud, Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Ministerio de Seguridad Pública, Ministerio de Ambiente y Energía (MINAE), entre otros. (p.6).

De igual modo, hay ciertos documentos opcionales tales como la póliza de seguro, carta de instrucciones al agente aduanal, carta de instrucciones al transportista, certificados adicionales

(calidad o cantidad, entre otros), lista de empaque y certificado de origen que pueden facilitar el trámite de exportación y la inspección a su llegada al mercado de destino.

Normas Sanitarias

Adicional a lo anterior, para exportar a la Unión Europea, ya sea desde Costa Rica o desde cualquier otro país alrededor del mundo, se deben seguir estrictamente ciertas medidas sanitarias y fitosanitarias para proteger la salud de los trabajadores, animales y vegetales de los altos riesgos que implica el uso de los contaminantes, las toxinas y los organismos patógenos, es decir, para garantizar que los alimentos que ingresen sean seguros para el consumo de los habitantes.

Como primera medida sanitaria, se requiere llevar un control de los contaminante; para el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2020):

Se entiende por contaminante cualquier sustancia que no haya sido agregada intencionalmente al alimento, pero que se encuentra como residuo de la producción, cultivo, tratamientos médicos, fabricación, transformación, preparación, acondicionamiento, empaquetado, transporte, almacenamiento o contaminación ambiental, como por ejemplo residuos de algún metal por la antigüedad de las máquinas; sin embargo, no se considera como contaminante a partículas extrañas como restos de insectos, pelos de animal, entre otros. (p.16).

En esta misma línea, es fundamental respetar los límites máximos de residuos de plaguicidas que varían dependiendo de los productos que se quieran exportar y los controles referentes a aditivos que solo pueden utilizarse bajo dos condiciones: “que no planteen, según las pruebas científicas disponibles, ningún riesgo de seguridad para la salud de los consumidores y que su utilización no induzca a error a los consumidores”. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2020, p.17).

Es importante considerar que todas las normas de higiene están fundadas bajo el sistema HACCP, Eurofins (2023) explica que este:

Es un sistema que aborda la seguridad alimentaria desde un punto de vista global, ya que identifica, analiza y controla los peligros físicos, químicos y biológicos de las materias primas, las distintas etapas del proceso de elaboración y la distribución del producto. (p.4).

Dicho método nació de las consecuencias provocadas por la globalización y de la necesidad de proteger la salud alimentaria. Tiene como función primordial la gestión de la inocuidad de los alimentos, además de que, según Eurofins (2023, p.1):

- Ofrece confianza a los consumidores sobre la higiene de los alimentos.
- Determina los peligros que pueden tener la inocuidad de los productos.
- Aumenta la competitividad entre organizaciones de la industria de la alimentación.
- Introduce el uso de nuevos productos y tecnologías.
- Promueve el cumplimiento de los requisitos.

Acuerdos Comerciales

Los acuerdos comerciales también son sumamente importantes en estos procedimientos internacionales, ya que facilitan de gran manera la exportación de bienes y traen consigo múltiples ventajas para ambas partes. En este caso, se cuenta con el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE) que se firmó en junio del 2012 y que entró en vigor a partir del 1 de octubre del 2013.

En una de sus publicaciones, COMEX (2024) hace hincapié y aclara que este:

Regula las relaciones entre Centroamérica y la Unión Europea (UE) en tres ámbitos: diálogo político, cooperación y la creación de una zona de libre comercio entre la UE y los países de Centroamérica. El pilar comercial del Acuerdo tiene la particularidad de ser de aplicación de región a región, lo cual fortalece el proceso

de integración económica de los países centroamericanos, fomenta las relaciones comerciales entre las regiones y permite posicionar a Centroamérica como destino clave para la inversión extranjera directa proveniente del continente europeo. (p.1).

Este tratado es relevante y ha sido clave en el éxito y aumento de estas exportaciones desde empresas costarricenses hacia la Unión Europea, puesto que “liberaliza los mercados de bienes y servicios, contratación pública e inversiones de ambas partes, y crea un ambiente de inversión y de negocios estable, mediante un conjunto de normas comerciales mejoradas y de obligado cumplimiento”. (Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, 2021, p.3).

Entre los principios que abarca esta alianza estratégica están el respeto democrático, la seguridad, la promoción del desarrollo, la correcta gobernanza y, por ende, la precaución de la corrupción, lo que motiva y potencia el trabajo en equipo de todos los trabajadores, dejando muy buenos resultados al exportar e importar según sus principios.

Por otro lado, en el 202, Costa Rica y Unión Europea establecieron un fondo bilateral de cooperación por una suma de 14 millones de euros que tenía como fin profundizar la cooperación entre ambas partes y enfrentar los desafíos, a lo que MIDEPLAN (2023) se refiere de la siguiente forma:

Las áreas prioritarias de esta cooperación son la descarbonización, incluyendo transporte eléctrico, energías renovables y bonos verdes; la digitalización e innovación; y el apoyo en temas de personas en movilidad humana, como refugiados y migración. Estos recursos llegarán a complementar la cooperación proveniente de iniciativas de alcance regional de la UE. (p.2).

Requisitos Específicos para la Gestión de Residuos Generados

Como se ha mencionado anteriormente, tanto Costa Rica como la Unión Europea buscan siempre ser amigables con los empleados y con el medio ambiente a la hora de gestionar los residuos generados y es por eso por lo que en el 2019 se lanzó el Pacto Verde (PV). En conformidad, Procomer (2023) establece que este:

Es un proyecto con alcances globales, ya que se vale del poder regulatorio de la UE para establecer estándares globales a cambio de acceso a su mercado interno. Costa Rica debe dimensionar, que más allá de su evidente carácter ambiental, el PV es un punto de inflexión en el comercio con la UE y que, de ser exitoso, podría liderar una estela de terceros países y empresas que elevarán sus estándares de competitividad. El PV no es un fenómeno temporal, sino una constante que acompañará al comercio de Costa Rica con Europa y el mundo. (p.3).

El sector agroexportador de Costa Rica es uno de los más fuertes a la hora de exportar, por lo tanto, este Pacto Verde incluye ciertas metas, las cuales tienen que lograrse para que este proyecto logre su objetivo y que Procomer (2023) menciona a continuación:

1. Que a 2030 todos los envases y empaques alimentarios deberán poder ser reciclables y contar con un porcentaje de material reciclado;
2. Que se prohibirá todo material de empaque que no sea estrictamente funcional
3. Que a 2030 la UE se reducirá en un 50% el uso de plaguicidas, lo que implica una lista más reducida de sustancias autorizadas, así como modificaciones en los límites máximos de residuos
4. Que a finales de 2026 el sistema de reconocimiento de equivalencias para la certificación orgánica cambiará para C.R: los productores de café, aceite de palma, cacao, madera y sus subproductos deberán evidenciar que sus tierras están libres de deforestación, así como geolocalizar sus terrenos. (p.5)

Todo esto tiene como objetivo lograr la transición ecológica en la Unión Europea, recuperar la biodiversidad de Europa para el 2030 y neutralizar el clima para el 2050, lo que beneficiaría de gran manera a las personas, al medio ambiente y al planeta en general. De igual manera, ENEL

(2023) menciona que la aplicación de este proyecto ambiental promete muchas ventajas, tales como:

- Aire, agua y suelos más limpios gracias a la reducción de la contaminación ambiental;
- Mayor seguridad alimentaria, tanto en términos de calidad y salubridad de los alimentos como de disponibilidad de recursos alimentarios suficientes para todos (el plan, también incluye una parte de apoyo a los productores agrícolas europeos);
- Ciudades más habitables gracias al desarrollo del transporte público y de formas de movilidad no contaminantes;
- Fin de la dependencia de los combustibles fósiles y de las tensiones geopolíticas que de ella se derivan.
- Por último, y este es un punto decisivo, crecimiento económico, empleo y mejores perspectivas para las nuevas generaciones (p.1)

Para poder seguir el plan de la mejor manera posible, se trabaja bajo distintas estrategias, como, por ejemplo:

1. De la granja a la mesa: Busca cambiar el actual sistema alimentario de la UE en un modelo sostenible. Los principales objetivos de esta según son “garantizar suficientes alimentos, y que sean asequibles y nutritivos, sin superar los límites del planeta, apoyar una producción alimentaria sostenible, promover un consumo de alimentos y unas dietas saludables más sostenibles”. (Consejo de la Unión Europea, 2024, p.1)
2. De la biodiversidad: En esta se tienen acciones previstas tales como “garantizar suficientes alimentos, y que sean asequibles y nutritivos, sin superar los límites del planeta, apoyar una producción alimentaria sostenible, promover un consumo de alimentos y unas dietas saludables más sostenibles”. (Consejo de la Unión Europea, 2024, p.1)

3. Industrial Europea: “Su fin es permitir que la industria europea lidere la transición ecológica y digital y se convierta en la fuerza motriz mundial en el camino hacia la neutralidad climática y la digitalización”. (Consejo de la Unión Europea, 2024, p.1)
4. Pilas y baterías y sus residuos: Con esta estrategia se espera que para el 2030 la demanda de baterías sea 10 veces mayor a la de la actualidad, lo que se busca es promover una economía circular para mejorar este mercado y lograr una competencia más leal con respecto a la seguridad, sostenibilidad y etiquetado.
5. Transición justa: Con esta se busca proporcionar un apoyo financiero a las regiones más afectadas por la transición a la economía baja en carbono, donde se incluyen acciones tales como las que el Consejo de la Unión Europea (2024) menciona a continuación:
 - Las personas y las comunidades: facilitar oportunidades de empleo y de reciclaje profesional, mejorar la eficiencia de las viviendas desde el punto de vista energético y combatir la pobreza energética;
 - Las empresas: hacer que la transición a una tecnología baja en carbono resulte atractiva para la inversión, proporcionar apoyo financiero e invertir en investigación e innovación;
 - Los Estados miembros y las regiones: invertir en nuevos empleos en el sector de la ecología, en el transporte público sostenible, en la conectividad digital y en las infraestructuras de energías limpias. (p.1)
6. Sostenibilidad de las sustancias químicas: Esta estrategia tiene distintas propuestas entre las que destacan “proteger mejor la salud humana, reforzar la competitividad de la industria, apoyar un entorno sin sustancias tóxicas” (Consejo de la Unión Europea, 2024, p.1), que trae múltiples beneficios en la producción y en el envío de mercancías al exterior.
7. A favor de los bosques: En esta se formulan medidas tales como “promover la gestión forestal sostenible; ofrecer incentivos financieros a los propietarios y gestores forestales para que adopten prácticas respetuosas con el medio ambiente; aumentar el tamaño y la biodiversidad de los bosques”. (Consejo de la Unión Europea, 2024, p.1).

Entes Gubernamentales

Como parte de este proceso es importante mencionar a los distintos entes gubernamentales que regulan los procesos de comercio internacional y que tienen como función brindar soporte a esas empresas que deciden exportar e importar, mediante el asesoramiento sobre cómo incursionar en mercados internacionales e información de los requerimientos que se deben presentar ante otras instituciones públicas, según el producto que se desee exportar, por lo que son una pieza fundamental.

Procomer

Según Procomer (2020):

Es la institución encargada de promover la exportación de bienes y servicios costarricenses en todo el mundo. Además, simplificamos y facilitamos los procedimientos de exportación para satisfacer las demandas de compradores internacionales con la amplia y diversa oferta costarricense a través de duraderas relaciones comerciales. (p.1).

Cadexco

Según Cadexco (2024):

Es una organización empresarial, sin fines de lucro, fundada en el año 1981, que agrupa a empresas de bienes y servicios, exportadoras o vinculadas con el proceso exportador y el comercio internacional, con el propósito de promover y coadyuvar en las exportaciones, su competitividad y desarrollo del comercio exterior en general, en beneficio de Costa Rica y del bien común. (p.1).

COMEX

Según COMEX (2024):

Es el organismo que aprueba las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, es un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia. El Decreto Ejecutivo No 25 reestructura al Comité de Comercio Exterior (COMEX) define como miembros a los titulares o delegados de las siguientes entidades:

- Ministerio de Producción, Comercio exterior, Inversiones y Pesca, quien lo preside;
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca;
- Ministerio de Economía y Finanzas;
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo;
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (p.1)

Es importante la participación de estos entes para llevar a cabo la exportación desde empresas costarricenses hacia la Unión Europea, pues son organizaciones a las cuales se puede recurrir en primera instancia cuando se desconoce algún tema, para cualquier duda sobre impuestos, leyes, tarifas, documentos o simplemente para solucionar los inconvenientes que se presenten.

CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO

Enfoque

Cualitativo

Para Hernández *et.al* (2018), la investigación cualitativa estudia:

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

A lo citado Hernández *et.al* (2018) agregan que “(...) se plantea un problema de investigación (...). Va enfocándose paulatinamente. La ruta se va descubriendo o construyendo de acuerdo con el contexto y los eventos que ocurren conforme se desarrolla el estudio”. (p. 7).

De igual forma, los autores Hernández *et. al* (2018) sostienen que:

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

Como se recalca en las citas anteriores, el método a utilizar en este proyecto es el cualitativo, ya que, como se menciona en los objetivos, se pretende analizar la logística para la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea durante el periodo 2020-2023, tomando en cuenta las consecuencias que se presentaron durante este

proceso y las diferentes especificaciones y normas que se necesitan para llevar a cabo de manera correcta esta transacción.

Diseño

El diseño de dicha investigación es el cualitativo, debido a que este tipo de estudio es el más conveniente para el proyecto a realizar porque permite obtener un mejor entendimiento de la información recolectada y una mejor indagación del tema escogido; además, se espera que por medio del presente análisis y de los aportes de los distintos entrevistados del sector exportador del país, se expongan las diferentes opiniones y se aclaren todas las dudas que surjan a lo largo de este proceso.

Fenomenología Empírica

Es la experiencia compartida. Su propósito es explorar, describir y comprender las experiencias de las personas respecto a un fenómeno y descubrir los elementos en común de tales vivencias. Se obtiene la perspectiva de los participantes, se explora, describe y comprende lo que los individuos tienen en común de acuerdo con sus experiencias ante determinado fenómeno: sentimientos, emociones, etc. El investigador trabaja directamente con los participantes y la esencia de la experiencia compartida. (Hernández y Mendoza, 2018, p.551).

También se apoya en la temporalidad (tiempo vivido), espacialidad (espacio vivido), corporalidad (cuerpo vivido) y la relacionalidad o la comunidad (relación humana vivida).

Población y Muestra

Población

Son todos los casos que concuerdan con determinadas características. Las poblaciones deben situarse de manera concreta por sus características de contenido, lugar, tiempo y accesibilidad, para esto se debe delimitar la unidad a estudiar. Es un conjunto finito o infinito con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación, queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio.

En cuanto a la unidad de muestreo, es necesario determinar el tipo de estudio a elegir para definir la población de estudio.

Muestra

Es un subgrupo de la población o universo que interesa al investigador y será de quienes se obtendrá la información, deberá ser una muestra probabilística o no probabilística representativa de la población, dependiendo del enfoque y diseño de la investigación.

Muestra cualitativa

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

La muestra se determina durante o después de los primeros ajustes de la investigación, es tentativa y se puede ajustar en cualquier momento, no es probabilística, no busca generalizar resultados sino profundizar en el fenómeno que se estudia. No es necesario que sea representativa de la población. En ocasiones una misma investigación cualitativa requiere de muestreo mixto o combinación de muestreos (si el diseño así lo requiere). Existen los siguientes tipos:

- ✓ Voluntarios (ciencias sociales y médicas).
- ✓ Expertos (exploratorias para generar hipótesis).
- ✓ Casos-tipo (riqueza, profundidad y calidad de la información, no la cantidad ni la estandarización).
- ✓ Por cuotas (estudios de opinión y mercadotecnia).
- ✓ Diversas o de máxima variación. (mostrar distintas perspectivas y representar la complejidad del fenómeno estudiado, o bien documentar la diversidad de casos para localizar diferencias y coincidencias, patrones, particularidades).
- ✓ Homogéneas (las unidades tienen un mismo perfil o características o comparten rasgos similares. Su propósito es centrarse en el tema por investigar o resaltar situaciones, procesos o episodios en un grupo social).
- ✓ En cadena o por redes (participantes clave y conocidos o quienes pueden aportar datos relevantes).
- ✓ De casos extremos (evaluar características, grupos o situaciones alejadas de la normalidad o de prototipos).
- ✓ Por oportunidad (casos que se presentan de manera fortuita).

