

ULACIT
UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA

**LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS CON
ÉNFASIS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**“Viabilidad de desarrollar servicios de exportación de carga consolidada
seca aérea y marítima hacia México en la empresa Logística Interoceánica
S.A.”**

Sustentante: Esteban Fernández Carvajal

**PROYECTO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR POR EL GRADO DE
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON ÉNFASIS EN
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**San José – Costa Rica
Junio del 2005**

DEDICATORIA

Dedico este trabajo ante todo a Dios y a mis padres que con su ayuda, apoyo y comprensión en todo sentido he llegado a la satisfactoria conclusión de esta etapa de mis estudios universitarios.

INDICE

Pág.

I. CAPÍTULO I

- I.1. Introducción
- I.2. Justificación
- I.3. Planteamiento del problema
 - I.3.1. Formulación del problema como pregunta

II. CAPITULO II

- II. Marco Teórico

III. CAPÍTULO III

- III. Marco Metodológico
 - III.1. Tipo de investigación
 - III.2. Matriz básica de diseño de investigación
 - III.3. Matriz de operacionalización de variables
 - III.4. Sujetos y fuentes de información
 - III.5. Censo
 - III.6. Instrumentos y recolección de datos
 - III.6.1. Primer instrumento
 - III.6.2. Segundo instrumento
 - III.7. Confiabilidad y validez de los instrumentos
 - III.7.1. Confiabilidad
 - III.7.2. Validez
 - III.8. Alcances y limitaciones de la investigación

IV. CAPÍTULO IV

- IV. Análisis e interpretación de resultados
 - IV.1. Analizar el crecimiento del mercado de exportación a México en los últimos 5 años

V. CAPÍTULO V

- V. Conclusiones y recomendaciones

VI. CAPÍTULO VI

- VI. Viabilidad del proyecto
 - VI. 1 Introducción

- VI. 2 Objetivos de la propuesta
- VI. 3 Antecedentes de la compañía
- VI. 3.1 Análisis de las características de la empresa
- VI. 4 Análisis de la competencia en el mercado
- VI. 5 Análisis de costos y utilidades

VII. BIBLIOGRAFÍA

INDICE DE CUADROS

Pag.

1. Medidas de conversión
2. Principales puertos de México
3. Tarifas marítimas de exportación de la Naviera Costa Container Lines
4. Tarifas marítimas de exportación de la Naviera Compañía Chilena de Navegación
5. Tarifas marítimas de exportación de la Naviera Maersk Sealand
6. Tarifas marítimas de exportación de la Naviera Zim Container
7. Costos de Almacén Fiscal El Istmo S.A.
8. Costos de agencia aduanal
9. Costos de recolección terrestre en México

INDICE DE GRÁFICOS

Pag.

1. Gráfico No. 1
2. Gráfico No.2
3. Gráfico No.3
4. Gráfico No.4
5. Gráfico No.5
6. Gráfico No. 6
7. Gráfico No.7
8. Gráfico No. 8
9. Gráfico No. 9
10. Gráfico No.10
11. Gráfico No. 11

I. CAPITULO I

I.1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo busca demostrar la posibilidad y viabilidad de desarrollar servicios de exportación de carga seca consolidada, tanto aérea como marítima hacia México, con el fin de implementarlos en la empresa Logística Interoceánica S.A., la cual se dedica al transporte internacional de carga.

Es importante mencionar que para efectos de este trabajo no se toman en cuenta los productos refrigerados, así como los servicios de carga refrigerada marítima, ni aérea, pues estos productos y el transporte que requieren implican normas, procedimientos complejos, así como costos altos en comparación con la carga seca en general. Además de lo anterior, en Costa Rica no se realiza como modalidad de carga establecida los servicios de carga consolidada refrigerada marítima de exportación.

Para comprender lo que se ha mencionado anteriormente, es necesario hacer referencia a conceptos generales con respecto a transporte y consolidación de carga internacional, así como al análisis de estadísticas y trabajo de campo, que brinde un mejor panorama para establecer criterios concretos a fin de identificar las oportunidades del posible logro de este servicio.

Por otro lado, es importante resaltar que el impacto que dichos servicios puedan tener no sólo en la compañía en análisis, sino también en los posibles usuarios es

de gran importancia, porque se proyectan u orientan a nivel económico, comercial e industrial.

Para el logro de este trabajo, el mismo se desarrollará de la siguiente manera: el capítulo I consta de la Introducción, seguido de la Justificación y del Planteamiento del Problema, así como la Formulación del Problema. El capítulo II incluye el Marco Teórico. El capítulo III desarrolla el Marco Metodológico. En el capítulo IV se expone el Análisis e Interpretación de Resultados. El capítulo V detalla las Conclusiones, y finalmente, en el capítulo VI el análisis propiamente de la Viabilidad del Proyecto.

I.2. JUSTIFICACIÓN

La empresa Logística Interoceánica S.A. se dedica al manejo de cargas internacionales de importación y exportación en Costa Rica.

Con la experiencia adquirida por su personal a lo largo de 4 años, la empresa desea una mayor diversificación de sus servicios, a fin de alcanzar segmentos adicionales del mercado de exportación de Costa Rica, que se puedan explotar de una forma eficiente y eficaz.

Con esta investigación, se busca por un lado, demostrar la eventual viabilidad de desarrollar servicios de exportación de carga consolidada a México y también, investigar las industrias nacionales que se encuentran o se vayan a encontrar involucradas con este mercado y que a su vez, le brindan claro está aportes y beneficios económicos al país y que por tanto con esta investigación, puede darse como resultado información muy útil para las posibilidades u opciones de transporte para el exportador nacional a México, donde se tomen en cuenta lógicamente factores de tiempos y de costos.

El Tratado de Libre Comercio con México desde su entrada en vigencia el 1 ero de Enero de 1995, le ha brindado al país un enorme dinamismo en materia de intercambio comercial , sobre todo en el área de exportación lo cual es de suma

importancia para el productor nacional pues las exportaciones han aumentado en 6 veces contra 2.5 veces las importaciones desde esta nación.

Así por ejemplo, como lo demuestran las estadísticas de PROCOMER del 2004, para el año 2000 las exportaciones a México representaron 99.7 millones de dólares y para el año 2004 fueron de 176.6 millones de dólares, lo cual demuestra que existe una tendencia al crecimiento hacia este destino. (Ver Anexo 1)

Para el pequeño, mediano y grande empresario es de suma importancia el aporte que el transporte puede darle a sus actividades comerciales, aspecto que día con día es tan relevante e influyente como la calidad del mismo producto en el lugar de destino y en este caso el trabajo en cuestión se enfoca principalmente al productor nacional con capacidad exportadora al mercado mexicano.

Para la especialidad en que se desarrolla el investigador, este proyecto es de gran utilidad, pues además de utilizar herramientas generales de administración, abarca también aspectos logísticos generales, relacionados directamente con los negocios internacionales, los cuales emplean las empresas para el logro de sus actividades comerciales al exterior.

Características generales del transporte como lo son: el costo del mismo, los métodos de pago, créditos, las frecuencias de salidas, los tiempos de tránsito y de entrega del producto al consignatario, embalajes, etc, influyen de forma

significativa en el posicionamiento, precio y competencia del bien o bienes en los mercados internacionales.

Esta investigación rescata una serie de aspectos fundamentales para la toma de decisiones, pues analiza la viabilidad del posible servicio desde un punto de vista, no sólo económico sino también el de cumplir con necesidades y requerimientos del exportador, algo en lo que el servicio de transporte internacional de carga es de vital importancia.

I.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El desarrollo del ser humano debe ir orientado a generar destrezas y habilidades que puedan servir al bien dentro del medio en el cual se desenvuelve.

Por ello es que los conocimientos adquiridos deben ser aplicados debidamente y que a su vez los mismos puedan guiar y motivar al hombre o la mujer a crear e innovar en las áreas que puedan desempeñarse de la mejor forma, ya sea individual o conjuntamente, esto con el fin de crecer integralmente como personas y como profesionales y de esta manera hacer crecer igualmente a la sociedad.

Costa Rica es un país con un desarrollo industrial y comercial muy importante debido a su estabilidad social, política y económica que le permite igualmente desarrollar de una forma eficiente, las diferentes áreas de la educación y capacitación de la población, obteniendo con ello una ventaja comparativa y competitiva sobre otros países, esto lo aprovecha efectivamente para incursionar en los diferentes mercados internacionales.

Por tanto, este desarrollo o crecimiento alcanzado le exige a su vez, una mayor proyección hacia el mejoramiento continuo de la calidad de los productos de exportación, a facilitar y mejorar los trámites aduaneros para el exportador, a mantener mejores y mayores condiciones en la calidad de los servicios de

transporte, así como de la mejor infraestructura posible y necesaria destinada para dicho fin.

Con la firma de los tratados de libre comercio no solamente se han incrementado aún mas las exportaciones hacia otros países lo cual beneficia no sólo al los productores nacionales, sino también a las empresas que brindan servicios de transporte como lo son las Navieras, las Líneas Aéreas y los Consolidadores de Carga.

Debido a que las áreas de producción para la exportación son diferentes, los medios o tipos de transporte que se utilizan pueden diferir igualmente uno del otro, y esto a su vez exige igualmente que se requiera constantemente de mejores y mas variados medios para estos propósitos, pues cada producto puede requerir especificaciones particulares para su manejo. No obstante, la posibilidad de que una compañía transportista ofrezca estos servicios eficientemente va de acuerdo a su capacidad de desarrollo, de promoción y viabilidad dentro del mercado, así como de la proyección de beneficios económicos que de ellos vaya a obtener.