- ✓ Teóricas o conceptuales (cuando el investigador necesita entender un concepto o teoría puede muestrear casos que le sirvan para este fin).
- ✓ Confirmativas (la intención es sumar nuevos casos cuando en los ya analizados se presenta alguna controversia o resultados diferentes).
- ✓ De casos importantes o críticos (casos del ambiente que no deben quedar por fuera)
- ✓ Por conveniencia (casos disponibles a los que se tiene acceso).

En este trabajo universitario de investigación la muestra se enfoca en los diferentes tipos de profesionales especializados en diversos ámbitos y relacionados al comercio internacional, los cuales brindarán la información necesaria para seguir desarrollando dicha indagación por medio de un cuestionario.

Tabla No 1

Muestra

No Entrevistado	Razón	Puesto
Entrevistado 1	Es quien negocia los contratos de venta en el exterior.	Gerente general de exportaciones.
Entrevistado 2	Es quien brinda ayuda a la empresa en todo lo relacionado a la importación o exportación de mercancías.	Gerente de departamento comercial.
Entrevistado 3	Es quien hace la clasificación arancelaria y la presentación de los documentos.	Agente aduanal.
Entrevistado 4	Es quien realiza las labores correctivas para que la cadena de suministros funcione de la mejor manera posible.	Jefe de departamento de logística.

Entrevistado 5	Es quien realiza los trámites comerciales para exportar y les da seguimiento a estos,	Auxiliar de exportaciones.
Entrevistado 6	Es quien organiza todo en el país de origen de la mejor manera para evitar inconvenientes a la hora de exportar.	Coordinador en unidad de origen.
Entrevistado 7	Es quien administra los clientes que mantienen una relación comercial con la empresa.	Ejecutivo de cuentas.
Entrevistado 8	Es quien maneja los procesos de exportación e importación de la empresa.	Encargado de exportaciones e importaciones.
Entrevistado 9	Es quien envía mercancías a territorio extranjero.	Exportador.
Entrevistado 10	Es quien se hace responsable de la coordinación de actividades de compra, venta, distribución y producción.	Encargada de la cadena de suministros.

Nota: Rodríguez, 2024

Unidades de Análisis

Al respecto, Ortega indica que “Las unidades de análisis son las personas o cosas cuyas cualidades se van a medir”. (2022, pág. 1). Estas unidades generan las categorías pertinentes para el planteamiento del problema y explican el fenómeno en estudio, pueden surgir paulatinamente y deben ser relevantes. A continuación, se mencionan diferentes aspectos y pasos a considerar:

1. El investigador revisa todo el material (conjunto de datos).
2. Se identifica un tipo de segmento para ser caracterizado como unidad constante.

3. Se codifica para determinar pertinencia: codificación abierta (comparar unidades de análisis para determinar categorías relevantes para el planteamiento del problema).
4. El investigador puede mantener o cambiar la unidad.
5. Es decir, el orden debe de ser: Unidad – Categoría – Codificación (todas relacionadas unas con otras).
6. Categorías de análisis: técnicas para generarlas:
 - a. Agrupamiento: anotar temáticas vinculados al planteamiento, señalar cuáles son comunes (se repiten una y otra vez) y por último se agrupan.
 - b. Técnicas de escrutinio:
 - i. Repeticiones: la más fácil para identificar categorías.
 - ii. Conceptos locales o usados frecuentemente en el contexto del estudio: expresiones reveladoras propias del ambiente al que pertenece el colaborador.
 - iii. Metáforas y analogías: ayuda a localizar categorías con significado.
 - iv. Transiciones: cambios que ocurren de manera natural en conversaciones e interacciones.
 - v. Similitudes y diferencias: del lenguaje verbal y no verbal.
 - vi. Conectores lingüísticos y adverbios, pronombres o similares: grupos de palabras y términos que las conectan.
 - vii. Datos perdidos o no revelados: preguntarse qué falta o que está perdido.
 - viii. Material vinculado a la teoría: se examina el ambiente o contexto, las perspectivas de los participantes y sus percepciones y lo que piensan de otras personas, entre otros. Relación entre las categorías y las preguntas de investigación y también buscar nuevas perspectivas.

Instrumento

Según Medina (2023):

En la investigación científica, los instrumentos de investigación son herramientas valiosas para la recopilación de información y la obtención de una comprensión

más profunda y precisa de un tema de estudio. Estas herramientas ayudan a los investigadores a recopilar datos objetivos, a evaluar y comparar diferentes grupos o poblaciones. Sin duda, los instrumentos de investigación son una parte esencial del proceso de investigación y juegan un papel clave en la obtención de información precisa y confiable. (p.1)

Además, en este segmento de dicho trabajo de investigación se desarrollan ciertas características y definiciones que se deben tomar en cuenta, como, por ejemplo:

- **Confiabilidad:** aplicación repetida al mismo individuo, produce resultados iguales.
- **Validez:** medición con exactitud de la variable, se clasifican en:
 - Validez de contenido se mide la amplitud del contenido de la variable a medir.
 - Validez de criterio: comparar resultados con otro criterio externo que busca medir lo mismo
 - Validez de constructo: que tan bien un instrumento representa y mide un concepto teórico.

Algunos factores que pueden afectar tanto la confiabilidad y como la validez son la improvisación y aplicar instrumentos desarrollados en el extranjero que no han sido validados en el contexto.

En cuanto a la objetividad, “es el grado en que el instrumento es o no permeable a la influencia de los sesgos y tendencias de los investigadores que lo administran, califican e interpretan”. Delgado (2022, p.1). La objetividad se refuerza mediante la estandarización en la aplicación del instrumento (las mismas instrucciones y condiciones mencionadas anteriormente).

Instrumentos cuantitativos

Con respecto a los instrumentos cuantitativos, destaca el cuestionario, ya que es la manera más adecuada y formal de recopilar datos de distintos profesionales que ayudarán a complementar esta investigación.

Cuestionario

Al respecto, se observa que “un cuestionario es una herramienta de recopilación de información, es decir, un tipo de encuesta, que consiste en una serie sucesiva y organizada de preguntas. Su nombre proviene del latín quaestionarius, que significa lista de preguntas”. Farías (2024, p.1). Existen diferentes tipos, a saber:

- Preguntas cerradas o abiertas. Respuesta dicotómica.
- Escala de Liker (afirmaciones para detonar una reacción en el entrevistado a cinco puntos o categorías de la escala).
- Escalograma de Guttman (método que mide las actitudes).

Instrumentos cualitativos

Respecto a los instrumentos cualitativos, existen la observación y autoobservación, que abarcan temas muy relevantes que permiten entender mejor todo lo que conlleva este proyecto universitario.

Observación

Se refiere al “ambiente físico (entorno); ambiente social y humano; actividades (acciones) individuales y colectivas; artefactos que utilizan los participantes y funciones que cubren, hechos relevantes; hechos relevantes, eventos e historias; retratos humanos o descripciones de los participantes”. Poetro (2020, p.1). Se encuentran los siguientes tipos:

- Observador no participante u Observador Completo: ni se ve ni se nota el observador.
- Observador participante pasivo: presente pero no interactúa.
- Observador participante moderado: participación parcial.
- Observador participante activo: participa en la mayoría de las actividades, sin embargo, no se mezcla completamente.
- Observador participante completo: el observador es un participante más.

Este concepto abarca también diferentes sistemas con los que se puede trabajar en la investigación, tales como:

- **Sistemas categoriales o sistemas cerrados:** constituidos por categorías prefijadas por el observador; se trata de observar determinados fenómenos preestablecidos por las mismas preguntas de investigación, mediante una lista de control si los fenómenos ocurren o no.
- **Sistemas descriptivos o abiertos:** la identificación del problema se realiza con base en conductas, acontecimientos o procesos concretos, puede ser observación estructurada o no.
- **Sistemas narrativos:** permiten una descripción detallada de los fenómenos y de los procesos, además ayudan a buscar patrones de conducta y su comprensión, recolección minuciosa y el tiempo de duración de la observación lo determina la duración del acontecimiento.
- **Sistemas tecnológicos:** consiste en el registro permanente de las situaciones, mediante sistemas de grabación de sonido o imágenes.

En la observación, existen diferentes momentos sumamente importantes, entre esos destacan los siguientes:

1. Elección del entorno.
2. Ser parte del entorno.
3. Entrenamiento previo para quienes ayudaran con la recolección de información.

Asimismo, se debe considerar que la observación durará hasta que los mismos patrones se empiecen a repetir o a ser igual en cada observación.

Dentro de esta definición se encuentra otra llamada “autoobservación” que, según lo leído, es estudiarse a sí mismo y a los colegas, buscando la comprensión del ser humano y empatizar con ellos (cuando participan como incógnitos, para vivir directamente la experiencia de lo que se desea investigar).

Entrevistas

Es más íntima, flexible y abierta que la cuantitativa, se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona y otra (entrevistador-entrevistado). Se dividen en:

- Estructuradas: siguiendo una guía de preguntas específicas.
- Semiestructuradas: guía de asuntos o preguntas, pero hay libertad de agregar preguntas adicionales.
- No estructuradas o abiertas: guía general de contenido y el entrevistador tiene la libertad de ser flexible en la administración

Entre los elementos para comprender la entrevista cualitativa se observan los siguientes:

1. Mundo de la vida: es la vida de la persona y su relación con la propia vida.
2. Significado: descubrir e interpretar el significado de los temas centrales del mundo del entrevistado.
3. Cualidad: conocer lo expresado en un lenguaje común y corriente y no busca cuantificar.
4. Descripción: descripciones relevantes de la vida de las personas.
5. Especificidad: situaciones específicas y no opiniones generales.
6. Ingenuidad propositiva: el entrevistador mantiene apertura plena a cualquier fenómeno inesperado o nuevo, en vez de anteponer ideas y conceptos preconcebidos.
7. Focalización: centrarse en determinados temas, no está estrictamente estructurada con preguntas estandarizadas, pero tampoco totalmente desestructurada.
8. Ambigüedad: las expresiones de las personas a veces pueden ser ambiguas, reflejando así las contradicciones con las que vive una persona en su mundo.
9. Cambio: el proceso de ser entrevistado puede producir introspección por lo que en el proceso se puede cambiar descripciones o significados de cierto tema.
10. Sensibilidad: diferentes entrevistadores propician diferentes respuestas sobre determinados temas, dependiendo de su sensibilidad.
11. Situación interpersonal: el conocimiento se producirá a partir de la interacción personal durante la entrevista.

12. Experiencia positiva: se pueden obtener visiones nuevas.

En cuanto a la planeación de una entrevista, es necesario tomar en cuenta los siguientes aspectos:

1. Selección del tema: clarificación conceptual y análisis teórico del tema que se investigará.
2. Diseño: uno de los siete.
3. Entrevista: una guía y actitud reflexiva ante el conocimiento.
4. Transcripción: el material obtenido implica convertirlo en material escrito.
5. Análisis: se requiere decidir sobre la base de las preguntas y de los objetivos del estudio, cuál paradigma interpretativo será el más adecuado.
6. Verificación: confiabilidad y validez, consistencia de los resultados.
7. Preparación del informe: consistencia en los criterios científicos y éticos de la investigación. Requiere una redacción que facilite su lectura.

Los grupos de enfoque o *focus group* son entrevistas grupales, reuniones de grupos pequeños o medianos en la que los participantes conversan a profundidad en torno a uno o varios temas en un ambiente relajado e informal bajo la conducción de un especialista en dinámicas grupales, el objetivo es interactuar entre ellos y cómo se construyen colectivamente significados. Se encuentra dividido en:

- 3 a 5 personas para emociones profundas o temas complejos.
- 6 a 10 personas sobre asuntos cotidianos.

En cuanto a las biografías e historias de vida, puede ser individuales o colectivas, son vivencias ocurridas durante un periodo específico, se abordan mediante entrevistas en profundidad y revisiones. Se toma en cuenta la narrativa o análisis narrativo, que consiste en platicar historias y el objeto investigado es la historia misma.

Por otro lado, la foto biografía, que se enfoca en las visiones de los fenómenos sociales, se realizan con la propia perspectiva del actor y cómo actúa en consecuencia, siempre está presente la subjetividad ante todo hecho social. El valor estético e informativo de una fotografía es diferente para cada persona.

Existen dos tipos de fotografías: las que contienen información y las que provocan una reacción emocional. Se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Están relacionadas con un tiempo determinado.
- Son un mito relacionado con el realismo o lo simbólico.
- El significado de la fotografía surge en un contexto narrativo.
- Las fotografías familiares hablan de la dinámica familiar o da una impresión de su unidad y cohesión. Así como se usan para crear historias familiares. Las imágenes pueden transmitir lo que las palabras no pueden.

Como fases de la foto biografía se identifican las siguientes:

1. Selección de datos: tiempo en seleccionar su fotografía y reunirse con el investigador para que revisen juntos a fin de revisar si reúne los elementos para trabajar.
2. Estudio de las fotografías: lineal (ordenar el material cronológicamente y circular (puente de secuencias).
3. Tiempo de integración entre las sesiones por cualquier información extra que aporte el entrevistado.
4. Después del estudio de las fotos se recomienda repetir el ejercicio un año después a fin de constatar el cambio en la percepción de la persona sobre su propia historia.

En cuanto a la investigación endógena, se genera desde adentro, de los propios miembros del estudio, es aplicable a grupos de difícil acceso.

Tabla No 2*Variables*

OBJETIVO	UNIDAD	CATEGORIA	DEF. CONCEPTUAL	INSTRUMENTALIZACIÓN
Investigar los principales productos incipientes que se exportaron de empresas costarricenses hacia la Unión Europea durante el periodo 2020-2023.	Productos	Principales productos exportados Empaque Estrategias de diferenciación Distribución Competitividad	Para Belío (2007): “Un producto es un conjunto de atributos físicos, de servicio y simbólicos que producen satisfacción o beneficios al usuario o comprador”.	De la pregunta 1 a la pregunta 5.
Explicar las diferentes consecuencias logísticas que se presentaron en la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea durante el	Consecuencias	Desafíos Desempeño de Costa Rica Impacto económico Afectación por los eventos globales Riesgos y oportunidades	Para Salvat (1931): “Una consecuencia es todo aquello que ocurre a raíz de él y que está vinculado a él de una manera más o menos directa”.	De la pregunta 6 a la pregunta 10.

periodo 2020-2023.				
Determinar los requerimientos logísticos para la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea.	Requerimientos	Documentos obligatorios Normas sanitarias Acuerdos comerciales Requisitos específicos para la gestión de residuos generados	Para Fernández (2006): “Un requerimiento describe lo que se supone que un sistema debe hacer, y no cómo debería hacerlo”.	De la pregunta 11 a la pregunta 15.

Nota: Rodríguez, 2024

Proceso de recolección de datos

La recolección de datos se hará en forma de investigación, utilizando herramientas como la computadora, libros, aplicaciones y otras herramientas virtuales, para así comprender de una mejor manera la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea. Estos métodos de recopilación de datos permitirán contar una información verdadera y certera para entender la manera en que afecta en materia de comercio internacional y reconocer las consecuencias que se puedan generar en la economía del país.

Por otro lado, la información obtenida a través de las entrevistas realizadas a diferentes profesionales del campo de exportación es analizada con el fin de encontrar puntos relevantes y comunes que puedan llevar a una mejor comprensión del tema; asimismo, el instrumento de investigación tiene contempladas unidades de análisis principales, las cuales son el eje central de la investigación por medio del agrupamiento de distintas ideas y conceptos por cada interrogante planteada.

Ante la duda de ¿en qué ayuda esta investigación hoy día?, dicha información sirve para comprender todo lo que conlleva el proceso de exportación de estos productos provenientes de Costa Rica con destino a la Unión Europea y de toda la documentación necesaria que se debe de presentar; además, facilitar el estar al tanto de todo lo que ocurre con los negocios internacionales del país y, por ende, estudiar todas las ventajas y desventajas que esto ha traído para el pueblo costarricense.

Fuentes de Información

Fuente Primaria

En cuanto a las fuentes primarias, destacan los libros, revistas científicas y de entretenimiento, periódicos, diarios, documentos oficiales de instituciones públicas, informes técnicos y de investigación de instituciones públicas o privadas, patentes, normas técnicas, además de los entrevistados o encuestados del trabajo de investigación.

Fuente Secundaria

Por otro lado, las fuentes secundarias abarcan las enciclopedias, antologías, directorios, libros o artículos que interpretan otros trabajos o investigaciones.

En este caso, se utilizarán ambas fuentes ya que dicho tema cuenta con gran variedad de información en distintas plataformas y medios de comunicación; en otras palabras, para la realización de este trabajo de investigación se busca el máximo aprovechamiento de recursos.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En este capítulo se presentarán los resultados de la investigación por medio de la entrevista a personas especializadas en el tema de la logística para la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea durante el periodo 2020-2023. El presente capítulo está organizado de la siguiente manera: primeramente, se encuentra la tabla N°3, en donde se derivan las categorías que emergieron de las unidades correspondientes a los tres objetivos específicos de la presente investigación.

Posteriormente, se encuentra una segunda parte en donde se describe y analiza cada una de las categorías de análisis. El análisis se recrea de acuerdo con los explorado por fuentes de información y las derivadas de fuentes científicas. Finalmente, se elabora un apartado de interpretación de datos en donde se le brinda una respuesta al problema de la investigación. A continuación, se presentan las unidades y categorías de análisis base para este proyecto de investigación.

Tabla No 3

Unidades y categorías de análisis

UNIDAD	CATEGORIA
1. Productos	1. Principales productos exportados 2. Empaque 3. Estrategias de diferenciación 4. Distribución 5. Competitividad
2. Consecuencias	1. Desempeño de Costa Rica 2. Desafíos 3. Impacto económico 4. Afectación por los eventos globales 5. Riesgos y oportunidades
3. Requerimientos	1. Documentos obligatorios 2. Normas sanitarias

	<p>3. Acuerdos comerciales</p> <p>4. Requisitos específicos para la gestión de residuos generados</p>
--	---

Nota: Rodríguez, 2024

Unidad de Análisis 1: Productos

Esta primera unidad de análisis tiene como fin la investigación de los principales productos incipientes exportados desde Costa Rica a la Unión Europea durante el periodo 2020-2023; para la realización de esta se tocaron diferentes puntos de gran relevancia y se indagó en páginas oficiales encargadas de la exportación e importación. De ahí, se derivaron las siguientes categorías:

1. Principales productos exportados
2. Empaque
3. Estrategias de diferenciación
4. Distribución
5. Competitividad

Categoría 1: Principales Productos Exportados

Descripción

Se conformó la categoría uno de la primera unidad, en la cual se les preguntó a los expertos sobre cuáles son los principales productos exportados desde Costa Rica hacia la Unión Europea. Las respuestas fueron las siguientes:

- ✓ *“Frutas y tubérculos frescos y congelados.” (entrevistado 1)*
- ✓ *“Camote, pitahaya, papaya.” (entrevistado 2)*
- ✓ *“De acuerdo con la información proporcionada por Procomer, el banano, piña, concentrados para bebidas, yuca, chayote, entre otros.” (entrevistado 3)*
- ✓ *“Principalmente productos del sector agrícola y de uso médico.” (entrevistado 4)*
- ✓ *“Piña fresca.” (entrevistado 5)*
- ✓ *“Yuca, masa de yuca, chayotes, chips de plátano, instrumental médico, tubos de precisión otros.” (entrevistado 6)*
- ✓ *“Banano, piña, dispositivos médicos.” (entrevistado 7)*

- ✓ *“Materias primas, frutas y verduras.” (entrevistado 8)*
- ✓ *“Café, banano, piña y ha crecido mucho la demanda de pitaya en los últimos meses.” (entrevistado 9)*
- ✓ *“Se incrementó la exportación de frutas como piñas, bananos y aguacates, así como de café y cacao.” (entrevistado 10)*

Análisis

Como fue comentado por los entrevistados, los principales productos exportados desde Costa Rica hacia la Unión Europea han sido más que todo del sector agroalimentario, ya que este es el fuerte del país, y los mismos tienen una alta demanda al ser considerados exóticos y de moda por los mercados internacionales. En efecto, el Equipo de prensa e información de la delegación de la UE en Costa Rica (2021) menciona en su sitio web que:

Costa Rica exportó €951 millones a la Unión Europea, equivalente a un crecimiento de un 8%. Los principales productos exportados por la UE hacia Costa Rica son maquinaria (17%), vehículos (8%) y productos farmacéuticos (7%). Costa Rica exporta principalmente bananos, piñas y melones (43%), equipo médico (37%), y preparaciones alimenticias (5%). (p.1).

Este sector se alimenta en gran medida del trabajo agro local y de la excelente labor de los productores primarios que producen para el mercado nacional e internacional; esta actividad es una de las principales generadoras de divisas para Costa Rica y una de las fuentes de empleo más diversa y amplia, ya que en este proceso se involucran ingenieros de alimentos e industriales, químicos, microbiólogos, veterinarios y nutricionistas que, en conjunto, ofrecen productos y servicios de calidad.

Categoría 2: Empaque

Descripción

En cuanto a la categoría número dos, se pregunta a los diferentes profesionales sobre el empaque de los productos mencionados anteriormente en la categoría número uno, donde contestaron de la siguiente manera:

- ✓ *“En cartón en marcas propias y marcas de cliente final, supermercados.” (entrevistado 1)*
- ✓ *“En fresco.” (entrevistado 2)*
- ✓ *“Cajas y a granel.” (entrevistado 3)*
- ✓ *“Son presentados en empaques sostenibles y reciclables ya sea en bolsas o en frescos.” (entrevistado 4)*
- ✓ *“Se presenta en cajas de cartón en distintos calibres o tamaños, ya sea 6, 5 o 8 unidades dependiendo del tamaño.” (entrevistado 5)*
- ✓ *“En cajas, bolsas plásticas, otros.” (entrevistado 6)*
- ✓ *“Todos los productos van en embalajes de cartón. (entrevistado 7)*
- ✓ *“Las materias primas dependiendo del producto van en cajas ya sea por vía aérea o marítima, siendo la marítima la más utilizada. Principalmente van en contenedores refrigerados para evitar que las frutas o verduras se dañen.” (entrevistado 8)*
- ✓ *“Cajas y empaques atractivos.” (entrevistado 9)*
- ✓ *“Con empaques hechos con materiales reciclables” (entrevistado 10)*

Análisis

De igual manera, los profesionales entrevistados consideran que, en su mayoría, estos productos son exportados en empaques amigables con el medio ambiente, ya sea en cajas o bolsas, puesto que es uno de los requisitos más importantes a la hora de exportar la Unión Europea y una de las cosas en las que más fijan la atención los europeos. (Procomer, 2022) en unos de sus reportes señala que:

El consumo de productos y soluciones que le garanticen a los consumidores un menor impacto sobre el ambiente ha sido una tendencia que cuenta con varios años en el mercado, ya que el interés de disminuir el nivel de desechos y de impacto se expande cada vez más a las industrias a nivel global. Para el sector exportador este tipo de estrategias no deben pasar desapercibidas pues son indicadores de hacia dónde se mueve el mercado. Desarrollar soluciones de empaque que empleen materiales reciclados o biodegradables, así como certificaciones que le garanticen

al consumidor que la empresa cumple con altos estándares ambientales, podría ser parte de una estrategia para mantener la competitividad y capturar el interés de potenciales nuevos compradores. (p.5)

Es decir, la Unión Europea goza de las normativas ambientales más estrictas a nivel global que estimulan a nuevas inversiones coyunturas y que tiene una fuerte visión a futuro; este es un tema muy importante debido a que no solo contribuye a la sostenibilidad de los europeos, sino que también a la de muchos países vecinos que dependen de este de una u otra manera, es decir, desempeña un papel clave en el impulso al desarrollo sostenible en todo el mundo.

Categoría 3: Estrategias De Diferenciación

Descripción

La categoría número tres de esta primera unidad de análisis se conformó sobre las estrategias de diferenciación de estos productos a nivel internacional a la hora de exportar, las respuestas referentes a este tema fueron:

- ✓ *“En esto ya hay una brecha hecha. Por lo general mis clientes prefieren el producto de Costa Rica por la calidad del mismo.” (entrevistado 1)*
- ✓ *“Propiedades nutritivas y alimenticias de los productos, origen de un país con políticas ambientales y sociales de la mano con la producción.” (entrevistado 2)*
- ✓ *“Muchas de estas empresas, han logrado posicionarse gracias a la inversión en innovación y desarrollo.” (entrevistado 3)*
- ✓ *“Prácticas ecológicas e innovadoras.” (entrevistado 4)*
- ✓ *“Las marcas propias de la empresa, contamos con distintas marcas que se comercializan en los mercados como Sweet Diamond, Golden Diamond, Super Sweet o Dolce Maravilla, entre otros.” (entrevistado 5)*
- ✓ *“Empaque, calidad, productos amigables con el medio ambiente. (entrevistado 6)*
- ✓ *“El hecho que sean productos especializados y de tan alta calidad los diferencia en el mercado.” (entrevistado 7)*
- ✓ *“Calidad del producto, ya que no somos productores máximos entonces competimos en calidad de productos.” (entrevistado 8)*

- ✓ “Calidad, empaque de alta gama y amigabilidad con la naturaleza que tanto rodea al país.” (entrevistado 9)
- ✓ “El enfoque en la calidad de los productos.” (entrevistado 10)

Análisis

En definitiva, las estrategias de diferenciación de los productos deben tenerse presentes a la hora de comercializar, en este caso la más importante y en la cual todos los entrevistados concuerdan es en la calidad, es decir, Costa Rica resalta internacionalmente por esto. Además, como se mencionó en el análisis de la categoría anterior, el hecho de cuidar el medio ambiente es de igual manera muy reconocido por los demás países alrededor del mundo.

Para argumentar dicho estudio Ramos (2023) señala que:

La calidad en las empresas es indispensable para mantener un buen nivel de competitividad. El compromiso con la calidad de los productos y servicios que se ofrecen a los clientes es un factor decisivo a la hora de elegir una empresa u otra. También les permite minimizar los errores y aumentar la satisfacción de los clientes. (p.1).

Esta calidad no solo coopera con la competitividad del país, sino que también es esencial para nuestra salud y bienestar sin importar nuestra edad, por ejemplo, los padres de familia le dan mucha importancia a esto, ya que tienen la responsabilidad de garantizar que sus hijos ingieran buenos alimentos y que se desarrollen de la mejor manera posible, al igual que los adultos mayores, que necesitan sustentos que les ayuden a tener una mejor calidad de vida y un buen funcionamiento humano.

Además, los alimentos que son de baja calidad pueden obtener menos nutrientes y sustancias tóxicas que pueden provocar problemas de salud como la malnutrición, el sobrepeso y la obesidad, por lo que es primordial siempre informarse sobre los productos que se compran y consumen diariamente.

Categoría 4: Distribución

Descripción

La distribución menciona la categoría cuatro donde se aclaran todas dudas referentes a este tema con ayuda de los profesionales entrevistados, las respuestas fueron las siguientes:

- ✓ *“Alemania, Holanda, Italia, Francia, España. Influyen las preferencias y los estilos de vida.” (entrevistado 1)*
- ✓ *“Holanda, España, Bélgica, Alemania. Aquí influyen los gustos y hábitos de los habitantes porque este tipo de personas buscan siempre lo más fresco y saludable.” (entrevistado 2)*
- ✓ *“España, Holanda, Bélgica, Italia, Reino Unido. En esto influyen mucho los gustos.” (entrevistado 3)*
- ✓ *“Países bajos, Alemania, España. Influye la infraestructura logística de los países y la posición estratégica con respecto a los mercados europeos.” (entrevistado 4)*
- ✓ *“Nosotros exportamos a España, Países Bajos, Italia, Francia, Portugal, Mediterráneo y los países nórdicos. También exportamos a Rusia. Los factores que influyen son el tiempo de entrega y la calidad de la piña que se exporta. Por ejemplo, a Rusia o los países nórdicos se exporta piña de color verde debido al tiempo de embarque y de llegada.” (entrevistado 5)*
- ✓ *“Holanda (centro de distribución), Bélgica, España, Italia. Son influidos por el tipo de consumo digamos los estilos de vida y las modas” (entrevistado 6)*
- ✓ *“Países bajos, Bélgica y España. Influyen los tiempos de entrega.” (entrevistado 7)*
- ✓ *“Alemania, España, Reino unido. Los factores que influyen en la distribución del mismo son las barreras arancelarias ya que estas son muy bajas y nos permiten colocar un producto de calidad a bajos costos.” (entrevistado 8)*
- ✓ *“España e Italia. Influye mucho el idioma” (entrevistado 9)*
- ✓ *Alemania, Países Bajos, Bélgica y España. Los factores que influyen en esta distribución son la demanda de productos específicos, acuerdos comerciales, la infraestructura portuaria y las relaciones diplomáticas. “(entrevistado 10)*

Análisis

En cuanto a la distribución de estos productos provenientes de empresas costarricenses en la Unión Europea, los entrevistados coinciden en que en los países donde se reparten más estos son España e Italia porque tienen un número de población similar y un mayor porcentaje de ventas en supermercados, y, por otro lado, Alemania y Países Bajos, porque tienen en común precios mucho más altos, un nivel alto de renta y un nivel de servicios superior a los demás, así como una mayor presencia del comercio electrónico, es decir, en estos sectores se mueve más el comercio y el dinero.

Siguiendo el hilo, en el tema de distribución no se hace mención del este de Europa, donde destacan países tales como Bulgaria y Rumanía, ya que en estos sectores predomina el comercio tradicional, hay una concentración empresarial más reducida y tienen la menor productividad tanto por empleado como por establecimiento grande o pequeño, lo que significa un menor poder adquisitivo para comprar estos productos exportados desde empresas costarricenses que, por temas de calidad, acuerdos y singularidad tienen un costo elevado para su nivel y estilo de vida.

Asimismo, con respecto a los factores que influyen en esta distribución, se estipula que repercuten principalmente en los tiempos de entrega y en los hábitos de consumo, ya que estos son reconocidos a nivel mundial por cuidar de su alimentación al máximo posible; de hecho, estos Gobiernos “buscan garantizar un elevado nivel de seguridad en todas las fases del proceso de producción y distribución para todos los alimentos comercializados en la Unión, independientemente de que se produzcan dentro de esta o se importen de terceros países”. (Parlamento Europeo, 2024, p.1).