I.3.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA COMO PREGUNTA

Por tanto, tomando como base el contexto anterior es que se plantea el siguiente problema para la empresa Logística Interoceánica S.A.

¿Cómo demostrar la viabilidad de desarrollar servicios de exportación de carga consolidada seca aérea y marítima hacia México en el empresa Logística Interoceánica S.A.?

I. CAPITULO II

Marco Teórico

Las fronteras comerciales entre los países del orbe son cada vez mas estrechas. Las barreras del idioma, las diferencias culturales, así como las distancias geográficas no son obstáculos para el intercambio comercial.

Al hablar de intercambio comercial entre naciones podemos referirnos entonces a economías abiertas, es decir, economías que mantienen relaciones con otras economías. Sobre este punto Zambrana Ramírez (1997), define el Comercio Internacional como “el movimiento de los bienes y servicios a través de las fronteras nacionales: es decir, las importaciones y exportaciones de los países”. (p. 13)

Lo anterior influye en que exista división del trabajo y la especialización de procesos productivos para la elaboración de productos con el fin de efectuar un proceso de intercambio. Por tanto, puede decirse que el comercio internacional impulsa el desarrollo económico de los países, amplía los mercados y la producción, hay mayores ingresos y acumulación de capital, se crean nuevas necesidades y existe una mayor transferencia tecnológica así como el desarrollo e innovación en la producción de bienes (productos) y servicios.

Para Kotler y Armstrong (2003) el producto es “cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo y que podría satisfacer un deseo o una necesidad. Incluye objetos físicos, servicios, personas,

lugares, organizaciones e ideas”, asimismo, definen el servicio como “cualquier actividad o beneficio que una parte puede ofrecer a otra y que es básicamente intangible y no tiene como resultado la propiedad de algo”. (p.7)

El transporte de carga, constituye un ejemplo claro de un servicio pues es intangible, puede ofrecerse y de el se pueden obtener beneficios.

En el caso de la innovación mencionada con anterioridad, Porter (1990), menciona que “la competitividad de una nación depende de la capacidad de la industria para innovar y mejorar”, así mismo señala que “las compañías logran ventaja competitiva mediante actos de innovación”, estas innovaciones según este autor “crean ventaja competitiva al percibir una oportunidad de mercado totalmente nueva o al servir a un segmento de mercado que otros han ignorado o cuando los competidores son lentos para responder y por tanto esa innovación produce ventaja competitiva”. (p.7-8)

Con base en lo anterior se puede decir, que los servicios igualmente son capaces de crear ventajas competitivas, pues en el caso del transporte internacional de carga, los diversos servicios que prestan influyen en aspectos tan importantes para el producto final, como lo es su precio y calidad, ya sea para sus intermediarios o compradores finales. Algunos productos que pueden mencionarse en este caso pueden ser las frutas, vegetales, plantas ornamentales, productos

marinos, etc, o productos que son valor agregado de otros como lo son empaques, ingredientes especiales, entre otros.

La empresa en análisis, Logística Interoceánica S.A, de quien mas adelante se hará referencia, pretende desarrollar aún mas su capacidad de oferta a nivel del mercado nacional con servicios adicionales de carga consolidada de exportación ya sea marítima o aérea hacia México, es decir, desea diversificarse e innovar con un servicio que nunca ha ofrecido, que en apariencia no ha sido desarrollado adecuadamente en Costa Rica y que probablemente pueda representar una ventaja competitiva. Por lo anterior, la compañía en cuestión también buscaría realizar un proceso de comercialización del eventual servicio que brindaría en búsqueda de obtener una ventaja competitiva.

Según Kotler y Armstrong (2003), “la comercialización es la introducción de un producto nuevo en el mercado”. (p. 333)

Para Colaiacovo (1990), “el valor atribuido a la comercialización, por parte del análisis económico, ha quedado restringido fundamentalmente a aspectos logísticos, generalmente asociados a las funciones de transporte, almacenaje, inventario y manipuleo de bienes y servicios; esto significaría que la comercialización agrega solamente valor de tiempo y lugar, permitiendo que la

oferta se encuentre en el momento y lugar adecuados a disposición del consumidor”. (p.3)

Es importante mencionar, que para un proceso de comercialización eficiente debe haber igualmente, un método eficaz en el que el servicio al cliente se lleve a cabo, pues es algo que se realiza desde el inicio del proceso de comercialización.

En este sentido Brown (1992) menciona que “no es algo que se inicie después de realizar la venta”. (p.3)

El transporte se vende y es fundamental para las industrias actuales, pues cumple igualmente un papel predominante en los procesos de distribución, por tanto, al ser ofrecido debe cumplir con lo que el cliente quiere; bajo este criterio Albretch (1992) menciona que “el éxito de nuestro negocio depende de vender lo que el cliente desea comprar”. (p.1)

Sin embargo bajo este sentido se debe tomar en cuenta, que el servicio al cliente debe ser analizado, corregido en los casos en que así se demuestre que se requiere, mejorado de forma continua con base en la información que del usuario se pueda tomar.

Para lograr un mayor alcance de los probables usuarios que la empresa buscaría en un eventual ofrecimiento formal del servicio propuesto en esta investigación es fundamental, que la información con respecto al servicio y los clientes sea la mejor

tanto antes como después de la venta, a fin de garantizar la permanencia de los mismos en la empresa. Sobre esto, Stoner y Freeman (1994) mencionan que “la información se debe evaluar sobre cuatro factores: su calidad, oportunidad, cantidad y su relevancia para la administración”. (p.709).

Bajo este criterio es fundamental, que al ofrecerse un servicio debe tenerse claro lo que la empresa va a ofrecer, cómo, a quienes y como se seguirá ofreciendo una vez el cliente esté con la empresa que es lo que se llama la post-venta.

Para poder analizar y comprender mejor lo que se ha comentado, con respecto a transporte , es importante hacer una referencia general, sobre todo lo que tiene que ver con el mismo, así como los aspectos que influyen en el.

El Transporte Marítimo

El transporte marítimo juega un papel predominante en el intercambio comercial entre los países. Este ha sido y es en la actualidad el principal o mas significativo medio para la comercialización internacional.

Entre las figuras mas relevantes dentro del transporte marítimo figuran las Navieras, que son compañías con estructuras complejas, que prestan servicios de transporte marítimo en rutas fijas, con itinerarios predeterminados, tarifas establecidas e incluso, en algunos casos, con vapores previamente asignados.

Las naves pertenecen a líneas de vapores de la línea regular afiliadas a conferencias marítimas y deben estar diseñadas para cargas muy diversas teniendo en cuenta los varios usos a que van a ser sometidas durante su vida útil. Estos barcos operan en líneas regulares entre puertos fijados y normalmente cargan y descargan en varios puertos a lo largo de una ruta predeterminada. Además, al ser construidos para carga general cuantitativa y cualitativamente variable, y varios destinos, disponen de varias cubiertas generales para facilitar la estiba en caso de embarque de carga opcional, contemplan el acondicionamiento para cargas refrigeradas, congeladas, líquidos y a granel.

Por ser éste un servicio intangible, la velocidad promedio de las naves es decisiva pues transportan mercadería con un alto valor y deben mantener su competitividad de tiempo de travesía, es por esto que pueden representar un alto valor para el producto en su lugar de destino.

Entre algunos tipos de barcos que utilizan las navieras Colman Zambrana (1997) menciona los siguientes:

Barcos de Carga Convencional: Barcos para carga en general, tanto seca como refrigerada así como los bananeros.

Barcos Graneleros: Construidos para cargas con grandes volúmenes como granos, minerales, fertilizantes, etc. Productos que se movilizan en grandes cantidades.

Barcos Tanqueros: Dedicados al transporte de gas, líquidos en general, petroleros que son los mas conocidos, por sus instalaciones necesarias para el rápido cargue y descargue del producto.

Roll-On Roll-Off (Ro-Ro): Barcos que permiten la entrada y salida de furgones a través de una rampa. Los furgones viajan con su respectivo “chasis”, ruedas o cureñas. La operación de este tipo de naves es sumamente rápida y sus estadías en puerto tienen poco tiempo.

Lift-On Lift-Off (LO-LO): “Porta contenedores”: Transporta sólo contenedores, mismos que no disponen de chasis durante la travesía. Algunos de estos barcos porta contenedores llegan a transportar hasta 4.000 recipientes.

Mixtos RO-RO y LO-LO (RO-LO): Pueden realizar las funciones de las dos formas anteriores. (p.175,176)

El Transporte Aéreo

Este tipo de transporte es utilizado mediante aviones de carga comercial y su principal ventaja es la rapidez, tomando en cuenta los tipos de mercancías que pueden utilizarlo, ya sea por ser perecedera (plantas, alimentos, etc), de carácter urgente (medicamentos, documentos, etc), por cuestiones de demanda inmediata (ropa o artículos en temporada especial o de moda) o por motivos de cambio de piezas o repuestos urgentes, muy usual en la industria automotriz o industrial en general, entre otros.

Otra de las ventajas que presenta es que su embalaje es menos complicado, no sufre golpes o choques por el viaje, como sucede con el transporte marítimo, no hay acceso de la humedad. Además, corre menos riesgo de que sea hurtada la mercadería, por no haber fácil alcance, como sucede con las mercaderías depositadas en los contenedores que están en los muelles.