Categoría 5: Competitividad

Descripción

Finalmente, se expone la categoría cinco donde se comparten las respuestas de los profesionales que hablan sobre la competitividad de estos productos exportados desde empresas costarricenses al mercado de la Unión Europea, tales como:

- ✓ *“Hay muchos mecanismos implementados. Después de pandemia todo lo que se tenía varió mucho. Estamos analizando nuevas estrategias post pandemia pero más que todo el cuidado del ambiente.” (entrevistado 1)*

- ✓ *“Reducción de costos, reducción en uso de agroquímicos, implementación de normas internacionales para comercialización de productos.” (entrevistado 2)*
- ✓ *“La apertura a la inversión extranjera directa (IED), estrategias de desarrollo, impulso al sector exportador, capacitaciones, apertura de mercados, entre otros.” (entrevistado 3)*
- ✓ *“Adopción de tecnologías avanzadas, participación en ferias internacionales, obtención de certificaciones internacionales y cumplimiento de normas ambientales.” (entrevistado 4)*
- ✓ *“Bueno en el caso nuestro, se brinda un producto ya de calidad, bajo estándares y normas de calidad, desde la cosecha, al momento de ser empacada y que cumpla con todas las regulaciones tanto nacionales como internacionales.” (entrevistado 5)*
- ✓ *“Calidad, marca país, amigabilidad con la naturaleza.” (entrevistado 6)*
- ✓ *“Especialización y sostenibilidad.” (entrevistado 7)*
- ✓ *“Las medidas tomadas por las empresas es generar o fabricar productos con los mejores estándares de calidad para diferenciarnos en el mercado internacional.” (entrevistado 8)*
- ✓ *“Aumentar la calidad e invertir en nuevos empaques biodegradables” (entrevistado 9)*
- ✓ *“Trabajar en la calidad, innovación y capacitación” (entrevistado 10)*

Análisis

En este último análisis de la primera unidad se recopila la información brindada por los profesionales y se determina que, en temas de competitividad, Costa Rica trabaja especialmente en la sostenibilidad y la calidad de los productos en la exportación hacia la UE y sus demás países socios comerciales, para mantener e incluso mejorar su índice de competitividad.

Esquivel (2019) dice que:

Según el Reporte de Competitividad Global, Costa Rica se ubica como la sexagésima segunda economía más competitiva en relación con el grupo de 141 economías analizadas. A nivel de Latinoamérica y el Caribe, nuestro país es el quinto más competitivo, únicamente por detrás de Chile, México, Uruguay y Colombia. (p.3).

Según la información leída, en Costa Rica las empresas trabajan constantemente en este aspecto, por lo que muchos cantones obtuvieron un aumento significativo en la puntuación; los cinco que más progresaron en competitividad fueron León Cortés, Turrubares, Golfito, La Cruz y Guácimo, debido a la mejora en estos lugares, principalmente en avances de salud, de infraestructura e instituciones.

Sin embargo, no se puede dejar de lado que la competitividad de Costa Rica se ha visto afectada y en alto riesgo en los últimos años por la inestabilidad del tipo de cambio que ha ocasionado altas tasas de interés, desaceleración del crecimiento en los sectores productivos, pérdida de empleos, quiebre de pymes y, por ende, un retardo económico al reducirse la inversión extranjera directa.

Unidad de Análisis 2: Consecuencias

Esta segunda unidad de análisis tiene como objetivo principal la explicación de las diferentes consecuencias logísticas de la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea durante el periodo 2020-2023. Para desarrollar dicha unidad, se leyó con profundidad múltiples artículos y noticias, y, de esta manera, se derivan las siguientes categorías.

1. Desafíos
2. Desempeño de Costa Rica
3. Impacto económico
4. Afectación por los eventos globales
5. Riesgos y oportunidades

Categoría 1: Desempeño De Costa Rica

Descripción

La categoría número uno de esta unidad de análisis se conformó por la explicación de los entrevistados sobre el desempeño de Costa Rica durante la exportación hacia la Unión Europea, las respuestas fueron:

- ✓ *“A pesar de las dificultades impuestas por la pandemia, Costa Rica ha logrado mantener y expandir su presencia en el mercado europeo, apoyándose principalmente en sus*

exportaciones de frutas tropicales y productos agrícolas, y mostrando resiliencia y capacidad de adaptación en su economía exportadora.” (entrevistado 1)

- ✓ *“Tuvo un buen desempeño porque aumentó los porcentajes de exportaciones en buenas cantidades.” (entrevistado 2)*
- ✓ *“De acuerdo con el reciente informe de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), el año 2023 cerró con un robusto crecimiento de 15,5% en las exportaciones de bienes de Costa Rica, es decir, \$2.452 millones más que en el 2022, alcanzando la cifra de \$18.244 millones. Este es el segundo crecimiento más importante en los últimos cinco años.” (entrevistado 3)*
- ✓ *“Hubo un aumento significativo en el valor de las exportaciones de productos no tradicionales e incipientes, Costa Rica también diversificó su oferta exportable hacia la Unión Europea.” (entrevistado 4)*
- ✓ *“En el último año lo que fue la exportación de piña tuvo un repunte considerable gracias a los factores climatológicos que beneficiaron a la producción y cosecha. Incluso hubo un aumento del 4% en la exportación de este producto a Europa.” (entrevistado 5)*
- ✓ *“Muy buena, sobre todo en dispositivos médicos.” (entrevistado 6)*
- ✓ *“Considerablemente bien, mejoraron en un 15%.” (entrevistado 7)*
- ✓ *“Muy bueno, somos reconocidos por nuestros productos de alta calidad en los diferentes países de la unión europea”. (entrevistado 8)*
- ✓ *“Costa Rica a finales del 2023 tuvo un crecimiento grande y se levantó porque en años anteriores hubo complicaciones, entonces tuvo buen desempeño comercial” (entrevistado 9)*
- ✓ *“Costa Rica presentó un crecimiento sostenido. Las empresas costarricenses lograron incrementar sus exportaciones en varios sectores, destacándose principalmente en tecnología y productos agrícolas (entrevistado 10)*

Análisis

Pese a todo lo ocurrido en estos últimos 4 años a nivel global, Costa Rica tuvo un gran desempeño en la exportación de productos incipientes hacia la Unión Europea, que es algo que se evidencia en las respuestas de los diferentes conocedores del tema; el país pudo mantener el índice de ciertos aspectos tales como la generación de empleos, también pudo aumentar en gran medida

el porcentaje de exportación y obtener reconocimientos y mejoras tanto nacional como internacionalmente.

Inclusive, el desempeño de las empresas costarricenses dedicadas a la exportación durante el 2023 cerró con cifras récord en los flujos de inversión extranjera directa, superando en un 31% la meta estimada para ese año, lo que pone en evidencia la buena toma de decisiones de los profesionales que se desarrollan en esta área comercial, la visión de Costa Rica y el talento humano altamente calificado que se tiene.

De la misma manera, ProcomeR (2024) informa que:

El sector exportador continúa siendo un importante motor de desarrollo económico para Costa Rica. Actualmente, la diversificación de nuestro modelo exportador de bienes y servicios permite que este sector represente un 40,5% del Producto Interno Bruto del país, lleva más de 2.500 productos costarricenses a más de 150 destinos y emplea a más de 690 mil personas. (p.4).

Categoría 2: Desafíos

Descripción

Esta categoría número dos de la segunda unidad de análisis hace referencia a los distintos desafíos que se presentaron durante la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea, los entrevistados contestaron lo siguiente:

- ✓ *“Las barreras arancelarias y normativa porque se ha tenido que enfrentar desafíos relacionados con los aranceles y las regulaciones aduaneras al exportar sus productos a la Unión Europea, la logística de transporte porque el transporte internacional de productos incipientes puede ser complicado debido a la distancia geográfica y a la necesidad de mantener la calidad y la frescura de los productos durante el envío escasos de contenedores refrigerados, el embalaje y etiquetado, las certificaciones y requisitos de calidad y el acceso a mercados.” (entrevistado 1)*
- ✓ *“Creería que costos a nivel logístico y tiempos de tránsito acorde a su producto.” (entrevistado 2)*

- ✓ *“Calidad del producto, volumen exportable, cumplimiento de requisitos fitosanitarios, aranceles, empaques, factores climáticos, medios de pago.” (entrevistado 3)*
- ✓ *“La pandemia, el alto costo del transporte, la complejidad aduanera.” (entrevistado 4)*
- ✓ *“Bueno los desafíos han sido varios, desde el tema de clima, incidentes a nivel internacional como el caso del conflicto entre Rusia y Ucrania, las situaciones que se dieron con los embarques debido al bloqueo en el Canal de Suez, luego la situación del Canal de Panamá, eso han sido situaciones que todas las empresas importadoras y exportadoras han tenido que afrontar, eso ha llevado a consecuencias como pérdidas económicas muy grandes.” (entrevistado 5)*
- ✓ *“Costos de transporte, crisis de contenedores.” (entrevistado 6)*
- ✓ *“Los altos costos logísticos por la pandemia.” (entrevistado 7)*
- ✓ *“Los altos precios de flete, generaron complejidad de costos y trabas.” (entrevistado 8)*
- ✓ *“Aumento del costo logístico, muchas empresas cerraron por esto” (entrevistado 9)*
- ✓ *“La capacidad limita en los puertos, falta de contenedores, fluctuaciones en las tarifas de los fletes y los altos costos.” (entrevistado 10)*

Análisis

Álvarez (2024) menciona que “La logística internacional se caracteriza por su alta complejidad, derivada de la necesidad de coordinar múltiples actores, incluyendo proveedores, transportistas, autoridades aduaneras y clientes finales”. (p.3) En este caso, los altos costos, la crisis de contenedores, la adaptación a nuevas normas, el clima, la pandemia y los tiempos de entrega son los principales desafíos logísticos que se presentaron durante el periodo 2020-2023 para los exportadores de productos incipientes de empresas costarricenses en su comercialización con la Unión Europea.

Álvarez (2024) detalla que:

Si los procesos que integran la cadena de suministro no se gestionan adecuadamente, la logística internacional puede ser un gran dolor de cabeza para las empresas. Todos los aspectos de la cadena de suministro transnacional deben ser cuidadosamente supervisados, desde la elección de los transportistas, el

seguimiento del flujo de mercancías, los costos de envío internacional y los tiempos de entrega. (p.15).

Todos estos desafíos mencionados anteriormente pueden ser superados con la transparencia y la simplificación de los procedimientos aduaneros, de igual manera, cada una de las empresas involucradas en el comercio debe diseñar un plan de gestión de riesgos que permita proteger a los negociantes de cualquier inconveniente que se presente en el proceso y lograr el éxito en el mercado global.

Categoría 3: Impacto Económico

Descripción

El impacto económico que tuvo Costa Rica durante el periodo 2020-2023 con respecto a la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea se hace constar en esta categoría, las contestaciones a este tema fueron:

- ✓ *“En general, las exportaciones tienen un impacto positivo en la economía de un país, ya que generan ingresos, promueven el crecimiento económico, crean empleo y fomentan la inversión. El impacto económico específico de las exportaciones costarricenses hacia la Unión Europea dependerá de varios factores, como el volumen y el valor de las exportaciones, los sectores involucrados y las condiciones económicas tanto en Costa Rica como en la Unión Europea.” (entrevistado 1)*
- ✓ *“La Unión Europea es uno de los principales socios comerciales de Costa Rica, junto con los Estados Unidos, por lo que el impacto es significativo e importante.” (entrevistado 2)*
- ✓ *“De acuerdo con los datos preliminares de Comercio Exterior para el primer trimestre de 2023, las exportaciones de Costa Rica llegaron a 4 765,20 millones de dólares en el período, mientras que las importaciones llegaron a 6 469,33 millones”. (entrevistado 3)*
- ✓ *“Experimentaron un crecimiento constante, fortalecieron la balanza comercial del país, también estimuló la creación de empleo, especialmente en sectores clave como la manufactura, agricultura, y tecnología.” (entrevistado 4)*
- ✓ *“Definitivamente la situación que se vive en Ucrania con el conflicto armado, así como las situaciones del clima o tormentas que han afectado la salida de embarcaciones y*

después algunos incidentes como la detención de cargamentos por llevar productos prohibidos han hecho que eso afecte a nivel económico y comercial las exportaciones desde Costa Rica.” (entrevistado 5)

- ✓ *“Tuvo un gran impacto basta con decir que es el tercer mercado en importancia para Costa Rica.” (entrevistado 6)*
- ✓ *“Costa Rica se vio beneficiado económicamente porque las empresas crecieron muchísimo, mucho más capital, empleo y oportunidades en el exterior.” (entrevistado 7)*
- ✓ *“Las empresas costarricenses han tenido un impacto muy bueno económicamente y por ello han logrado generar mayor competitividad.” (entrevistado 8)*
- ✓ *“Basado en mi trabajo, se tuvo un impacto económico excelente, tuvimos más ingresos de capital y de inversionistas extranjeros.” (entrevistado 9)*
- ✓ *“Tuvieron un impacto económico significativo, contribuyeron al crecimiento del PIB y ayudaron a diversificar la base exportadora del país.” (entrevistado 10)*

Análisis

Económicamente hablando, las empresas costarricenses se beneficiaron de gran manera de estas exportaciones, experimentaron grandes aumentos y contribuyeron a una mejor calidad de vida y a nuevas oportunidades para el pueblo de Costa Rica y de la Unión Europea; en efecto, se obtuvieron variaciones porcentuales positivas en el 2021 en comparación con el 2020, ya que el valor de las exportaciones aumentó en un 26.5% y se redujo la prima de riesgo en el comercio de ambos países.

Si bien la economía de Costa Rica se mantiene pujante hasta el día de hoy, se debe tener presente que el país experimentó varios y fuertes periodos de déficit de los cuales se recuperó exitosamente debido al compromiso con el comercio internacional, que fue clave para atraer inversión extranjera y ascender a las cadenas de valor mundiales. Por otro lado, se hace énfasis en que hasta que la inflación ceda, no se tendrá el crecimiento que se espera y no se ajustará la tasa política monetaria.

En términos más complejos, OCDE (2023) evidencia que:

La posición fiscal de Costa Rica ha mejorado, con una reducción del déficit general al 5% del PIB en 2021, gracias en los límites sobre el crecimiento del gasto

introducidos por la regla fiscal del país. Sin embargo, con una deuda pública cercana al 70% del PIB y una factura de intereses superior al 5% del PIB. (p.5).

Categoría 4: Afectación Por Los Eventos Globales

Descripción

La categoría cuatro de esta segunda unidad de análisis informa sobre como afectaron a estas exportaciones los eventos globales ocurridos durante el periodo 2020-2023, los entrevistados respondieron lo siguiente:

- ✓ *“Eventos como la pandemia interrumpieron la cadena de suministro global debido a restricciones en el movimiento de mercancías y el cierre de fronteras, también los desastres naturales que dañaron la infraestructura utilizada en la cadena de suministro, como puertos, carreteras o aeropuertos y las variaciones en los tipos de cambio que afectaron los costos de producción y los precios de los productos exportados entre esos a la Unión Europea.” (entrevistado 1)*
- ✓ *“Entre el 2020 y el 2023 tuvimos incrementos en los costos logísticos y de producción debido al incremento de tarifas en las rutas de transporte marítimo, faltante de equipos (contenedores) para poder llevar las cargas al exterior, en el caso de logística, y el incremento en los insumos agrícolas como fertilizantes, agroquímicos, entre otros, para el caso de la producción.” (entrevistado 2)*
- ✓ *“Podemos dar un ejemplo: durante la pandemia, comenzaron a escasear los insumos, mientras se limitaba la oferta, la demanda de bienes superó los niveles prepandémicos, al tener que quedarse en casa los consumidores ya no gastaban en servicios de contacto intensivo (salir a comer, viajar) sino en bienes que les permitían trabajar, aprender y entretenerse en casa. Es decir que la pandemia generó una demanda extraordinaria de bienes en un momento en que la capacidad mundial de suministrarlos atravesaba dificultades sin precedentes. Fueron pocos los eslabones de la cadena de suministro global exceptuados, y algunos eran tema habitual en los medios, como la escasez general de semiconductores, hasta los puertos se volvieron cuellos de botella para el comercio mundial, al tener filas de portacontenedores en espera.” (entrevistado 3)*
- ✓ *“Afectaron significativamente, ya que, por ejemplo, la pandemia de COVID-19 causó interrupciones logísticas, aumentos en los costos de transporte y la necesidad de rápidas*

adaptaciones sanitarias, el conflicto en Ucrania elevó los precios de la energía y alteró las rutas comerciales y los cambios climáticos afectaron los suelos costarricenses.” (entrevistado 4)

- ✓ *“Afectaron bastante porque eso llevo a que hubieran pedidos o embarques que se llegaron a retrasar o incluso a perder totalmente debido a situaciones o eventos que complicaron el tránsito a nivel marítimo especialmente hacia Europa.”* (entrevistado 5)
- ✓ *“De forma negativa, ya que encareció los costos y prolongó tiempos de entrega en destino.”* (entrevistado 6)
- ✓ *“Afectaron las exportaciones, bajaron debido al COVID 19.”* (entrevistado 7)
- ✓ *“La afectación se dio con mayor impacto en los fletes ya que la escasez de contenedores ocasionó el alto costo de los fletes”.* (entrevistado 8)
- ✓ *“Estos procesos si se vieron afectados por la pandemia y las crisis de esos años, dejaron pérdidas financieras, desempleo y costos elevados.”* (entrevistado 9)
- ✓ *“Los eventos globales tuvieron un impacto significativo en la cadena de suministro de productos costarricenses exportados a la Unión Europea. Factores como la pandemia, crisis, fluctuaciones en los costos de transporte y regulaciones comerciales han afectado tanto la producción como la logística de todo esto.”* (entrevistado 10)

Análisis

Olvera menciona que “Los eventos globales pueden alterar la demanda y la oferta de bienes y servicios, afectar los precios de las materias primas, generar volatilidad en los mercados financieros y debilitar la confianza de los inversores”. (2024, p.2). En palabras más sencillas, estos tienen un impacto en el día a día en todos los ámbitos que redefinen las tendencias sociales, educativas, religiosas y económicas, y afectan directamente en la cadena de suministro y en la demanda del mercado mundial.

Según los profesionales entrevistados en el cuestionario de esta investigación y la información recolectada a lo largo de todo este proceso, Costa Rica y su comercio en general se vio sumamente afectado por el sinfín de eventos ocurridos durante el periodo 2020-2023, debido a que se perdieron mercancías y contratos por falta de cumplimientos, se recibieron multas, se atrasaron las entregas y la producción, se cerraron fábricas y tiendas, y se tuvieron grandes pérdidas

económicas, agregando, por supuesto, la incertidumbre de todos los exportadores en relación con sus negocios.

Además, toda la inestabilidad política y comercial provocada por los eventos globales incontrollables ocasionó problemas en la industria naviera, ya que, al imponer tarifas, los envíos disminuyeron, las acciones de envío cayeron considerablemente y todos los países tuvieron que buscar rutas alternas para la exportación e importaciones de bienes, lo cual trajo consigo más costos y retrasos en toda la logística internacional.

Categoría 5: Riesgos y Oportunidades

Descripción

Esta última categoría de la segunda unidad de análisis hace referencia a los diversos riesgos y oportunidades que se presentaron durante este proceso de exportación tanto para Costa Rica como para la Unión Europea, las respuestas de los entrevistados fueron las que se presentan a continuación:

- ✓ *“Desafíos de temas económicos y de oportunidades la expansión.” (entrevistado 1)*
- ✓ *“Se presentaron desafíos más que todo de dinero y de adaptación por los cambios tan bruscos en esos años y se presentaron oportunidades de aprendizaje y experiencia.” (entrevistado 2)*
- ✓ *“La diferencia entre sistemas jurídicos, registro de patentes y aspectos de propiedad intelectual, leyes de responsabilidad de productos y cualquier tipo de garantías implícitas de los consumidores, la accesibilidad a los tribunales y los mecanismos para la solución de controversias, leyes de impuestos e ingresos significaron un desafío para Costa Rica, pero, se tuvo la gran oportunidad de darse a conocer en un mercado tan sobresaliente como lo es el de la Unión Europea.” (entrevistado 3)*
- ✓ *“Se corrieron riesgos como los aumentos en los costos de transporte debido a la pandemia de COVID-19 y se tuvieron oportunidades como el acceso a un mercado amplio y diverso.” (entrevistado 4)*
- ✓ *“Entre los riesgos, estaban muchas veces problemas de impuestos o de aduanas en los puertos de Europa donde muchas veces los escáneres hacían que se retrasará o cargas no salieran a tiempo. Y en definitiva la oportunidad fue expandir el mercado costarricense.” (entrevistado 5)*

- ✓ *“Oportunidades en dispositivos médicos dada la crisis por el COVID 19. Riesgos en las entregas debido a la escasa disponibilidad de contenedores.” (entrevistado 6)*
- ✓ *“Bueno, riesgos se corren siempre en todos los negocios, que te puedo decir, el incumplimiento de acuerdos por temas de altos costos y problemas con las aduanas para las entregas a tiempo, y como oportunidad, el sobresalir a nivel mundial, que las empresas crezcan.” (entrevistado 7)*
- ✓ *“Como tal riesgo son pocos, por otro lado, oportunidades la diversificación de mercados para Costa Rica.” (entrevistado 8)*
- ✓ *“El riesgo que se perdieran mercancías por tanto desorden y desvíos de contenedores y el riesgo de que se cobraran cifras altas; y la oportunidad de aprender y mejorar” (entrevistado 9)*
- ✓ *“Riesgos de competencia y de las regulaciones de la Unión Europea. Oportunidades de demanda por los productos ticos, de establecer estrategias y de acceso a mercados amplios.” (entrevistado 10)*

Análisis

Como cualquiera actividad comercial, la exportación corre ciertos riesgos que son incontrolables en áreas comerciales, jurídicas, sociales y económicas, por lo que los exportadores y sus empresas deben siempre tener orden y limpieza en los actos, planificar planes de riesgos en los diferentes departamentos de producción, así como recibir capacitación constante en estos temas para que así se vean lo menos afectados posibles y, por ende, puedan renunciar a los mercados inestables para evitar situaciones de mal gusto y pérdidas en la exportación.

Del mismo modo, durante este periodo Costa Rica tuvo grandes oportunidades a nivel de expansión, muchas empresas lograron participar en ferias y tuvieron la oportunidad de mostrar sus productos a compañías más grandes y poderosas, que fueron de gran ayuda para mejorar el desempeño del sector exportador costarricense y para aumentar la inversión extranjera directa, la cual durante el año 2021 y originaria de la Unión Europea “representó aproximadamente el 4,6% del total percibido por el país. La IED proveniente de la UE ascendió a US\$ 145 millones.” (COMEX, 2024, p. 5).

Unidad de Análisis 3: Requerimientos

En esta tercera y última unidad de análisis se tiene como propósito la determinación de los requerimientos logísticos para la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea, los cuales son de suma importancia para comprender de mejor manera todo lo que conlleva este proceso. Resultan las siguientes cuatro categorías:

1. Documentos obligatorios
2. Normas sanitarias
3. Acuerdos comerciales
4. Requisitos específicos para la gestión de residuos generados

Categoría 1: Documentos Obligatorios

Descripción

La categoría número uno de esta última unidad de análisis menciona todos los documentos obligatorios que se necesitan para poder ejecutar una correcta exportación desde Costa Rica hacia la UE, los profesionales entrevistados contestaron:

- ✓ *“El certificado de origen, la o las facturas, la declaración de aduanas y la euro 1.” (entrevistado 1)*
- ✓ *“Factura comercial, certificado de origen, certificado fitosanitario.” (entrevistado 2)*
- ✓ *“Factura comercial y listas de empaque, permisos, certificados, licencias. Todos estos documentos son requeridos para realizar la declaración de exportación.” (entrevistado 3)*
- ✓ *“Factura, BL, certificados sanitarios.” (entrevistado 4)*
- ✓ *“Factura comercial, certificado fitosanitario, certificado EUR1 y el BL.” (entrevistado 5)*
- ✓ *“Factura y contrato de transporte y permisos sanitarios o fitosanitarios si corresponden, certificado de origen si se quieren obtener las preferencias arancelarias del Acuerdo entre Centroamérica y la Unión Europea.” (entrevistado 6)*
- ✓ *“Facturas, Conocimientos de embarque, Traducción EUR1 si aplican preferencias arancelarias.” (entrevistado 7)*
- ✓ *“Esto depende del producto, si es un producto para el consumo, tiene que presentarse la certificación de buenas prácticas, la certificación de los productos utilizados para su*

producción, la factura de venta y el conocimiento de embarque. Es importante mencionar que para exportar productos para el consumo humano se debe gestionar una nota técnica en el sistema de VUCE 2.0. Si son productos como maquinas únicamente se debe presentar factura y conocimiento de embarque.” (entrevistado 8)

- ✓ *“Etiqueta, Dua y factura” (entrevistado 9)*
- ✓ *“Factura comercial, lista de empaque, certificado de origen, documentos de transporte como por ejemplo el conocimiento de embarque y la declaración de exportación aduanera.” (entrevistado 10)*

Análisis

La correcta preparación y el conocimiento de la documentación para exportar es fundamental para evitar inconvenientes y hacer de este proceso algo más fácil, seguro y rápido. Los interrogados mencionan que el conocimiento de embarque, la factura comercial y el certificado de origen son los documentos más importantes y obligatorios que deben presentarse a la hora de exportar desde Costa Rica hacia cualquier destino, dado que son los que contienen la información detallada del producto a comercializar y los que respaldan este proceso de exportación.

Esencial Costa Rica (2020) refuerza dicho análisis diciendo que:

Esta documentación puede facilitar el trámite de exportación y la inspección a su llegada al mercado de destino, así como la aplicación de las preferencias arancelarias en el marco de un Tratado de Libre Comercio (TLC) o Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). (p.6).

Asimismo, se debe tomar en cuenta que, en el caso de Costa Rica, es imprescindible seguir todos los pasos impuestos por Procomer, ya que este es el aliado estratégico y el pilar de apoyo para las empresas costarricenses, pues es el que hace que el proceso de internacionalización fluya de mejor manera, aclarando dudas y brindando las herramientas necesarias para un correcto procedimiento, es decir, es el máximo aportador del desarrollo para el país.

Categoría 2: Normas Sanitarias

Descripción

En la segunda categoría se relatan por medio de las respuestas de los entrevistados las normas sanitarias que se requieren para proteger a los productos y a los trabajadores, tales como:

- ✓ *“Global GAP.” (entrevistado 1)*
- ✓ *“Certificados sanitarios que respalden y aseguren que todo el proceso de exportación de los alimentos sea limpio y libre de cualquier bacteria o mala manipulación.” (entrevistado 2)*
- ✓ *“Depende del producto a exportar. Permisos de textiles, fumigaciones, permisos fitosanitarios y zoonosológicos.” (entrevistado 3)*
- ✓ *“Dependiendo del tipo de producto, pueden ser necesarios certificados específicos como el certificado sanitario o el certificado fitosanitario, igual siempre se debe de tener una buena seguridad alimentaria.” (entrevistado 4)*
- ✓ *“Las empresas deben cumplir con normas de calidad internacional, por ejemplo, existen normas como Global GAP, ETI o BRC Global que son requerimientos técnicos que se deben cumplir a la hora de exportar.” (entrevistado 5)*
- ✓ *“Depende del producto, la Global es un ejemplo de una.” (entrevistado 6)*
- ✓ *“Reglamentos técnicos, normas y procedimientos de conformidad, requisitos sanitarios y fitosanitarios, normas de etiquetado.” (entrevistado 7)*
- ✓ *“NT50.” (entrevistado 8)*
- ✓ *“Para la UE el Pacto Verde y la Global” (entrevistado 9)*
- ✓ *“Cumplir con los reglamentos CE y las BPA,”(entrevistado 10)*

Análisis

Las medidas sanitarias y fitosanitarias básicamente son las acciones que toman los Gobiernos para controlar las plagas en los alimentos y evitar la propagación de enfermedades en los consumidores, por lo que inciden significativamente en el éxito del comercio internacional. Tanto Costa Rica como la Unión Europea son pioneros en lo que cuidar al medio ambiente, a los trabajadores y a la calidad del producto respecta, y es por esta razón que las empresas deben manejar estas medidas con cautela.

En este caso, los entrevistados mencionan en la mayoría de las respuestas la norma sanitaria Global GAP que es un reglamento que empezó en Europa y que ahora es reconocido a nivel mundial para producción segura de los alimentos y las buenas prácticas agrícolas, este “cubre todas las etapas de la producción, desde las actividades precosecha, tales como la siembra, el manejo del suelo, las aplicaciones de productos fitosanitarios, hasta la manipulación del producto en postcosecha, el empaque y almacenamiento”. (Icontec, 2024., p.2).

Esta y todas las demás normas son sumamente desafiantes para la producción de Costa Rica, sin embargo, garantizan el comercio sostenible, la trazabilidad y el control de los productos que salen e ingresan al país; sin duda alguna, demuestran el verdadero compromiso de las empresas dedicadas a la exportación, facilitan la apertura al mercado e incrementan los niveles de satisfacción de los clientes.

Categoría 3: Acuerdos Comerciales

Descripción

Por otro lado, en esta categoría número tres se relatan los acuerdos comerciales que han sido de suma importancia en la exportación de Costa Rica a la Unión Europea durante ya muchos años, las respuestas fueron:

- ✓ *“Los acuerdos comerciales entre Costa Rica y la Unión Europea han tenido un impacto significativo en las exportaciones de Costa Rica hacia el mercado europeo porque ha eliminado los aranceles casi que en su totalidad.” (entrevistado 1)*
- ✓ *“Los acuerdos comerciales influyeron de manera positiva porque son los que permiten que el producto acceda al mercado con condiciones favorables (aranceles más bajos, análisis de riesgos homologados).” (entrevistado 2)*
- ✓ *“El Acuerdo de Asociación liberaliza los mercados de bienes y servicios, contratación pública e inversiones de ambas partes, y crea un ambiente de inversión y de negocios estable, mediante un conjunto de normas comerciales mejoradas y de obligado cumplimiento.” (entrevistado 3)*
- ✓ *“Estos acuerdos facilitaron el acceso al mercado europeo, reduciendo o eliminando aranceles para muchos productos costarricenses.” (entrevistado 4)*
- ✓ *“Bueno Costa Rica cuenta con un acuerdo comercial con la Unión Europea desde hace mucho, ahí se involucra más a la Promotora de Comercio que es la que se encarga de*

promover los productos de exportación a fuera del país, así como el Ministerio de Comercio Exterior, esto influyó más que todo en la eliminación de aranceles.” (entrevistado 5)

- ✓ *“Positivamente ya que nuestros exportadores obtienen preferencias arancelarias que los hace mucho más competitivos en el mercado de la UE.” (entrevistado 6)*
- ✓ *“El AACUE es sin duda uno de los mejores tratados que tiene Costa Rica, influye positivamente, agiliza el proceso de exportación entre las partes y reduce aranceles” (entrevistado 7)*
- ✓ *“Los acuerdos comerciales facilitan mucho el comercio internacional ya que nos permite colocar un producto originario de Costa Rica a países de la Unión Europea a precios bajos y de esta forma competir en igual de condiciones.” (entrevistado 8)*
- ✓ *“Influyeron porque agilizaron el proceso” (entrevistado 9)*
- ✓ *“Los acuerdos comerciales entre Costa Rica y la Unión Europea influyeron mucho, se ha observado un aumento en el volumen de exportaciones de productos costarricenses hacia el mercado europeo, facilitado por la eliminación de aranceles y barreras comerciales producto de estos acuerdos.” (entrevistado 10)*

Análisis

Los acuerdos comerciales benefician de gran manera a las partes involucradas, son clave en cualquier tipo de relación entre países más que todo en esta época en la que se vive actualmente, caracterizada por una creciente y constante globalización de los intercambios y de los movimientos de productos, de servicios y de capitales a través del comercio internacional.