Por otra parte, para el transporte aéreo, sus mayores limitantes pueden ser en muchas ocasiones, el costo y la limitada facilidad de manejar grandes cantidades de mercadería, tanto en peso y volumen, sin embargo, posee una ventaja importante, que es el tiempo, el cual como se ha comentado, es fundamental tanto para el exportador como para el importador.

Para el caso del transporte aéreo, éste dispone de contenedores especiales llamados D-Containers los cuales están hechos de un cartón grueso con medidas de 58 x 45 x 45 (pulgadas) y usualmente son usados para reempacar aunque en realidad la industria de empaque en general para transporte de carga es muy diversa.

Existen otros mas pequeños que son llamados E-Container y miden 42 x 29 x 25 (pulgadas).

D-Container:



El transporte terrestre

Con base en los casos anteriores, se debe agregar que generalmente el transporte terrestre interviene en lo que respecta a recolección de mercadería, transporte de contenedores a puerto o de mercadería a aeropuertos y finalmente el o los transportes que puedan intervenir en destino final.

En rutas entre México, Centroamérica y Panamá que son los mercados mas cercanos geográficamente a los fines comerciales de Costa Rica, el transporte terrestre por camión es muy usual y constante. Este servicio es marcadamente mas utilizado que el transporte marítimo o bien, el transporte terrestre realizado por ferrocarril. Lo anterior se debe a que no hay infraestructura de gran tamaño, que permita el uso de ferrocarriles entre el istmo Centroamericano y México o Panamá y por otro lado el costo por transporte en camión puede ser en algunos casos más bajo que el marítimo o el aéreo.

El transporte por ferrocarril también es muy utilizado por ejemplo en países como México, ya que como característica principal puede decirse que su costo es relativamente mas bajo. Este servicio puede intervenir o ser parte en operaciones de transporte marítimo, tal y como se ha utilizado en Costa Rica con el transporte del banano u otros productos desde zonas rurales o metropolitanas, hacia los principales puertos de embarque como Puerto Limón.

En la industria de transportes de carga internacional pueden intervenir varias figuras que ofrecen estos servicios como lo son:

Los Consolidadores

Según la Federación Internacional de Agentes de Cargas Internacionales (FIATA) (2002) , el consolidador “es aquella persona o empresa que se compromete a

brindar los servicios de consolidación de carga a sus clientes y puede ofrecer una serie de servicios adicionales”. (p.2)

Los Consolidadores de Carga son llamados también NVOCC o (Non Vessel Operating Common Carriers), que significa que son operadores de transporte y a su vez autorizados para documentar.

En el artículo número 44 del Capítulo IV de La Ley General de Aduanas de Costa Rica (2003), se define a los Consolidadores como “auxiliares de la función pública aduanera que, en su giro comercial, se dedican, principal o accesoriamente, a contratar, en nombre propio y por su cuenta, servicios de transporte internacional de mercancías que ellos mismos agrupan, destinadas a uno o mas consignatarios. Deberán cumplir con los requisitos y las obligaciones previstos en esta ley y sus reglamentos para auxiliares de la función pública aduanera.” (p.22)

Según la revista Enlace Mundial (2002) “los servicios de consolidación de carga son aquellos de cualquier naturaleza que se relacionan con el acarreo, consolidación, almacenamiento, manejo, embalaje o distribución de los bienes así como los servicios de consultoría y otros relacionados con los mismos, incluyendo, los asuntos fiscales y aduanales, la declaración de los bienes con propósitos fiscales, el aseguramiento de los bienes y la cobranza o consecución del pago o de los documentos asociados a los bienes. (p.24)

Por último debe mencionarse que la consolidación de carga se ha implementado para el transporte por aire, mar y/o tierra.

Modo de operación para la consolidación de carga

El Consolidador compra una cantidad de espacio físico o un volumen de peso determinado a una o varias empresas transportistas ya sean terrestres, marítimas o aéreas y se compromete a utilizarlo. Luego este Consolidador vende estos espacios a varios exportadores o bien, a los consignatarios que comparten entre ellos un destino final en común y cobra a cada uno de ellos una tarifa determinada por el espacio (volumen) que utilicen o bien, por el peso que manejen según el transporte a utilizar.

Otra forma de explicarlo es por ejemplo que se compra todo el transporte de un contenedor Intermodal hacia un destino específico y “se divide” este equipo en espacios para venderlos y asignarlos respectivamente a ciertos clientes con tarifas que van de acuerdo al volumen o peso de la carga que vayan a manejar en ese momento. A lo anterior se le conoce como manejo de carga LTL (less than trailer load) o LCL (less than container load).

Las cargas consolidadas van acomodadas de acuerdo a su peso, volumen y tipo de mercadería pues se toma en cuenta el espacio requerido y el aprovechamiento

del espacio a disposición. En muchas ocasiones las cargas van acomodadas o colocadas en “paletas” que es una estructura cuadrada construida en madera o en plástico con una dimensión de aproximadamente 1,00 mts a 1,20 mts por cada lado y una altura cercana a los 20 centímetros.



Algunos otros diseños de paletas puede observarlos en el Anexo No. 2

Los contenedores

Para tener una mayor comprensión de lo que se viene explicando, existen varios tipos de contenedor ya sea para uso exclusivamente terrestre (carretera o ferrocarril) o para uso marítimo. Sin embargo hoy día se manejan los llamados contenedores Intermodales los cuales según Zambrana Ramírez (1997) “es un cajón inmenso con sistemas de cierre muy seguros, cuyas dimensiones y estructuras permiten que sea movilizado por mar, por carretera o ferrocarril. Según las mercancías que vaya a transportar, puede disponer de sistemas de

refrigeración o congelamiento, o está diseñado para carga seca, líquidos, productos a granel, etc” (p.186)

Tipos de Contenedor

Entre algunos de los tipos de contenedor mas utilizados a nivel comercial están los siguientes:

Contenedor 20' (Standard, DC o Seco)

Utilización: Para el transporte de todo tipo de mercancía embalada, paletizada y carga suelta.

Dimensiones internas: 5.90 Mts. de Largo, 2,39 Mts. Alto y 2,43 Mts. el Ancho.

Dimensiones externas: 6.058 Mts. de Largo, 2,59 Mts. de Alto y 2,43 Mts. el Ancho

Capacidad cúbica: 33.2 metros cúbicos (1165 Pies Cúbicos)

Capacidad máxima de peso bruto: 24,000 Kilos

Capacidad máxima de peso neto: 21,800 Kilos



Contenedor 40' (Standard, DC o Seco)

Utilización: Para el transporte de todo tipo de mercancía embalada, paletizada y carga suelta.

Dimensiones internas: 12.03 Mts. de Largo, 2.39 Mts. de Alto y 2.33 Mts. el Ancho.

Dimensiones externas: 12.19 Mts. de Largo, 2.59 Mts. de Alto y 2,43 Mts. el Ancho

Capacidad cúbica: 67.6 metros cúbicos (2377 Pies Cúbicos)

Capacidad máxima de peso bruto: 30,480 Kilos

Capacidad máxima de peso neto: 26,680 Kilos



Contenedor 40' (High Cube , HC (Seco)

Utilización: Para el transporte de todo tipo de mercancía embalada, paletizada y carga suelta. Mayor capacidad de volumen de carga.

Dimensiones internas: 12.03 Mts. de Largo, 2,69 Mts. de Alto y 2,33 Mts. el Ancho.

Dimensiones externas: 12.19 Mts. de Largo, 2,89 Mts. de Alto y 2,43 Mts. el Ancho

Capacidad cúbica: 76.2 metros cúbicos (2684 Pies Cúbicos)

Capacidad máxima de peso bruto: 30,480 Kilos

Capacidad máxima de peso neto: 26,580 Kilos



Otros contenedores en 20' y 40' pies usados con frecuencia son el Open Top (OT) o Techo abierto , el Reefer (RF) o contenedor refrigerado, el Flat Rack (FR) o contenedor de plataforma y el ISO Tank o Isotanque. (Ver Anexo No. 3)

Con el fin de entender las medidas anteriormente indicadas, se presentan a continuación las principales o mas comunes medidas de conversión que se aplican en la logística de transporte:

MEDIDAS DE CONVERSIÓN

PARA CONVERTIR	MULTIPLIQUE POR	UNIDADES RESULTANTES
Centímetros	0.032808	Pies
Centímetros	0.3937	Pulgadas
Centímetros cúbicos	0.000001	Metros cúbicos
Centímetros cúbicos	0.0000353133	Pies cúbicos
Kilogramos	2.205	Libras
Metros	100	Centímetros
Metros	3.2808	Pies
Metros	39.37	Pulgadas
Metros	35.31337	Pies cúbicos
Pies	30.48	Centímetros
Pies	0.3048	Metros
Pies	12.0	Pulgadas
Pies cúbicos	0.028316846	Metros cúbicos
Pulgadas	0.08333	Pies
Pulgadas	2.540	Centímetros
Pulgadas	0.02540	Metros

Algunos de los contenedores antes mencionados ya están provistos de chasis y llantas (furgones) y solo requieren ser enganchados a un cabezal, otros no disponen de chasis y solo se requiere de una grúa para montarlos o bajarlos tanto de un chasis como de los buques navieros.

Los transportistas, son los encargados de trasladar las mercancías desde su origen a su destino final.