El AACUE es el tratado de libre comercio que respalda la relación entre Centroamérica y la Unión Europea y que regula el proceso con el diálogo político, la cooperación y la creación de una zona de libre comercio entre ambas partes. COMEX (2024) denota que:

El pilar comercial del Acuerdo tiene la particularidad de ser de aplicación de región a región, lo cual fortalece el proceso de integración económica de los países centroamericanos, fomenta las relaciones comerciales entre las regiones y permite posicionar a Centroamérica como destino clave para la inversión extranjera directa proveniente del continente europeo. (p.1).

Es decir, este convenio beneficia de gran manera a los costarricenses, ya que brinda amplias opciones que pueden significar una gran fuente de insumos, materias primas y bienes de capital a un costo menor, lo que permite que el comercio internacional fluya de mejor manera y que la actividad productiva de las empresas crezca eficiente y eficazmente; por otro lado, también beneficia a la Unión Europea, ya que pueden recibir productos de interés y aumentar el poder a nivel mundial.

Categoría 4: Requisitos Específicos Para La Gestión De Residuos Generados

Descripción

En esta última categoría se abarcan los requisitos específicos para la gestión de residuos generados durante el proceso de exportación de productos incipientes de empresas costarricenses a la UE, donde los expertos responden:

- ✓ *“Por lo general ya Costa Rica es pionero en norma de manejo de BPA, adicional las certificaciones (ISO, GG, Primus GFS, entre otras) y sus procedimientos de manejo ya lo tienen establecido.” (entrevistado 1)*
- ✓ *“Básicamente esos requisitos son los que estipulan el correcto manejo, distribución y eliminación de todo lo que se genere en esto, hay un nuevo reglamento que se lanzó hace en plena pandemia llamado Pacto Verde que especifica todo lo que debe hacerse para poder ingresar un producto a la Unión Europea.” (entrevistado 2)*
- ✓ *“No estoy muy familiarizada con estos requisitos a nivel de exportación, aunque investigando puedo deducir que se debe de seguir una normativa para proteger el medio ambiente lo mayor posible.” (entrevistado 3)*
- ✓ *“Se deben de clasificar según el tipo de residuo y tener un registro de los mismos.” (entrevistado 4)*
- ✓ *“Cada país cuenta con una ley o proyecto de gestión de residuos, esas son normas internas que debe aplicar cada país para el uso adecuado de los residuos, en el caso de la Unión Europea se debe de seguir la normativa del Pacto Verde”. (entrevistado 5)*
- ✓ *“La Unión Europea es muy exigente en todo eso entonces deben de leerse todas las normas del Pacto Verde y de las BPA que tratan en pocas palabras de cuidar lo más que se pueda el ambiente, no las manejo mucho pero ahí puedes encontrar información del tema” (entrevistado 6)*

- ✓ *“Para manejar esos residuos debido a la exportación se tienen que seguir las 3R que son fundamentales, las Buenas Prácticas Agrícolas y el Pacto Verde.” (entrevistado 7)*
- ✓ *“Requisito como tal no podría decirte con exactitud pero sí sé de la existencia del Pacto Verde lanzado por la Unión Europea que busca cuidar el medio ambiente en todas las fases del comercio, igual para Costa Rica eso no es un tema muy complejo porque siempre ha tenido mucho cuidado con ese tema.” (entrevistado 8)*
- ✓ *“Se debe de seguir la Directiva sobre Residuos, la Global y la ISO “(entrevistado 9)*
- ✓ *“Para la gestión de residuos generados por productos costarricenses en el mercado europeo, las empresas deben seguir las normas establecidas por la Directiva de Residuos de la Unión Europea, estudiar y aplicar el Pacto Verde y seguir una correcta y limpia clasificación.” (entrevistado 10)*

Análisis

La Unión Europea tiene un impacto enorme en el mundo junto con China y Estados Unidos, las normas que estas tres potencian imponen se extienden por el resto de los países, como es el caso del Pacto Verde, ya que, al exportar, cada país genera cierta cantidad de residuos que deben de ser manipulados de la manera correcta. Dicha norma “es la base para la transformación de la UE en una sociedad equitativa y próspera con una economía moderna y competitiva”. (Procomer, 2023, p.2).

Dicho proyecto es sinónimo de transformación, fue lanzado hace aproximadamente 4 años y tiene un gran alcance global que Costa Rica debe aprovechar en su totalidad, porque así puede liderar una estela de terceros países y empresas que elevarían los estándares de competitividad y excelencia, ya que este no es un fenómeno temporal, sino una constante que regirá el comercio de Costa Rica con Europa y el resto del mundo.

Igualmente, el Pacto Verde significa un gran reto para todo Centroamérica, más que todo en temas de adaptación al proyecto y de inversión, ya que se van a ver presionadas por las propias empresas y clientes comerciales en la UE para que demuestren el cumplimiento de este y el compromiso con la sostenibilidad. Sin embargo, esta transición a una economía más verde puede crear nuevos negocios en sectores tales como las energías renovables, la eficiencia energética y la economía circular.

Interpretación y análisis de datos

En este mundo actual tan globalizado y comercial se debe tener una mente abierta y dispuesta a investigar y aprender sobre negocios internacionales, ya que es lo que en las economías de todos los países alrededor del mundo promueve a la innovación, al desarrollo y a la adaptabilidad, al exponer a las empresas exportadoras e importadoras a nuevas ideas y negocios, lo que les permite crecer y expandirse a nuevas oportunidades a nivel supranacional.

Es por esta razón que Costa Rica es un país tan abierto comercialmente y tan reconocido a nivel mundial por sus buenas prácticas agrícolas, su producción, su esfuerzo, su dedicación y por sus productos frescos y de tan alta calidad, en comparación con otros países que no gozan del poder de tener tierras tan fuertes, climas tan tropicales y tanto compromiso en cuanto a lo que a negocios internacionales respecta, es decir, la nación cuenta con múltiples ventajas en el comercio internacional.

De hecho, los productos primordiales que exportan las empresas costarricenses a la Unión Europea y al resto de países con los que se tiene algún tipo de relación comercial, son en su mayoría del sector agrícola, como, por ejemplo, la piña, la pitaya, el banano, el melón, el café, el mango, la yuca, el cacao y la papaya. No se puede dejar de lado que el país también destaca a nivel mundial en la exportación de dispositivos médicos de alta calidad y tecnología, y en plantas ornamentales, como lo es el caso de las orquídeas.

Estos productos son enviados tanto por vía marítima como aérea, dependiendo del producto y de la urgencia con la que este se necesite. Son distribuidos dentro de la Unión Europea principalmente hacia España, Países Bajos, Italia y Alemania, que son las regiones con más población y que más demanda tienen; los factores que influyen en esta distribución son el modo de vivir, las modas y las tendencias entre los habitantes.

De la mano con lo dicho anteriormente, estos productos son exportados y presentados en supermercados, empresas y ferias en distintas presentaciones, tales como conservados en jugos, congelados o enteros para que sea manipulados en los hogares a preferencia de cada comprador, siempre en empaques biodegradables y amigables con el medio ambiente, ya que Costa Rica procura cuidar de este lo máximo posible y la Unión Europea lo exige en todos sus contratos con sus socios comerciales (compradores y consumidores), con el fin de cuidar los principales sectores

de producción, tales como la agricultura, la pesca, la energía y el turismo, y preservar el planeta para el futuro.

En orden de acontecimientos, no se puede dejar de lado que, durante el periodo 2020-2023 ocurrieron un sinnúmero de eventos que provocaron consecuencias a nivel logístico para la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea, los cuales llevaron a la confrontación de ciertos desafíos, tales como los altos costos, la adaptación a nuevas normas, el clima, entre otros. Asimismo, debido a la pandemia del COVID 19, a la crisis de contenedores y a la guerra entre Rusia y Ucrania, se perdieron mercancías, se tuvieron atrasos en los tiempos de entrega y se anularon contratos que tuvieron un impacto negativo para el mundo en general.

Sin embargo, todo esto, de una u otra manera, condujo a una gran oportunidad para las empresas exportadoras de productos incipientes costarricenses que muchos países desean, que es el desarrollo, el reconocimiento a nivel mundial y la participación en ferias internacionales que ayudan tanto a las compañías grandes como a las pequeñas a crecer, a darse a conocer y a aprender de las demás.

Esa gran oportunidad puso a prueba las habilidades de Costa Rica, el país demostró su capacidad exportable y obtuvo grandes resultados tales como la generación de empleos, el crecimiento de empresas, el reconocimientos internacionales y nacionales, el mejoramiento en la competitividad y en la reputación del país, la diversificación de mercados, la entrada de divisas y la facilitación de tecnologías nuevas que ayudaron a las empresas costarricenses a crecer en gran cantidad. Por ende, Costa Rica durante los años 2020-2023 experimentó un impacto económico relevante y favorable que llegó a balancear la economía del país y a impulsar el desarrollo de los negocios y empresarios.

Del mismo modo, es importante recalcar que, al exportar, se deben presentar ciertos documentos de manera obligatoria, tales como el conocimiento de embarque, el certificado de origen y la factura de compra-venta de los productos o servicios, ya que estos certifican la exportación, contienen la información requerida para todo el procedimiento y colaboran con el correcto despacho aduanero; sin ellos, la carga puede ser retenida en la aduana, lo que causa retrasos y costos adicionales para las partes involucradas.

Además, se destaca el cumplimiento de las normas sanitarias, fitosanitarias y de gestión de residuos generados implantadas por Costa Rica y por la UE entre las que destacan el Pacto Verde, la Global GAP y las BPA, las cuales tienen un impacto significativo en la producción agrícola y en las exportaciones y cuyo fin es preservar la biodiversidad, cuidar a los alimentos y convertir a Europa en el primer continente climáticamente neutro para 2050.

Cumplir con toda la normativa mencionada en los párrafos anteriores es de suma importancia tanto para las empresas europeas como para las costarricenses, esta responsabilidad asegura un proceso de exportación fluido, eficiente y conforme a las leyes internacionales, genera confianza entre las partes involucradas, llámese exportadores, importadores, agentes de aduana y autoridades, reduce disputas y facilita la planificación y ejecución del transporte nacional e internacional.

Todo esto puede ser acordado según tratados y contratos que pueden llegar a facilitar todo el proceso de exportación; Costa Rica y la Unión Europea se encuentran bajo un tratado de libre comercio denominado Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE) donde se pacta la cooperación entre ambos, se intercambia información para mejorar el mercado internacional y se fortalecen las relaciones económicas, de comercio y de inversión de las partes involucradas.

Finalmente, se debe enfatizar que los profesionales entrevistados ayudaron en gran medida para comprender de mejor manera la problemática y reflejan un gran conocimiento en el tema desde qué se exporta, cómo, normas involucradas, logística y corporaciones encargadas. Además, en cada uno de los apartados expuestos en este capítulo se evidencia el mercado tan importante y consciente que es la Unión Europea, así como la relevancia de esta relación para Costa Rica, porque es una de sus principales fuentes de ingreso y de inversión en la actualidad.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este capítulo se muestran las conclusiones y recomendaciones a las que se llegaron, las cuales se relacionan con los datos recolectados durante todo el desarrollo de la investigación, con los objetivos planteados, con las respuestas de los distintos entrevistados y con el planteamiento del problema, todo esto enlazado a la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea durante el periodo 2020-2023.

Conclusiones de la investigación

De la presente investigación, se concluye que los productos incipientes que se exportaron durante el periodo 2020-2023 desde empresas costarricenses hacia la Unión Europea fueron principalmente la piña, los dispositivos médicos, la yuca y el banano, entre otros, debido a su exótico sabor, textura, mantenimiento, limpieza y calidad.

Se concluye además que todos los productos incipientes de empresas costarricenses son empaquetados a la Unión Europea en diferentes presentaciones, ya sea en refrescos naturales, congelados o el producto entero como tal, pero en su mayoría en bolsas de cartón, ya que se procura cuidar el medio ambiente antes, durante y después del proceso de exportación.

En cuanto a las estrategias de diferenciación, se deduce que la calidad y la sostenibilidad son los que hacen que los productos costarricenses sobresalgan de los demás en el mercado internacional y que la Unión Europea elija a Costa Rica como uno de sus más grandes socios.

Por otro lado, se deduce que la distribución de estos productos provenientes de Costa Rica se ubica principalmente en España, en Alemania y en los Países Bajos, ya que son los que tienen más demanda y que en este reparto influyen los estilos de vida de los habitantes.

Se concluye que, en temas de competitividad, Costa Rica lleva muchísima ventaja por su excelente calidad en sus productos, el país tiene la posición #62 en este ranking; sin embargo, sigue trabajando constantemente en mejorar y en pactar nuevos negocios con socios alrededor del mundo.

Por otro lado, se llega a la conclusión de que, durante este periodo, el desempeño de Costa Rica con respecto a las exportaciones de productos incipientes de empresas costarricenses a la UE fue bueno y admirable; pese a la gran cantidad de inconvenientes ocurridos, se aumentaron los números positivamente, cerrando el 2023 con un robusto crecimiento de 15.5%.

Se razona que, se presentaron ciertos desafíos tales como los altos costos logísticos, la crisis de contenedores, la adaptación a nuevas normas, el clima y la pandemia, que afectaron directa e indirectamente a las exportaciones de Costa Rica a la Unión Europea y al resto del mundo.

Del mismo modo, se concluye que el impacto económico ocasionado por dichas exportaciones fue favorable e importante para Costa Rica durante el periodo 2020-2023, ya que fue una gran fuente de ingresos para el país y estimuló una generación de empleos impresionante para los costarricenses.

Se concluye que, durante este lapso, tanto la Unión Europea como Costa Rica presentaron múltiples afectaciones por los eventos globales ocurridos durante el 2020-2023, lo que implicó altos costos para el transporte de los productos, atrasos en horas de salida y de llegada, pérdidas de mercancías, cierre de puertos, falta de contenedores, etc.

En cuanto a los riesgos y oportunidades, se concluye que los principales riesgos fueron los económicos por la incertidumbre del tipo de cambio y los altos costos, y la adaptación de nuevas normas que fueron impuestas en este periodo; sin embargo, se razona que se experimentó una gran oportunidad de expansión que fue aprovechada al máximo por las empresas exportadoras.

Se determina que los documentos obligatorios son el conocimiento de embarque, los certificados de origen y las facturas comerciales, los cuales son los responsables de contener la información necesaria para exportar y los que hacen que este proceso se vuelva menos complicado y seguro para ambas partes negociantes.

Asimismo, se infiere que todas las normas sanitarias son de suma importancia para una correcta exportación, tanto de Costa Rica hacia Unión Europea como para los demás destinos y

procedencias; además, se evidencia que no se pueden irrespetar, ya que, si alguna se incumple, puede poner en riesgo al país, a la calidad de los productos e incluso a los trabajadores que se desempeñan en las diferentes áreas de exportación.

Sin duda alguna, se concluye que el acuerdo comercial que mantienen la UE y Costa Rica es vital para la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea, ya que facilita el proceso y elimina los aranceles, siendo de gran ayuda para la nación costarricense.

Con respecto a la gestión de residuos generados, se llega a la conclusión de que el Pacto Verde y las BPA son las normas impuestas y obligatorias para poder exportar hacia la Unión Europea, y que son estas las que garantizan la seguridad de los alimentos y trabajadores.

Finalmente, se llega a la conclusión de que la logística en la exportación de productos incipientes desde empresas costarricenses hacia la Unión Europea se desarrolla de forma correcta, justa y transparente, y que esta es un factor crucial para el éxito y la expansión de las operaciones comerciales; asimismo, se reconoce que se debe continuar con el fortalecimiento de esta área para que Costa Rica pueda consolidar su posición como un exportador confiable y los europeos puedan seguir obteniendo productos de alta calidad.

Recomendaciones de la investigación

En lo que a recomendaciones respecta, se sugiere a los diferentes trabajadores y empresas costarricenses que se desempeñan en estas áreas cuidar de la estrecha relación que se tiene con la Unión Europea por medio de retroalimentaciones que incluyan el establecimiento de canales de comunicación, la solicitud de opiniones y la comunicación de los resultados y acciones tomadas, para seguir obteniendo beneficios y conservar los productos que se exportan desde el país.

Se recomienda a las diferentes empresas exportadoras de Costa Rica mejorar los empaques mediante estrategias de calidad que incluyan materiales adecuados para el tipo de producto,

asegurando que sean resistentes a impactos y cambios climáticos, y que faciliten el manejo y el almacenamiento de los productos.

De igual modo, se recomienda a estas mismas empresas costarricenses fortalecer aún más las estrategias de diferenciación a través de la continua inversión en prácticas agrícolas sostenibles y del mantenimiento de una transparencia y trazabilidad robustas a lo largo de toda la cadena de suministro, para cumplir con los estándares exigentes del mercado internacional.

Por otro lado, se recomienda a las empresas de la UE implementar políticas que promuevan una distribución equitativa y accesible, organizar campañas educativas para aumentar la conciencia y apreciación por los productos costarricenses entre los consumidores europeos y mantener una infraestructura logística eficiente y sostenible para asegurar que los productos lleguen en condiciones óptimas a todos los puntos de venta.

En lo que a competitividad respecta, se recomienda a las empresas comerciales invertir en educación e innovación por medio del uso máximo de las nuevas tecnologías tales como IA y LoT, mejorar la infraestructura y fomentar las políticas de sostenibilidad y promoción de la apertura comercial, para explotar y resaltar aún más a nivel internacional.

De igual forma, se recomienda a las diferentes empresas exportadoras costarricenses diversificar sus proveedores y rutas de transporte mediante el uso nuevas tecnologías, para reducir la dependencia de ciertos contenedores, mitigar los impactos de crisis similares en el futuro y desarrollar esquemas accesibles para protegerlas contra riesgos económicos y climáticos.

Se aconseja a las empresas exportadoras de Costa Rica seguir fortaleciendo su capacidad exportadora con el establecimiento de alianzas estratégicas mediante la colaboración con agentes, distribuidores y socios comerciales en el extranjero, para aprovechar su experiencia y red de contactos en el mercado objetivo.

Además, se recomienda a las empresas dedicadas a la exportación implementar estrategias para la mitigación de riesgos logísticos, para así hacer frente a las afectaciones causadas por

eventos globales, por ejemplo, explorando rutas de transporte alternativas, mejorando la trazabilidad, optimizando la gestión de inventarios y fortaleciendo la infraestructura portuaria del país.

Para que Costa Rica continúe aprovechando al máximo las oportunidades de expansión en el mercado internacional, se recomienda fomentar la colaboración público-privada entre las empresas costarricenses dedicadas a la exportación, para desarrollar estrategias conjuntas que fortalezcan la competitividad y el cumplimiento normativo de las empresas exportadoras.

Como parte de las sugerencias de este proyecto de investigación, se les recomienda a las distintas empresas exportadoras brindar continuas capacitaciones a los empleados para que estos se informen sobre cada paso que se debe seguir para exportar y sobre los documentos que se deben presentar, con el fin de evitar inconvenientes y lograr un mejor desempeño.

También se les recomienda fortalecer y cumplir rigurosamente con todas las normas sanitarias para garantizar el acceso continuo a mercados internacionales exigentes como lo es el europeo, mediante la implementación de un sistema de control de calidad riguroso que incluya pruebas de laboratorio, inspecciones periódicas y registros adecuados, para así proteger la reputación del país como proveedor confiable de productos seguros y de alta calidad

Además, se recomienda a todos los países involucrados en el AACUE fomentar el intercambio de conocimiento y experiencias, para identificar oportunidades de mejora y crecimiento, y asegurar la implementación efectiva de las políticas acordadas que contribuyan a la prosperidad y estabilidad económica de las partes.

Se les sugiere a las empresas de la Unión Europea establecer sistemas de monitoreo y evaluación para asegurar el cumplimiento de las normativas impuestas para la gestión de residuos generados y así contribuir con el cuidado del medio ambiente.

Y, finalmente, a los futuros investigadores se les recomienda comparar las prácticas logísticas de empresas costarricenses con las de otros países similares que exportan a la UE, para identificar áreas de mejora y oportunidades de aprendizaje para el país.

CAPITULO VI: PROPUESTA

Objetivo General

Proponer la viabilidad y los beneficios de la implementación de empaques reciclables en la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea.

Objetivos Específicos

Exponer los diferentes empaques reciclables disponibles en el mercado para la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea.

Explicar la implementación de empaques reciclables en la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea.

Diferentes empaques reciclables

Para empezar, Procomer (2023) explica que:

El empaque sostenible es un sistema para proteger el medio ambiente. Se centra en la economía circular la cual implica reducir, reciclar y reutilizar materias y productos existentes todas las veces que sea posible. De esta manera, se extiende su ciclo de vida y se crea un valor añadido. Con las nuevas tecnologías y el planteamiento de empaque sostenible, se están resolviendo nuevas necesidades y mejorando los nuevos métodos de consumo. Asimismo, el medio ambiente representa un criterio más para tomar decisiones en el proceso de diseño, siempre transmitiendo la esencia de la marca. A su vez, también representa una alternativa favorable tanto para las empresas u organismos como para la naturaleza. (p.1).

Como ya se ha mencionado anteriormente, para la UE es sumamente importante el cuidado ambiental en la exportación y es por esta razón que en el mercado existen diferentes empaques que reemplazan las típicas maneras dañinas que se han utilizado desde ya hace mucho tiempo y que Costa Rica debe cumplir, tales como:

1. Cartón y papel reciclable: Estos son materiales ampliamente utilizados y altamente reciclables, que, además, son ideales para empaques de productos como frutas, verduras y productos manufacturados, siendo una excelente opción para la exportación de Costa Rica a la Unión Europea por la demanda que se tiene.
2. Envases a base de fibra: Estos materiales son adecuados para productos secos y no perecederos, están hechos de materiales como el bambú y el papel Kraft que cumplen con los criterios de sostenibilidad requeridos por la UE.
3. Metales reciclables: En este caso destacan las latas de aluminio y acero que son, en su mayoría, utilizados para alimentos enlatados y bebidas. Estos envases pueden tener una larga vida útil si manejan de la forma adecuada y pueden ser reutilizados en el hogar.
4. Vidrio: Por supuesto no se puede dejar de lado este material que es totalmente reciclable y una muy buena opción para alimentos en conserva, bebidas alcohólicas y aceites. Sin embargo, con este tipo de envase se debe tener mucho cuidado, ya que requieren ser diseñados con alta calidad para evitar roturas durante el transporte.
5. Materiales biodegradables: Están elaborados de materiales como ácido poli láctico, bagazo de caña de azúcar y almidón de maíz. Son adecuados para productos que tienen una vida útil limitada y pueden descomponerse de manera segura al final de su ciclo de vida.
6. Materiales mixtos: Algunos empaques combinan diferentes materiales para optimizar propiedades como la barrera al oxígeno o la resistencia mecánica. Se combinan elementos como papel y plásticos reciclables para facilitar el reciclaje o el compostaje al final de su vida útil.

Al considerar estos empaques, se debe asegurar un compromiso total en todas las fases de exportación, las cuales se llevarán a cabo con la mayor seguridad y responsabilidad posible. Dentro de todo este contexto, existe un concepto denominado responsabilidad ampliada del productor (RAP) que según AEVAE (2020):

Es un enfoque de política ambiental de la Unión Europea y de cumplimiento obligatorio para todo tipo de residuos de los denominados especiales o problemáticos. Este enfoque se concreta en que la responsabilidad del productor que genera un producto no

termine cuando este haya sido utilizado o usado, sino que se responsabilice también cuando este se convierte en residuo. (p.1).

En conclusión, la elección de empaques reciclables adecuados para exportar a la Unión Europea es fundamental no solo para cumplir con las estrictas regulaciones ambientales europeas, sino también para aprovechar las oportunidades de mercado que valoran la sostenibilidad y la responsabilidad ambiental; por lo que es esencial que las empresas costarricenses se mantengan al tanto de las últimas normativas y tendencias en empaques sostenibles de la UE, así como de las certificaciones ambientales reconocidas internacionalmente.

Implementación de empaques reciclables

Para poder implementar estos empaques reciclables en las operaciones de exportación hacia la Unión Europea, se requiere de un enfoque integral e inteligente que, por supuesto, precisa de un buen y capacitado trabajo en equipo y de un constante estudio de todo lo que este mercado europeo impone con la exportación de productos de su interés.

Como primer paso clave, es relevante nombrar la correcta evaluación de materiales, se deben identificar los diferentes tipos de empaque disponibles en Costa Rica que cumplan con los estándares de reciclabilidad y sostenibilidad exigidos por la UE para evitar inconvenientes. De igual manera, el diseño de estos se debe trabajar con diseñadores y proveedores que maximicen el uso de materiales reciclables, minimicen el uso de componentes no reciclables o difíciles de reciclar y faciliten el desmontaje y separación para el reciclaje final.

Además, tiene que haber una constante capacitación para los trabajadores, equipos internos y proveedores sobre la importancia de los empaques reciclables y sostenibles, sobre las normas que deben cumplirse y sobre la manipulación a la hora de empacar los diferentes productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea. También tiene que fomentarse una constante concienciación para fomentar una cultura empresarial que valore al medio ambiente y que motive a la innovación en empaques eco-amigables.

De la mano con lo anterior, se debe trabajar de la mejor manera posible y participar en todas las ferias y cursos internacionales que se pueda para obtener certificaciones reconocidas a nivel global de sostenibilidad y etiquetado, lo cual que ayudará a validar la sostenibilidad de los

productos incipientes de empresas costarricenses y a aumentar la confianza del consumidor europeo.

Para implementar estos empaques amigables con el medio ambiente también se necesita trabajar en una mejora continua del proceso y un buen sistema de monitoreo para evaluar el desempeño en términos de impacto ambiental y eficiencia, con el fin de buscar oportunidades de mejora en las empresas de Costa Rica y de la Unión Europea.

Adicionalmente, es primordial desarrollar una comunicación transparente con todos los involucrados, desde empleados hasta proveedores y consumidores finales, sobre iniciativas, compromisos y evaluaciones para mejorar la percepción de la marca y construir relaciones sólidas entre los socios. Acá también es importante recalcar el uso de los canales de comunicación, como sitio web, redes sociales, etiquetas de productos y material promocional, que pueden utilizarse de manera positiva para destacar los esfuerzos en sostenibilidad y comunicar de manera más llamativa todo lo que se quiera exponer.

En conclusión, la implementación de empaques reciclables para exportar a la UE requiere un enfoque holístico que abarca desde la selección de materiales hasta la gestión de la cadena de suministro y la comunicación efectiva. Esto no solo asegura el cumplimiento con las regulaciones y expectativas del mercado, sino que también posiciona a Costa Rica como un proveedor responsable y comprometido con la protección ambiental.

Conclusión

En resumen, la utilidad de la implementación de empaques reciclables en la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea es una estrategia crucial para mantener una sana relación y acceso seguro al mercado europeo, la cual garantiza que las empresas costarricenses se alineen con las directrices de sostenibilidad, promueve la economía circular, disminuye la huella ambiental, beneficia a las compañías individualmente al abrir puertas a nuevos mercados y consumidores exigentes, proporciona una mejor logística para futuras empresas y negocios y mejora la reputación de Costa Rica.

Referencias

- Across Logistics. (17 de Octubre de 2022). *Ventajas y desventajas del transporte aéreo*. Obtenido de <https://acrosslogistics.com/blog/ventajas-desventajas-transporte-aereo>
- Across Logistics. (28 de Marzo de 2023). *DUA Documento Único Administrativo. Qué es y cuándo utilizarlo*. Obtenido de <https://acrosslogistics.com/blog/dua-documento-unico-administrativo>
- AEVAE. (2020). *Sistemas de responsabilidad ampliada del productor (RAP)*. Obtenido de <https://www.aevae.net/sistemas-de-responsabilidad-ampliada-del-productor-rap/>
- Álvarez, Ó. (30 de Mayo de 2024). *Logística Internacional: Desafíos, Innovaciones y Tendencias Actuales*. Obtenido de <https://www.larepublica.net/noticia/logistica-internacional-desafios-innovaciones-y-tendencias-actuales>
- Araya, E. (Septiembre de 2021). *ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR DEL PAÍS*. Obtenido de https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/ministerio-externo/america-central-caribe/fichacomercexterior_cr_tcm30-85198.pdf
- Argüello, R. C. (Diciembre de 2019). *Industria plástica en Costa Rica: Alternativas amigables con el ambiente y de transformación productiva*. Obtenido de <https://sistemas.procomer.go.cr/DocsSEM/2626DC94-8DBE-4DD6-AB4B-47862FFED436.pdf>
- Ayuda en Acción. (Abril de 2020). *Efectos del cambio climático en la economía mundial*. Obtenido de <https://ayudaenaccion.org/blog/sostenibilidad/efectos-cambio-climatico-economia/>
- BLITA. (11 de Noviembre de 2022). *La expansión internacional, una gran oportunidad para su negocio*. Obtenido de <https://www.blita.com/es/noticias/la-expansi%C3%B3n-internacional-una-gran-oportunidad-para-su-negocio>
- Cadexco. (2024). *¿Quiénes somos?* Obtenido de <https://www.cadexco.org/contents/2/quienes->

- Camarillo, B. (24 de Octubre de 2022). *Costa Rica ocupa puesto 28 en Índice de Competitividad Internacional*. Obtenido de <https://www.larepublica.net/noticia/costa-rica-ocupa-puesto-28-en-indice-de-competitividad-internacional>
- COMEX. (21 de Enero de 2021). *Exportaciones de bienes de Costa Rica cierran el 2020 con récord histórico, a pesar de la pandemia*. Obtenido de <https://www.comex.go.cr/sala-de-prensa/comunicados/2021/enero/cp-2575-exportaciones-de-bienes-de-costa-rica-cierran-el-2020-con-r%C3%A9cord-hist%C3%B3rico-a-pegar-de-la-pandemia/>
- COMEX. (2024). *Acuerdo por el que se establece una Asociación entre la Unión Europea y sus Estados Miembros, por un lado, y Centroamérica, por otro (AACUE)*. Obtenido de <https://www.comex.go.cr/tratados/aacue/>
- COMEX. (2024). *COMEX*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/comex/>
- Comunidad de Madrid. (8 de Abril de 2021). *Mercado CE. ¿Qué es y cómo identificarlo?* Obtenido de <https://www.comunidad.madrid/servicios/consumo/mercado-ce-es-identificarlo#:~:text=El%20mercado%20CE%20es%20un,en%20el%20reglamento%20correspondiente%20al>
- Consejo de la Unión Europea. (2024). *Pacto Verde Europeo*. Obtenido de <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/green-deal/>
- CR.PLANET. (21 de Junio de 2023). *Los puertos de Holanda y Bélgica, grandes aliados para las exportaciones costarricense*. Obtenido de <https://crplanetshipping.com/netherlands-belgium-ports-costa-rica-exports/>
- Datasur. (23 de Noviembre de 2023). *Sabor Exótico en Todo el Mundo: El Éxito de las Exportaciones de Piña de Costa Rica*. Obtenido de <https://www.datasur.com/exportaciones-de-pina-de-costa-rica/>
- Delgado, M. (14 de Marzo de 2022). *Métodos, instrumentos y recogida de datos*. Obtenido de <https://www.grupocomunicar.com/wp/escuela-de-autores/metodos-instrumentos-y-recogida-de-datos/#:~:text=La%20objetividad%20es%20el%20grado,los%20administran%2C%20califican%20e%20interpretan.>

Dirección General de Comunicación de la UE. (2020). *Importación, exportación y comercio en la Unión Europea*. Obtenido de https://european-union.europa.eu/live-work-study/import-and-export_es#:~:text=La%20UE%20en%20el%20comercio%20mundial&text=Es%20la%20primera%20exportadora%20mundial,las%20importaciones%20y%20exportaciones%20mundiales.