Ahora bien, continuando con el tema de la función de los Consolidadores, estos tienen una contraparte que es el Desconsolidador, este se encarga de recibir las mercancías en el país destino, separarla y distribuirla para que llegue a sus respectivos consignatarios.

Entre las ventajas de este servicio están:

Llevar productos en cantidades menores a lugares lejanos a un precio mas atractivo. Esto es a su vez utilizado por muchos exportadores pequeños que por falta de recursos o conocimientos de los mercados no pueden acceder de una manera mas rápida o ágil.

El Consolidador controla toda la operación de transporte de la mercadería del cliente una vez cargado en el origen hasta su destino final, así como de que esta llegue en perfectas condiciones.

Los Freight Forwarders

No es lo mismo un Freight Forwarder que un Consolidador.

Los Freight Forwarders se encargan de aspectos relativos a manejos de documentación para exportación, es decir, es un seguidor de la carga ya que esta permite la documentación para realizar el embarque, contrata contenedores, cuida por el buen manejo de la carga y mantiene al cliente bien informado de todos los movimientos que se realicen con su carga.

En Costa Rica, este término es muy utilizado, sin embargo, los Consolidadores son denominados también “Freight Forwarder”, es decir, no existe aparente diferencia ya que los primeros generalmente cumplen o pueden cumplir ambas funciones en una misma operación

Relación entre Navieras y Líneas Aéreas con los Consolidadores

El Consolidador se sirve de las Navieras o de las Líneas Aéreas para realizar su labor. Ambas partes se ven beneficiadas pues los primeros realizan una labor comercial muy efectiva para los segundos y estos a su vez ven generados recursos con el servicio del contenedor (es) o espacios en el avión que estos les contraten.

Para las Navieras la relación que mantengan con los Consolidadores es primordial, pues es tan importante el volumen de carga que éstos manejan, que éstas les brindan tarifas especiales por cargas FAK (Free All Kinds), es decir, carga de cualquier tipo dentro de un contenedor. Estas tarifas se mantienen por períodos relativamente largos, son bajas y la ganancia o utilidad del Consolidador consiste no sólo en la reventa de cada espacio sino también en los servicios administrativos y logísticos en general que le pueda igualmente brindar a sus clientes.

Las tarifas preferenciales, no sólo son negociadas para cargas FAK, sino también para cargas de contenedor completo para un mismo cliente. Para el caso del transporte aéreo, las líneas igualmente ofrecen tarifas con menores costos para los Consolidadores a fin de que estos les ayuden a generar mayores volúmenes de carga.

Tal y como mencionamos anteriormente, los Consolidadores son un canal comercial muy efectivo para las Navieras y las Líneas Aéreas.

En muchas ocasiones, el Consolidador puede mantener una relación preferencial con empresas exportadoras o importadoras. Esta buena relación puede ser una excelente vía para que una Naviera o Línea Aérea ofrezca sus servicios y tarifas igualmente preferenciales al Consolidador y así lograr brindar el servicio.

Se entiende o se cree que las líneas marítimas o aéreas deben respetar las negociaciones comerciales de los Consolidadores, es decir, no intervenir en ningún aspecto que ponga en peligro la exclusividad de éstos con sus clientes. A esto se le puede llamar un trato de lealtad y ética comercial y debe aplicar para todas las partes.

La documentación

Los documentos en donde se declaran todos los aspectos relativos a la carga que se está manejando en un momento determinado, ya sea desde su origen o arribo a destino son llamados Documento de Embarque o Bill of Lading (B/L), para el caso del transporte marítimo, Guía Aérea o Air Waybill para el transporte aéreo y Carta Porte para el caso del transporte terrestre. (Ver Anexos No.4, No.5 y No.6 respectivamente)

Estos documentos son los que confecciona el operador principal del transporte, por ejemplo la Naviera, la Línea Aérea o los Consolidadores, según corresponda. Estos últimos a su vez pueden emitir uno igual bajo sus propias características y especificaciones a fin de proteger o cubrir sus intereses como lo es por ejemplo el flete a cobrar. Estos son considerados “B/L Hijos”, “Guías Hijas” o Carta de Porte que en este caso no se denomina hija. (Ver Anexos No.7 y No.8)

Los documentos de embarque “hijos” son utilizados por el Consolidador cuando maneja tanto cargas consolidadas aéreas y marítimas como en contenedor completo.

Los documentos de embarque o carga son documentos únicos, irrepetibles en la información que contienen y son considerados absolutamente legales ante cualquier autoridad en un país determinado.

La información que contienen estos documentos son generalmente las siguientes:

- Número de Guía / Bill of Lading o Carta de Porte
- Exportador o Shipper (Incluye su teléfono, dirección, número de fax, etc)
- Destinatario: Persona o empresa que recibe o recibirá la mercancía (Incluye su teléfono, dirección, número de fax, etc)
- Descripción de la carga: Cantidad y número de bultos, peso, volumen (dimensiones), otras especificaciones como por ejemplo si la carga es peligrosa, y su grado de peligrosidad conocidos como “Clase” e “IMO”, etc.
- Destino final: Lugar en donde llegará la carga en destino.
- Origen de la carga: Ciudad en donde fue cargada o embarcada la carga.
- Valor de flete: Costo del flete
- Fecha de salida de la mercadería del puerto o aeropuerto
- Sello de la Naviera, Línea Aérea o Consolidador junto con la firma del agente naviero o Consolidador autorizado.

La Documentación Aduanera de Exportación

Para la realización de una exportación, es necesario el trámite aduanero respectivo y para ello es importante la contratación y utilización de una agencia aduanal que se encargue de esto. Por lo general, en casos de carga consolidada de exportación, el Consolidador posee una agencia que realiza esto con el fin de que todo su servicio sea integrado.

En este sentido, en el mercado costarricense es necesaria la presentación de la **“Declaración Aduanera de Exportación”** la cual es adquirida en las oficinas de la Promotora de Comercio de Costa Rica (PROCOMER)

Este Formulario indica entre otras cosas el nombre del exportador y consignatario, sus datos generales como dirección u otras referencias generales, el código de exportador (en caso de no tener debe inscribirse y si es exportación casual se le asigna un código de salida temporal), aduana de salida, régimen aduanero al cual pertenece (Zona Franca, Perfeccionamiento Activo o Definitivo de los cuales se hará referencia posteriormente, la partida arancelaria del producto, la descripción del producto, clase y cantidad de la mercadería, el valor FOB, entre otros. (Ver Anexo No.9)

El trámite de exportación se debe presentar firmado, tanto por el agente aduanero, como por el representante legal de la empresa o dueño de la mercadería, junto

con la o las facturas comerciales en Ventanilla Única de PROCOMER . Una vez aprobado y sellado por los personeros de esta entidad, este documento se envía al puerto o aeropuerto de salida, para que sea presentado como corresponde ante la Aduana respectiva para su aprobación final. Una vez aprobado por esta última, la póliza de exportación es entregada al agente portuario como representante del transportista, quien será el que finalmente coordine con las autoridades a la entrada del puerto o aeropuerto de la mercadería para su salida del país.

Solamente en los casos en que la empresa o persona esté debidamente inscrita en el Sistema Electrónico de Trámites de Exportación (SIVUCE) el cual es una herramienta elaborada por PROCOMER a fin de agilizar y simplificar el proceso de documentos de las exportaciones que se comentó anteriormente y que por tanto le permita al exportador realizar este trámite desde sus propias instalaciones las 24 horas del día y los 365 días del año con formularios de exportación presellados. Con SIVUCE no es necesaria la presentación física de formulario de exportación en las oficinas centrales de PROCOMER, pero sí deben ser presentados por una agencia aduanal pertinente, ante la Aduana de Salida correspondiente en este caso Paso Canoas, Peñas Blancas, Caldera, Santamaría o Limón.

Los términos de exportación en Costa Rica pueden variar según el régimen al cual pertenezca la empresa exportadora. En este aspecto se pueden mencionar brevemente las características de cada uno:

Régimen Definitivo: El régimen definitivo se refiere a la salida de mercancías de procedencia nacional o extranjera, que cumplan con las formalidades y los requisitos legales, reglamentarias y administrativos para el uso y/o consumo definitivo dentro o fuera del territorio nacional.

Régimen de Perfeccionamiento Activo: Es el régimen aduanero, regulado por la Ley General de Aduanas N°7557, artículos del 163 al 166 y su Reglamento, que permite introducir mercancías al territorio aduanero nacional, con suspensión de toda clase de tributos y bajo rendición de garantía.

Estas mercancías deben ser sometidas a un proceso de transformación, reparación, reconstrucción, montaje, ensamblaje o incorporadas en conjuntos, maquinaria, equipo de transporte en general o aparatos de mayor complejidad tecnológica y funcional o utilizadas para otros fines análogos, en las condiciones establecidas reglamentariamente y en las disposiciones que, al efecto, emita el órgano administrativo competente.

Este régimen cuenta con dos modalidades:

1. Modalidad 100% reexportación (directa o indirecta):

A esta modalidad podrán acogerse aquellas empresas que reexporten la totalidad de su producción a terceros mercados, las empresas que se acojan a esta modalidad no podrán vender sus productos en el mercado local a

empresas de Perfeccionamiento Activo , en los términos y condiciones autorizados previamente por el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX).

2. Modalidad reexportación (directo o indirecta) y venta local:

A esta modalidad podrán acogerse aquellas empresas que reexporten o vendan a empresas amparadas al Régimen de Perfeccionamiento Activo en el mercado local su producción, en los términos y condiciones autorizados previamente por COMEX.

Para la venta de productos en el mercado local, el beneficiario de esta modalidad deberá pagar la totalidad de los impuestos correspondientes a la "M" definitiva de las mercancías.

Régimen de Zona Franca: Las zonas francas son, por definición, zonas primarias de operaciones aduaneras y fiscales extraterritoriales. Se constituyen como instalaciones designadas para la realización de operaciones económicas basadas en la importación de insumos y materias primas, la fabricación y ensamble o bien, el mercadeo y comercialización de productos, así como el desarrollo de servicios para la exportación. Esta será un área delimitada sin población residente, autorizado por el Poder Ejecutivo para funcionar como tal.

La facilidad de operación, los incentivos fiscales, las excelentes comunicaciones, la fuerza eléctrica del país, las instalaciones de servicios básicos y la fuerza

laboral altamente calificada, constituyen los cimientos para el desarrollo dinámico de las empresas establecidas bajo el Régimen de Zonas Francas.

El Régimen de Zonas Francas es el conjunto de incentivos y beneficios que el Estado otorga a las empresas que realicen inversiones nuevas en el país, de acuerdo con lo estipulado en la Ley 7210 del Régimen de Zonas Francas, sus reformas y su Reglamento (Ley N°7210).

Las empresas beneficiarias del Régimen podrán dedicarse a la administración de parques, manipulación, procesamiento, manufactura, producción, reparación, mantenimiento de bienes y la prestación de servicios destinados a la exportación o reexportación.

Los requisitos básicos para ingresar son una inversión nueva inicial en activos fijos de al menos US \$ 150,000.00 para empresas que se instalen en un parque industrial de zona franca y de US \$ 2,000,000.00 para empresas que se instalen fuera de parque industrial.

Pueden ingresar al régimen todas aquellas empresas que se ajusten a la siguiente clasificación:

- Industrias procesadoras de exportación que se dedican a procesar o ensamblar materia prima para la producción de un bien final que será exportado o reexportado.

- Empresas comerciales de exportación, no son productoras, se dedican a manipular, reempacar o redistribuir mercaderías no tradicionales y productos para la exportación o reexportación.
- Industrias o empresas de servicios que los exporten a personas físicas o jurídicas ubicadas en el exterior, o bien, que los provean a compañías beneficiarias del Régimen de Zona Franca y siempre y cuando este servicio esté directamente vinculado con el proceso de producción del beneficiario.
- Las entidades bancarias, financieras o aseguradoras que se instalen en una zona franca no podrán acogerse a los beneficios del régimen.
- Empresas administradoras de parques, dedicadas a la instalación de empresas bajo el Régimen de Zonas Franca y a la administración y mantenimiento del parque.
- Empresas o entidades que se dediquen a la investigación científica para el mejoramiento del nivel tecnológico de la actividad industrial o agroindustrial y del comercio exterior del país.
- Empresas que operen astilleros y diques secos o flotantes para la construcción, reparación o mantenimiento de las embarcaciones.

Los INCOTERMS

Los documentos de embarque pueden estar regidos por especificaciones particulares en su contratación, estas son conocidas comúnmente como INCOTERMS, los cuales definen la forma y términos de compra y venta entre proveedor y consignatario.

Para las empresas o personas en general que intervienen en los procesos propios del comercio internacional, tanto en importaciones como exportaciones es fundamental el manejo y conocimientos que se tengan sobre los INCOTERMS.

Éstos establecen reglas internacionales que permiten interpretar y solucionar los problemas derivados de un conocimiento impreciso de las prácticas comerciales utilizadas en los países del comprador y vendedor, según las Reglas de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), para la interpretación de los términos comerciales INCOTERMS 2000.

Funciones de los Incoterms

Los INCOTERMS no son el contrato en sí, pero competen aspectos del mismo que influyen en su correcta interpretación. Se ofrecen con una presentación simple y clara de 13 siglas o abreviaturas de tres letras. Cada una de ellas encierra el conjunto de obligaciones que asume cada parte que participa en la compraventa internacional.

Su finalidad es delimitar con precisión los siguientes términos del contrato:

1. Reparto de gastos entre exportador e importador
2. Lugar de entrega de la mercadería
3. Documentos que el exportador debe proporcionar al importador.
4. Transferencia de riesgos entre exportador e importador en el transporte de la mercancía.

Los Incoterms especifican aspectos logísticos del contrato, como son el momento y el punto de entrega de la mercancía, el medio de transporte, la responsabilidad sobre el seguro de la carga y el despacho aduanero.

Es importante mencionar que el Incoterm que se escoja influye en los costos del contrato ya que aunque todos los gastos los abona el importador, éste debe saber en todo momento cuáles son desembolsados directamente y cuáles están incluidos en el precio de la mercancía.

Si bien su importancia en el contrato de compraventa es crucial, debe señalarse que los Incoterms no se ocupan de todos los aspectos logísticos relacionados con aquél, como son la transmisión de la propiedad, las cláusulas internas, los instrumentos de pago, el incumplimiento y sus consecuencias, las exoneraciones de responsabilidades debidas a causas diversas o la situación en la que se

encuentre la mercancía. Éstas y otras cuestiones deberán resolverse a través de las estipulaciones en el contrato de compraventa y mediante la ley aplicable.

A continuación se presentan algunos Incoterms más comunes en Costa Rica que según la Cámara de Comercio Internacional (CCI) (2000) tienen como función lo siguiente:

EXW “Exworks” (“En Fábrica)

Exportador reduce al mínimo su riesgo. El importador se hará cargo de todos los costos, transporte y demás detalles de su mercadería una vez estas hayan salido de la fábrica o local del proveedor.

Modalidad de transportes en que aplica: Terrestre, Ferrocarril, Marítimo, Aéreo.

(p.31)

CIF “Cost, Insurance and Freight” (“Coste, seguro y flete”)

El exportador cumple su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido, incluyendo además la contratación del seguro y el pago de la prima.

Modalidad de transportes en que aplica: Marítimo

(pag.73.)

FOB “Free On Board” (“Franco a bordo”)

El exportador se encarga de enviar la mercancía desde su punto hasta el puerto de embarque convenido y cargarla en el buque. Tan pronto como la mercancía cruce la entrada del barco, los riesgos y costes por la pérdida o daño de las mercancías se transfieren al importador.

Modalidad de transportes en que aplica: Marítimo

(p.57)

FCA (Franco transportista)

El vendedor entrega la mercadería despachada para la exportación al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido. El lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de la mercancía en ese lugar. Si la entrega de la carga tiene lugar en los locales del vendedor, éste es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

Mercado de Exportación a México

Análisis y estadísticas generales:

México es uno de los principales socios comerciales de Costa Rica, representando según datos de Procomer el número 14 entre 50 países analizados. (Ver Anexo No.10)

Como puede observarse, México representa para el exportador costarricense un atractivo destino final de las exportaciones, por encima de países como Canadá, Alemania u Holanda, los cuales a pesar de estar por debajo de México muestran también un repunte muy significativo en el último año.

Según los datos de Procomer, el número total de productos exportados a México fue de 393 para el año 2004. (Ver Anexo No.11)

Como se puede constatar en la información referida, México representó el lugar número 8 del total de países analizados y lo importante en este caso es que a pesar de estar en el lugar 14 como socio comercial, la diversidad de productos de exportación a este mercado es mayor y por tanto es mayor la probabilidad y posibilidad de que diferentes sectores de la producción nacional incursionen en este mercado.

Como se analizó con anterioridad la gran cantidad de productos es amplia, pues a pesar de que el aceite de palma es de forma individual el principal producto de exportación, el 26.7% lo representan otros productos, lo cual puede mostrar en claro crecimiento de varias industrias orientadas a este mercado, que son de productos no tradicionales y que es muy posible que incursionen con mayor fuerza.

Entre los puertos de ingreso que posee México están los siguientes:

Principales puertos de México

Puerto	Ubicación	Comentarios
Lázaro Cárdenas	Pacífico	Puerto con gran capacidad de movilización de carga con aproximadamente 14.604t de carga anualmente.
Tampico y Altamira	Atlántico	Debido a la cantidad de arena no es conveniente durante la época lluviosa.
Veracruz *	Atlántico	Principal puerto de la costa y de contenedores de México, el que cuenta con mayores facilidades.
Coatzacoalcos	Atlántico	Es el principal puerto petrolero de México y unos de los más grandes del país.
Guaymas	Pacífico	Es utilizado principalmente para la importación y exportación bienes agrícolas y algodón.
Tuxpan (Veracruz)	Atlántico	Puerto comercial para manejo de carga, productos agrícolas y cruceros.
Progreso	Atlántico	Las principales exportaciones incluyen sisal, pescado y miel.
Manzanillo	Pacífico	Es el puerto más grande de la costa Pacífica, cuenta con facilidades para carga y descarga de automóviles, prestando servicio principalmente a las plantas de Aguascalientes
Ensenada	Pacífico	El puerto esta protegido por un rompe olas de aproximadamente 1800m de largo
Salina Cruz	Pacífico	

* En el caso de los puertos marítimos, el puerto de Veracruz es el puerto de interés para el proyecto en estudio pues además de que posee mayores facilidades para el manejo de carga, está más cerca del Distrito Federal en donde se encuentra una gran parte de la industria y comercio de esta nación. Además,

está cercana a zonas como Puebla, Toluca, Lerma, Morelia, entre otras, que son igualmente de un importante interés para la economía mexicana.