EEAS. (26 de Julio de 2021). *La Unión Europea y Costa Rica*. Obtenido de https://www.eeas.europa.eu/costa-rica/la-union-europea-y-costa-rica_es?s=185

ELEMENT. (20 de Julio de 2022). *¿Qué es la logística empresarial, objetivos y tipos?* Obtenido de <https://www.elementfleet.com.mx/recursos/blog/importancia-de-la-logistica-empresarial-que-es-objetivos-y-tipos#:~:text=La%20log%C3%ADstica%20es%20clave%20para,sea%20lo%20m%C3%A1s%20rentable%20posible>.

ENEL. (17 de Abril de 2023). *El Pacto Verde Europeo: los 27 países de la UE se preparan para 2050*. Obtenido de <https://www.enel.com/es/nuestra-compania/historias/articulos/2023/04/pacto-verde-europeo>

Equipo de prensa e información de la delegación de la UE en Costa Rica. (26 de Julio de 2021). *La Unión Europea y Costa Rica*. Obtenido de [https://www.eeas.europa.eu/costa-rica/la-union-europea-y-costa-rica_es?s=185#:~:text=Los%20principales%20productos%20exportados%20por,y%20preparaciones%20alimenticias%20\(5%25\)](https://www.eeas.europa.eu/costa-rica/la-union-europea-y-costa-rica_es?s=185#:~:text=Los%20principales%20productos%20exportados%20por,y%20preparaciones%20alimenticias%20(5%25)).

Esencial Costa Rica. (17 de Marzo de 2020). *GUÍA INFORMATIVA SOBRE TEMAS DE COMERCIO EXTERIOR*. Obtenido de https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Materiales/guia_informativa_sobre_temas_de_comercio_exterior2020-03-17_17-54-02.pdf

Esquivel, R. (31 de Octubre de 2019). *Competitividad y facilidad de hacer negocios en Costa Rica*. Obtenido de <https://www.larepublica.net/noticia/competitividad-y-facilidad-de-hacer-negocios-en-costa-rica>

Eurofins. (10 de Agosto de 2023). *¿Qué es el sistema HACCP?* Obtenido de <https://www.eurofins-environment.es/es/que-es-el-sistema-haccp/>

Exportise. (2020). *¿Cuáles son los riesgos de exportar?* Obtenido de <https://www.exportise.es/cuales-los-riesgos-exportar/>

Farías, G. (17 de Enero de 2024). *Cuestionario*. Obtenido de <https://concepto.de/cuestionario/>

Gutiérrez, G. S. (3 de Mayo de 2024). *Productores costarricenses pierden competitividad en acceso a mercados externos*. Obtenido de <https://www.unacomunica.una.ac.cr/index.php/mayo-2024/5296-productores-costarricenses-pierden-competitividad-en-acceso-a-mercados-externos>

Hidalgo, H. R. (2022). *Impactos del covid-19 en la economía costarricense y mundial*. Obtenido de <https://www.uned.ac.cr/ocex/index.php/capsulas/556-impactos-del-covid-19-en-la-economia-costarricense-y-mundial>

ICEX. (22 de Enero de 2024). *¿Cómo funcionan los acuerdos comerciales? Analizamos el origen y estatuto aduanero*. Obtenido de <https://www.icex.es/es/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/como-internacionalizar-empresa/acuerdos-comerciales-origen-estatuto-aduanero>

Icontec. (2024). *Normas internacionalmente GLOBALG.A.P.* Obtenido de https://www.icontec.org/eval_conformidad/globalg-a-p/

INEC. (5 de Agosto de 2021). *Tasa de desempleo se redujo a 18,1%*. Obtenido de <https://inec.cr/noticias/tasa-desempleo-se-redujo-181>

Kompass. (21 de Noviembre de 2022). *Desafíos y oportunidades clave para hacer negocios en Europa*. Obtenido de <https://es.solutions.kompass.com/blog/desafios-y-oportunidades-clave-para-hacer-negocios-en-europa/>

Logisber. (2024). *Incoterms: ¿cómo elegir para importar y exportar?* Obtenido de <https://logisber.com/blog/incoterms-como-elegir>

LogistorageE. (2023). *¿Cómo funciona la logística en el comercio internacional?* Obtenido de <https://www.logistorage.com/como-funciona-la-logistica-en-el-comercio->

internacional/#:~:text=B%C3%A1sicamente%2C%20la%20log%C3%ADstica%20internacional%20se,los%20tr%C3%A1mites%20que%20esto%20conlleva.

Medina, M. (16 de Febrero de 2023). *Metodología de la investigación: Técnicas e instrumentos de investigación*. Obtenido de

<https://editorial.inudi.edu.pe/index.php/editorialinudi/catalog/book/90>

Mideplan. (1 de Junio de 2023). *Costa Rica y Unión Europea establecen fondo bilateral de cooperación por 14 millones de euros*. Obtenido de

<https://www.rree.go.cr/?sec=servicios&cat=prensa&cont=593&id=7250>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2020). *GUIA DE REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS*. Obtenido de

https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/300380/d31348_opt.pdf?v=1579622218

Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. (2021). *Acuerdos comerciales de la UE: Costa Rica*. Obtenido de

<https://comercio.gob.es/PoliticaComercialUE/AcuerdosComerciales/Paginas/Costa-Rica.aspx>

Moya, M. F., Castillo, D. G., & Zapata, A. R. (Julio de 2022). *Sellos y Signos Distintivos de Calidad en las Exportaciones del Sector Agropecuario Costarricense*. Obtenido de

<https://revistas.tec.ac.cr/index.php/eagronegocios/article/view/6145/6093>

OCDE. (6 de Febrero de 2023). *Costa Rica: el fortalecimiento de las finanzas públicas, la productividad y la educación, claves para seguir progresando, según la OCDE*. Obtenido de <https://www.oecd.org/espanol/costa-rica-el-fortalecimiento-de-las-finanzas-publicas-la-productividad-y-la-educacion-claves-para-seguir-progresando.htm>

OECD. (Febrero de 2023). *Panorama económico de Costa Rica*. Obtenido de

<https://www.oecd.org/economy/panorama-economico-costa-rica/>

Olvera, F. V. (22 de Enero de 2024). *Entendiendo el Impacto Económico de Eventos Globales*.

Obtenido de [https://www.prestamiston.com/blog/entendiendo-el-impacto-economico-de-eventos-](https://www.prestamiston.com/blog/entendiendo-el-impacto-economico-de-eventos-globales/#:~:text=El%20Papel%20de%20los%20Eventos%20Globales%20en%20la%20E)

[globales/#:~:text=El%20Papel%20de%20los%20Eventos%20Globales%20en%20la%20E](https://www.prestamiston.com/blog/entendiendo-el-impacto-economico-de-eventos-globales/#:~:text=El%20Papel%20de%20los%20Eventos%20Globales%20en%20la%20E)

conom%C3%ADa%20Mundial&text=Esto%20se%20debe%20a%20que,la%20confianza%20de%20los%20inversores.

ONU. (12 de Abril de 2022). *La guerra en Ucrania pone en peligro la recuperación del comercio mundial*. Obtenido de <https://news.un.org/es/story/2022/04/1507162>

Ortega, C. (2022). *Unidad de análisis: Definición, tipos y ejemplos*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/unidad-de-analisis/>

Ossa, R. (23 de Febrero de 2023). *Un año de guerra en Ucrania. ¿Cuál ha sido la repercusión en el comercio mundial?* Obtenido de https://www.wto.org/spanish/blogs_s/ce_ralph_ossa_s/blog_ro_23feb23_s.htm

Owczarek, A. (2023). *Envíos a Europa: normativa sobre IVA, embalaje y etiquetado de tus productos*. Obtenido de <https://packhelp.es/envios-a-europa/>

Parlamento Europeo. (Abril de 2024). *La seguridad de los alimentos*. Obtenido de <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/51/la-seguridad-de-los-alimentos>

Partida Logistic. (1 de Mayo de 2021). *Ventajas y Desventajas del Transporte Marítimo*. Obtenido de <https://www.partidalogistics.com/ventajas-y-desventajas-del-transporte-maritimo/>

Peters, J. (13 de Julio de 2023). *Exportar a Europa, retos y oportunidades*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/analisis/johanna-peters-3657314/exportar-a-europa-retos-y-oportunidades-3657318>

Poetro, J. (2020). *Recolección y análisis de los datos*. Obtenido de https://ciberinnova.edu.co:10004/archivos/plantilla-ovas1-slide/documents-UCN-Canvas/proyecto-integrador-II/lecturas%20unidad%201/TEMA%203/Capitulo%2014_Sampieri-Recoleccion%20de%20datos%20cualitativos%20394-417.pdf

Procomer. (15 de Julio de 2020). *BLOG: 10 DESAFÍOS PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN COSTA RICA*. Obtenido de <https://www.procomer.com/noticia/exportador-noticia/blog-10-desafios-para-la-exportacion-de-productos-agricolas-en-costa-rica>

- Procomer. (2020). *SERVICIOS DE SALUD COSTA RICA, MEDICINA AVANZADA Y ACCESIBLE*. Obtenido de https://www.esencialcostarica.com/health/pdfs/Whitepaper_Servicios_Salud_ESP_v4.pdf
- Procomer. (21 de Junio de 2021). *EXPORTACIONES DE BIENES DE COSTA RICA CRECEN 23%*. Obtenido de <https://www.procomer.com/noticia/comprador-internacional-noticia/exportaciones-de-bienes-de-costa-rica-crecen-23/>
- Procomer. (19 de Noviembre de 2021). *EXPORTACIONES DE COSTA RICA SUMARON MÁS DE \$12 MIL MILLONES A OCTUBRE DE ESTE AÑO*. Obtenido de <https://www.procomer.com/noticia/comprador-internacional-noticia/exportaciones-de-costa-rica-sumaron-mas-de-12-mil-millones-a-octubre-de-este-ano/>
- Procomer. (22 de Diciembre de 2022). *CONSUMIDORES EN EUROPA SE PREOCUPAN MÁS POR LA SOSTENIBILIDAD DE LOS PRODUCTOS*. Obtenido de https://www.procomer.com/alertas_comerciales/exportador-alerta/consumidores-en-europa-se-preocupan-mas-por-la-sostenibilidad-de-los-productos/
- Procomer. (26 de Septiembre de 2022). *WEBINAR: EXPORTACIÓN DE PIÑA FRESCA A MERCADOS EUROPEOS*. Obtenido de [https://www.procomer.com/alertas_comerciales/comprador-internacional-alerta/pina-fresca-a-mercados-europeos/#:~:text=En%202021%2C%20las%20exportaciones%20costarricenses,europeos%20102%20millones%20\(10%25\).](https://www.procomer.com/alertas_comerciales/comprador-internacional-alerta/pina-fresca-a-mercados-europeos/#:~:text=En%202021%2C%20las%20exportaciones%20costarricenses,europeos%20102%20millones%20(10%25).)
- Procomer (23 de Marzo de 2023). *COSTA RICA ESTRECHA RELACIONES COMERCIALES CON PAÍSES BAJOS*. Obtenido de <https://www.procomer.com/noticia/costa-rica-estrecha-relaciones-comerciales-con-paises-bajos/>
- Procomer (19 de Septiembre de 2023). *EMPAQUE SOSTENIBLE: UNA TENDENCIA DE LA NUEVA NORMALIDAD*. Obtenido de https://www.procomer.com/alertas_comerciales/exportador-alerta/empaque-sostenible-una-tendencia-de-la-nueva-normalidad/

- Procomer (4 de Abril de 2023). *IMPLICACIONES DEL PACTO VERDE EUROPEO PARA LAS EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS DE COSTA RICA*. Obtenido de https://www.procomer.com/alertas_comerciales/exportador-alerta/implicaciones-del-pacto-verde-europeo-para-las-exportaciones-agroalimentarias-de-costa-rica/
- Procomer (23 de Enero de 2024). *EXPORTACIONES DE BIENES EN COSTA RICA CRECEN UN 15,5% EN EL 2023*. Obtenido de <https://www.procomer.com/noticia/exportaciones-de-bienes-en-costa-rica-crecen-un-155-en-el-2023/>
- Quiroa, M. (14 de Mayo de 2024). *Producto: qué es, para qué se utiliza y ejemplos*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/producto.html>
- Ramos, C. (22 de Febrero de 2023). *La importancia de la calidad en las empresas*. Obtenido de <https://firmaprofesional.com/blog/importancia-calidad-empresas/>
- Reyes, C. (2022). *El papel del comercio en la adaptación al cambio climático*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtr22_s/wtr22_ch2_s.pdf
- Santarcángelo, J. (1 de Diciembre de 2020). *LOS EFECTOS DEL COVID-19 SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL. ¿QUÉ PERSPECTIVAS SE VISLUMBRAN EN EL FUTURO?* Obtenido de <https://vocesenelfenix.economicas.uba.ar/los-efectos-del-covid-19-sobre-el-comercio-internacional-que-perspectivas-se-vislumbran-en-el-futuro/>
- Sookne, K. (31 de Octubre de 2021). *Normas emergentes de sostenibilidad en empaques de la UE*. Obtenido de <https://www.mundoexpopack.com/empaque-sostenible/article/21808604/normas-de-sustentabilidad-en-empaques-de-la-unin-europea>
- Universidad Francisco de Vitoria. (2024). *¿QUÉ ES EL COMERCIO INTERNACIONAL?* Obtenido de <https://www.ufv.es/cetys/blog/que-es-el-comercio-internacional/>

APÉNDICES

Anexo #1

Cuestionario para la investigación

1. ¿Cuáles fueron los productos incipientes que se exportaron de empresas costarricenses hacia la Unión Europea durante el periodo 2020-2023?
2. ¿De qué manera son presentados a nivel de empaque estos productos incipientes de empresas costarricenses en el mercado europeo?
3. ¿Cuáles estrategias implementan las empresas costarricenses para diferenciar sus productos en el mercado europeo?
4. ¿Cuáles son los principales países de destino dentro de la Unión Europea para las exportaciones costarricenses y qué factores influyen en esta distribución?
5. ¿Cuáles medidas están tomando las empresas exportadoras para mejorar la competitividad de los productos costarricenses en comparación con los productos de otros países exportadores?
6. ¿Cómo fue el desempeño que tuvo Costa Rica en la exportación de productos incipientes de empresas costarricense hacia la Unión Europea durante el periodo 2020-2023?
7. ¿Cuáles cree usted que fueron los principales desafíos logísticos que se presentaron en la exportación de productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea durante el periodo 2020-2023?
8. ¿Cuál fue el impacto económico general de las exportaciones costarricenses hacia la Unión Europea durante el periodo 2020-2023?
9. ¿Cómo afectaron los eventos globales y regionales a la cadena de suministro de productos costarricenses exportados a la Unión Europea?
10. ¿Cuáles riesgos y oportunidades se identificaron al exportar productos incipientes de empresas costarricenses hacia la Unión Europea?

11. ¿Cuáles son los documentos que deben presentarse obligatoriamente al exportar hacia la Unión Europea?
12. ¿Cuáles normas sanitarias se deben contemplar para una correcta exportación hacia la Unión Europea?
13. ¿Cómo influyeron los acuerdos comerciales entre Costa Rica y la Unión Europea en las exportaciones durante este periodo?
14. ¿Cuáles requisitos específicos se deben seguir para la gestión de residuos generados por los productos incipientes de empresas costarricense en el mercado europeo?