En el caso del ingreso de importaciones vía aérea, se tiene para este efecto el aeropuerto del Distrito Federal por estar ubicado precisamente en la capital mexicana.

III. CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

Tipo de Investigación

Esta investigación se considera primero que todo de carácter Exploratorio ya que en primera instancia se trata de demostrar la viabilidad de desarrollar un servicio dentro de una compañía que nunca ha realizado el servicio como el que se propone, además, existe un desconocimiento de los alcances a los que se puede llegar , tomando en cuenta que en apariencia en el mercado costarricense de servicios de carga internacional, ninguna empresa o persona física ofrece la modalidad de servicio que se plantea, ni existen estadísticas ni análisis al respecto. Por tanto, se busca investigar lo que hay, lo que no se conoce o de lo cual existe poca información.

Por otro lado, es Descriptivo pues se requiere describir la logística de los servicios actuales en general que ofrece la empresa en análisis, sino también porque busca dar una descripción de lo que eventualmente se realizaría con la ejecución o desarrollo de un servicio como el que se propone en esta investigación

Con base en lo anterior, se estudia un grupo, una compañía, un eventual servicio así como sus alcances, es decir, se realiza una descripción lo cual significa medir.

MATRIZ BÁSICA DE DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

DIAGNÓSTICO

TEMA	PROBLEMA	OBJETIVO	OBJETIVOS
		GENERAL	ESPECÍFICOS
Viabilidad de desarrollar servicios de exportación de carga consolidada aérea y marítima hacia México en la empresa Logística Interoceánica S.A	¿Cómo demostrar la viabilidad de desarrollar servicios de exportación de carga consolidada aérea y marítima hacia México en el empresa Logística Interoceánica S.A.?	Diagnóstico: Analizar las capacidades de la empresa Logística Interoceánica y las oportunidades del mercado costarricense para desarrollar servicios de exportación de carga consolidada a México.	<p>1.Revisar conceptos generales sobre transporte y consolidación de carga internacional.</p> <p>2.Describir los servicios que brinda la empresa y su posicionamiento en el mercado costarricense.</p> <p>3.Realizar un análisis de las estadísticas de exportación de Costa Rica hacia México.</p> <p>4.Demostrar la viabilidad de brindar servicios de carga consolidada aérea y marítima a México.</p>

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicadores	Instrumentos de recolección de datos
Consolidación de carga	Aquellos servicios de cualquier naturaleza que se relacionan con acarreo, almacenamiento, manejo, embalaje o distribución de los bienes o mercancías con propósitos fiscales, aseguramiento así como cobranza y pago de los documentos asociados a los bienes.	Para recavar información sobre los servicios de transporte de carga a México que tienen los exportadores costarricenses se utilizaron dos instrumentos de investigación que fueron la entrevista a dos encargados de exportaciones así como de la aplicación de cuestionarios.	Promedio del tipo de servicio de transporte mas utilizado por el exportador costarricense a México.	Entrevistas y cuestionarios.
Servicio	Cualquier actividad o beneficio que una parte puede ofrecer a otra y que es básicamente intangible y no tiene como resultado la propiedad de algo	Atención general que se brinde a las personas físicas o jurídicas que requieran servicio de transporte. Para obtener información sobre la satisfacción del cliente, así como de las ventajas y desventajas y las características que prefiere el cliente con respecto al servicio de transporte se utilizaron dos medios para dicho fin que fueron la entrevista y el cuestionario.	Nivel de satisfacción y opinión general del cliente con respecto al servicio de transporte utilizado para exportar a México.	Cuestionario y entrevista.

Mercado	Formado por todos los clientes potenciales que comparten una necesidad o deseo específico y que podrían estar dispuestos a participar en un intercambio que satisfaga esa necesidad o deseo	Todos exportadores costarricenses con aquellos interesados en servicios de transporte para exportar a México. Para lograr información al respecto se realizaron entrevistas y cuestionarios.	Nivel de interés en oferta de servicios de transporte a México.	Cuestionario y entrevista
Viabilidad	Proyecto con condiciones y características para poder realizarse o desarrollarse.	Para lograr tener la información con respecto a la posible aceptación de los exportadores con respecto a servicios de consolidación de carga a México se utilizaron cuestionarios para recavar esta información así como las características primordiales que debe tener el mismo a fin de que llene expectativas y por tanto se concluya que es viable.	Grado de aceptación de los diferentes exportadores con respecto a servicios de transporte de carga consolidada a México.	Cuestionario

III.4. SUJETOS Y FUENTES DE INFORMACIÓN

Para el estudio en cuestión hubo dos fuentes de investigación primarias.

En primera instancia estuvo la entrevista al señor Victor Arias Benavides gerente y encargado de exportaciones de la compañía Agroindustrial Montana Azul Internacional.

Otra fuente primaria de investigación y de recopilación de información fueron los cuestionarios aplicados a diferentes personas y compañías que se dedican a realizar exportaciones a México o bien, que las han realizado. Este análisis se verá mas adelante.

La fuente de investigación secundaria para efectos de este trabajo fue la información recopilada en las oficinas de la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER). En esta entidad se obtuvo información con respecto a los exportadores a México, los tipos de productos que se exportan así como una serie de datos estadísticos vitales para ver el comportamiento del mercado costarricense hacia las exportaciones a México, el crecimiento de los últimos años y para evaluar con esto un probable crecimiento futuro.

La información recavada por medio de estos procedimientos se consideran por tanto de toda confianza y validez para la toma de criterios y recomendaciones.

III.5. CENSO

Mas de 150 empresas y personas físicas realizaron exportaciones a México en el 2003 y mas de 140 lo hicieron en el 2004. (Ver Anexo No.12)

Como se ha visto en las estadísticas, aunque bajó la cantidad de exportadores para el último año, los ingresos en dólares estadounidenses para el país fueron mayores. Los sectores mas importantes con respecto a exportaciones fueron el aceite de palma, los circuitos modulares, hojas de aluminio, medicamentos, entre otros. Por otra parte existe un gran porcentaje considerados como “Otros” entre los cuales están los exportadores no usuales, personas o compañías que realizaron devoluciones a este país, las reexportaciones, nuevas y pequeñas industrias exportadoras a México, envíos de muestras o bien, exportaciones no usuales a este país.

El total de empresas y personas físicas consultadas fueron 35. Entre éstas algunas ya no realizan exportaciones a México, otras lo hicieron de forma casual, algunas fueron por pedidos especiales y otras porque sí mantienen una gran cantidad de exportación a este país considerado para algunas de ellas como uno de los mercados prioritarios.

Es importante que se entrevistaron en gran medida a empresas medianas y pequeñas, pues primero que todo tuvieron mayor accesibilidad al momento de entrevistarles, porque son las que están abriendo camino y por tanto representan un enorme potencial actual y futuro de la producción e inversión en la exportación a un mercado tan grande como México. Otras compañías grandes ya han abierto

el camino y sus exportaciones son normales y constantes a este país desde hace varios años. Con respecto a esto, en el anexo No.13, se muestra mas claramente lo que respecta al crecimiento y presencia en las exportaciones a México de productos costarricenses.

III.6. INSTRUMENTOS Y RECOLECCIÓN DE DATOS

Se utilizaron dos instrumentos básicos para la recolección de la información necesaria para esta investigación las cuales se consideran de completa confiabilidad. Estos instrumentos fueron los siguientes:

III.6.1. Primer instrumento

Entrevista a un encargado de exportaciones y a un dueño en dos empresas diferentes.

III.6.2. Segundo instrumento

Cuestionario aplicado a 35 empresas y personas físicas que exportan o han exportado al mercado mexicano.

III.7. CONFIABILIDAD Y VALIDEZ DE LOS INSTRUMENTOS

III.7.1. Confiabilidad: Los resultados en este sentido fueron similares debido a que particularmente se realizó la prueba o consultas a personas dueños o encargados con una actividad en común. Las preguntas fueron formuladas con la finalidad especial de obtener la información requerida, o la más adecuada y en este sentido se obtuvo la que desde un inicio se pretendía.

Como se mencionaba, las empresas y personas consultadas tienen un mercado de exportación en común y por tanto las respuestas fueron similares o bien, los criterios fueron muy parecidos.

III.7.2. Validez: Las consultas o preguntas realizadas, tuvieron varias pruebas antes de ser aplicadas, esto con el fin de que fueran lo mas acertadas y sencillas posibles, a fin de no confundir al entrevistado o consultado y por tanto, lograr la información pretendida desde un inicio para la aplicación final en esta investigación.

III.8. ALCANCES Y LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

El problema inicial de la investigación fue primero que todo, entrar en confianza con las diferentes personas o encargados de exportaciones, debido a que no todos están dispuestos, por razones muy particulares a brindar información de

primera instancia, aunque las preguntas formuladas no contienen aspectos de dudoso origen y mas bien se basan en un criterio muy general.

Entre empresas seleccionadas estuvieron las medianas y pequeñas, las cuales fueron más accesibles que otras mas grandes. La recopilación de esta información se basó en las consultas principalmente de micro, pequeñas y medianas empresas, pues éstas son las que están buscando un mayor acercamiento al mercado mexicano y que son las que a criterio del investigador el país debe fortalecer aún más, con el fin de lograr mayor crecimiento con respecto a la eficiencia y eficacia de las exportaciones. En el caso de las grandes empresas, éstas ya tienen por lo general un mercado bien definido y sus exportaciones se basan principalmente en grandes volúmenes de carga, así como la utilización de equipos grandes y completos para dicho fin, es decir, sus exportaciones no se basan en pocas cantidades y por tanto no se descartaron en el estudio, pues el mercado y las necesidades son cambiantes.

Aunque parece ser que el mercado de exportación no es tan grande si es variado en cuanto a industrias y éstas inicialmente y quizás a lo largo de un período, realizan pequeñas exportaciones de forma continua y por tanto el eventual servicio propuesto en esta investigación les puede ser de gran interés para sus propósitos comerciales y económicos.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

En este segmento se analizan los resultados obtenidos de los diferentes medios de recolección de datos utilizados.

La información obtenida se basó principalmente en las encuestas y entrevistas realizadas a los exportadores a México de los cuales la mayor parte pertenecen a industrias diferentes.

Se utilizaron para entrevista una selección de 35 empresas de las cuales algunas ya no exportan a México, otras están en busca de nuevos compradores en esta nación, o bien lo hicieron de forma casual sin asegurar eso sí que no lo harán nuevamente.

La selección de un total de 35 empresas se realizó totalmente a criterio del investigador y no medió la utilización de la fórmula estadística:



Los resultados obtenidos se interpretaron de la siguiente manera:

Entrevista

Según el señor Víctor Arias Benavides, su empresa se dedica a la exportación de productos procesados en latas o envasados como lo son el palmito, piña y malanga entre otros.

Desde el 2003 al 2004 ha realizado algunas exportaciones al mercado mexicano. Esta tarea según don Víctor no ha sido nada fácil pues las condiciones son en

algunas ocasiones bastante limitadas a pesar de que el mercado mexicano es muy grande.

En este sentido ha tenido que recurrir a la búsqueda de clientes específicos en el territorio azteca y el trabajo ha sido lento, con grandes competidores y en donde para ingresar de manera más fuerte se requiere lógicamente de un buen capital de trabajo.

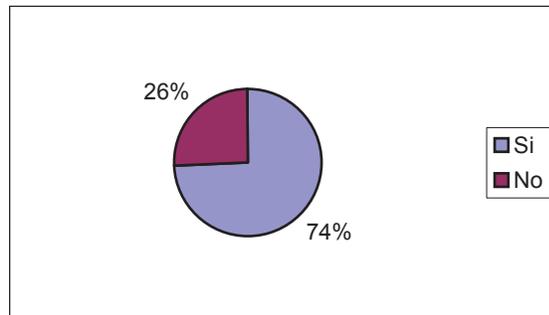
Con respecto al transporte, esta ha sido una de las condiciones por las cuales el precio del producto se puede ver afectado, pues al existir fletes tan elevados igualmente esto incrementa el precio de venta y por tanto el precio al consumidor final.

Para el señor Ramírez, el mercado mexicano ofrece una gran posibilidad para el pequeño y mediano empresario, sin embargo cree que debe haber mayor apoyo estatal para poder ingresar con mayor fuerza, pues el costo es muy alto y por supuesto que las empresas transportistas puedan brindar buenas opciones en el costo de fletes, que como se mencionaba anteriormente incrementa el valor del producto.

La opinión, comentarios y explicaciones del señor Víctor son de gran importancia, pues su compañía representa el crecimiento gradual de las exportaciones costarricenses en territorio mexicano, por cuanto es una empresa pequeña, que se ha visto beneficiada no sólo por el Tratado de Libre Comercio sino también con la especialización que ha tenido que adquirir, para que su producto sea de capacidad exportadora.

A continuación se presentan en gráficos los resultados de la encuesta realizada a los diferentes exportadores:

Gráfico No. 1



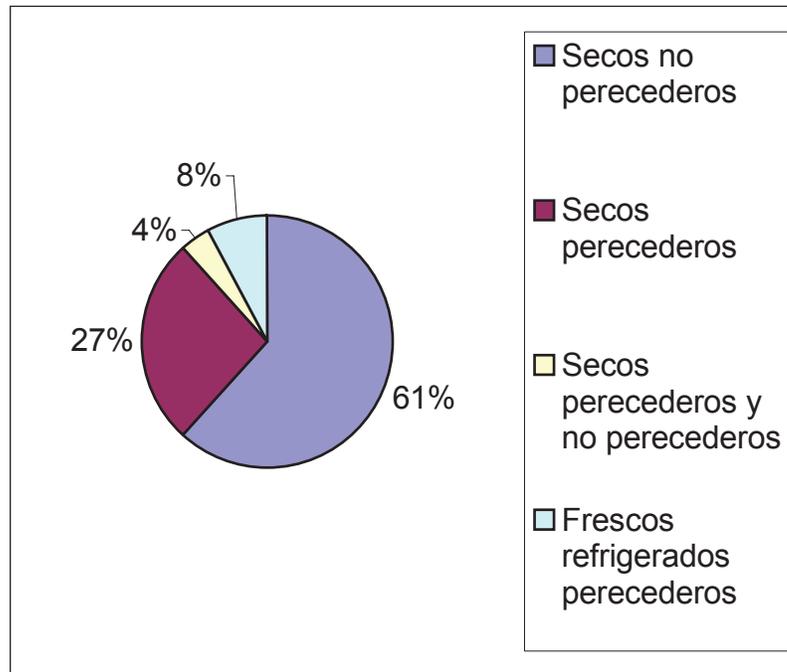
Fuente: Esteban Fernández Carvajal

¿Exporta usted o su empresa a México?

De las empresas exportadoras a México que se tomaron de fuentes de Procomer para ser consultadas, la mayor parte de ellas son exportadoras y otras por su parte ya no lo son, están en busca de otros compradores en este destino o bien, realizaron exportaciones casuales, por devoluciones, exportaciones temporales, etc, lo cual no indica eso sí que en algún momento realicen exportaciones de forma constante.

Además, las consultas fueron hechas a empresas en donde el producto o mercadería se origina, produce o termina de producir en Costa Rica, es decir, solamente de exportadores costarricenses, pero no toma en cuenta mercaderías en tránsito que utilizan el territorio aduanero costarricense para ser enviadas con mayores opciones de transporte y quizás a menor costo al mercado mexicano.

Gráfico No. 2



Fuente: Esteban Fernández Carvajal

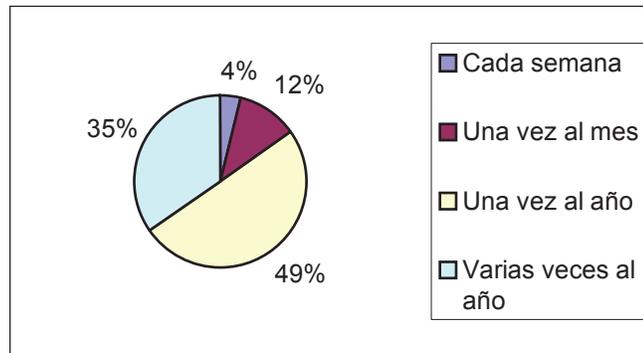
¿Qué tipo de producto exporta usted a México?

Según el resultado de la encuesta los productos secos perecederos y secos no perecederos tuvieron el resultado mas alto. De hecho, según las estadísticas de Procomer, la mayor parte de los productos exportados a México son secos y para propósitos de la investigación las empresas encuestadas fueron inicialmente seleccionadas en su mayoría, las que producen este tipo de productos.

Ahora bien, se tomaron en cuenta empresas que producen producto fresco pues en uno de los casos la empresa consultada produce frescos y procesados (enlatados) y por tanto se coloca en las dos áreas.

Es importante mencionar que algunas empresas cambian o diversifican su manera de exportar a fin de llegar a varios tipos de nichos de un mismo mercado. Así por ejemplo una de las compañías realiza envíos de fruta (perecedero) a México en medios de transporte que utilizan refrigeración pero por otro lado enlatan palmito el cual es producto seco no perecedero

Gráfico No. 3



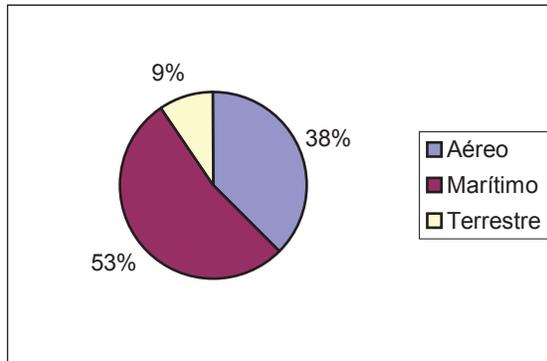
Fuente: Esteban Fernández Carvajal

Con qué frecuencia exporta usted a México?

Según el gráfico, la frecuencia de exportación a México no es tan grande sin embargo los resultados pueden basarse en que se entrevistaron empresas y personas, que solamente una vez al año realizan exportaciones a México, otras están incursionando en este mercado como lo son las pequeñas y medianas compañías y por otro lado se tomaron en cuenta claro está, las que tienen mayor desarrollo y tamaño en producción y por tanto con altos niveles de exportación.

Es importante que para muchas empresas, el entrar en el mercado mexicano ha sido difícil y en algunos casos, el Tratado de Libre Comercio parece no ayudarles como se cree, no obstante este es indiscutiblemente un destino de interés y de crecimiento económico para el productor nacional tal y como lo indican las estadísticas.

Gráfico No. 4

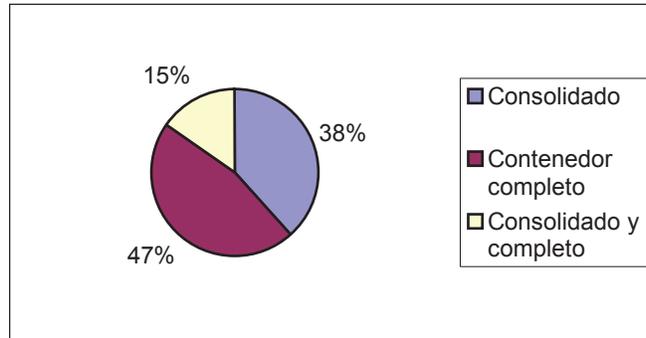


Fuente: Esteban Fernández Carvajal

¿Qué tipo de transporte utiliza usted para sus exportaciones a México?

Como se puede observar, el medio de transporte más utilizado es el marítimo, esto puede deberse a diversas circunstancias como lo son que las cantidades exportadas en contenedores lógicamente son mayores por su capacidad, porque el costo es menor por peso o volumen en comparación con el servicio aéreo y porque el servicio terrestre requiere de mayor inversión, tiene mayores riesgos.

Gráfico No. 5



Fuente: Esteban Fernández Carvajal

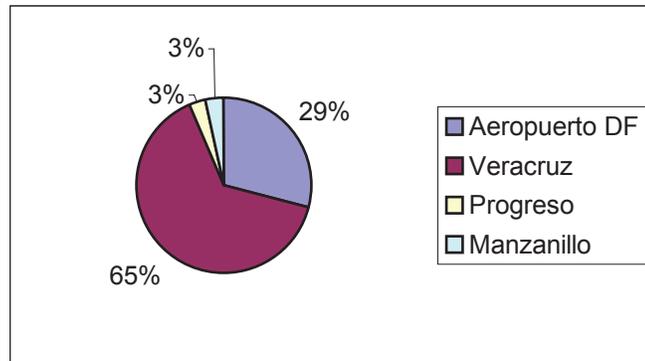
¿Cuál es la modalidad o forma de cargar que utiliza generalmente usted para sus exportaciones a México?

Según el gráfico, la mayor parte de los entrevistados prefieren el transporte en contenedor completo debido no sólo a circunstancias señaladas en el gráfico No. 4, sino también porque muchos de los entrevistados utilizan únicamente esta modalidad o bien, la utilizaron al menos en una ocasión cuando realizaron su exportación a este país.

El consolidado lógicamente es la segunda opción para el exportador costarricense, pues como se ha mencionado en esta investigación, el mercado mexicano aún está en proceso de explotarse en mayor escala. Sin embargo, algunas compañías pueden realizar una combinación de ambas modalidades, cuando así se lo permiten las circunstancias y esto se da generalmente en mayor

medida en las empresas pequeñas y medianas cuya capacidad para realizar exportaciones en mayor escala aún está en proceso.

Gráfico No. 6



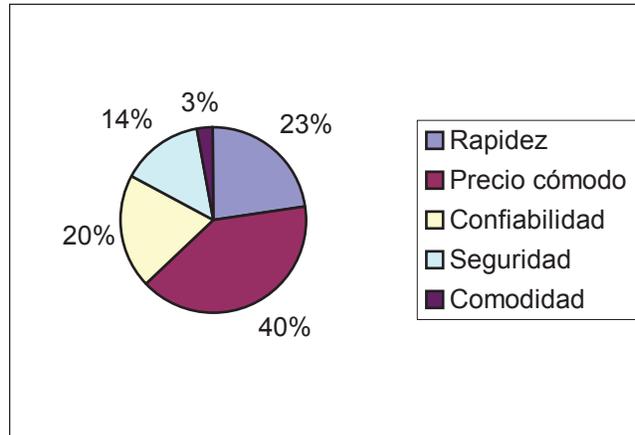
Fuente: Esteban Fernández Carvajal

¿Cuál es el puerto o aeropuerto por donde hace usted ingreso sus mercaderías o productos a México?

Es claro que la mayor parte de las exportaciones a México son marítimas tal y como se ha analizado anteriormente. Debido a la cercanía del puerto de Veracruz con el Distrito Federal es que los resultados preferentes por este puerto no son casuales. Se debe tomar en cuenta que alrededor del DF existen numerosas ciudades en donde se encuentran gran cantidad de industrias, además de la gran cantidad de habitantes que esta ciudad igualmente posee. Por esto Veracruz es mas accesible que otros puertos como Altamira, que está mas al norte y Manzanillo cuya distancia del DF es mayor y el costo por transporte terrestre se incrementa sustancialmente.

Otros puertos no son atractivos al mercado costarricense pues las navieras no llegan regularmente a estos puertos, el costo y tiempo son mayores en caso de utilizarse y se encuentran más lejos del mercado destino.

Gráfico No. 7



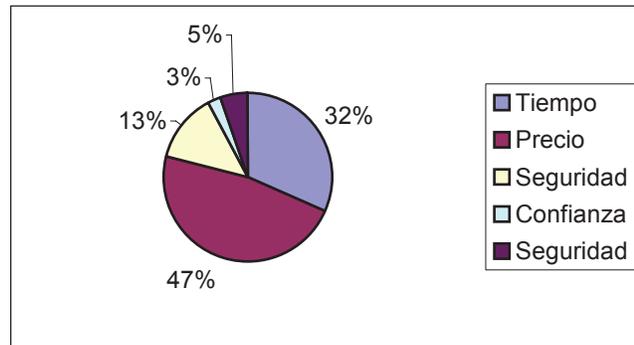
Fuente: Esteban Fernández Carvajal

¿Cuáles son las ventajas que cree usted tener del servicio de transporte que utiliza actualmente?

Como puede observarse, es evidente la poca diversidad de servicios de transporte a México en las diferentes modalidades, hace que no haya mayor margen de comparación y por tanto el servicio para los encuestados es rápido y con costo bajo si se toma en cuenta que las opciones son limitadas.

En este sentido se debe decir que los medios utilizados por los exportadores costarricenses cumplen con las expectativas que tienen y requieren además que la confiabilidad en ellos es igualmente relevante según los datos brindados por el gráfico.

Gráfico N. 8



Fuente: Esteban Fernández Carvajal

¿Qué aspectos del servicio de transporte que le ofrecen actualmente no llena sus expectativas?

Según el gráfico, el tiempo y el precio son los factores mas importantes por los cuales el servicio que tienen los exportadores actuales o casuales a México están disconformes.

Curiosamente en el gráfico 7 los argumentos fueron contrarios y los entrevistados estaban conformes al menos con estos dos aspectos esenciales, pero claramente se evidencia que al no haber mayor margen de comparación no puede existir una completa actitud de aceptación.

La seguridad por su parte fue un punto bastante importante en este sentido y de hecho debe tomarse en cuenta que la mayor parte de los exportadores están

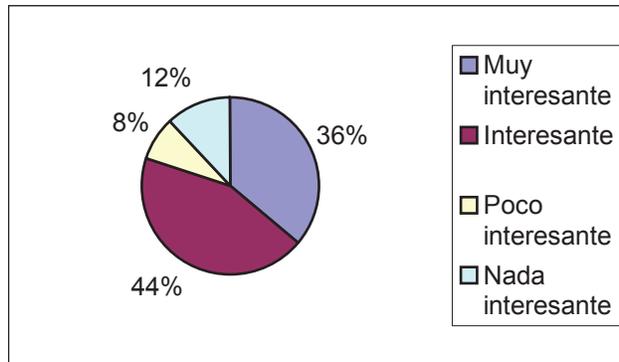
realizando un debido aseguramiento de la carga de exportación a fin de evitar riesgos por pérdida o daños.

Lo anterior puede deberse a que para el manejo actual de exportaciones a México se utilizan tiempos de tránsito extensos en el área marítima de contenedor completo en consolidados marítimos son vía Miami, lo cual aumenta la manipulación de las cargas y por tanto el posible riesgo a pérdidas o daños.

En el caso del servicio aéreo, éste es el menos riesgoso pero debido a su alto costo por razones de peso o alto volumen, esto dificulta enormemente su utilización más constante.

El mercado de exportación de Costa Rica a México parece no ser atractivo para las navieras que laboran en el país quizás por el poco volumen que existe y esto quizás incrementa los costos de oferta de las Líneas tal y como se observará mas adelante.

Gráfico No. 9



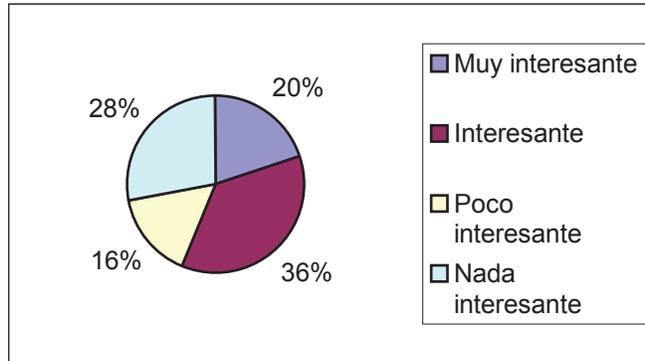
Fuente: Esteban Fernández Carvajal

¿Qué le parecería que le ofrecieran un servicio de transporte marítimo directo para carga consolidada seca perecedera y seca no perecedera hacia México?

Para la mayor parte de los consultados el servicio que se propone en esta investigación parece ser muy interesante o simplemente interesante. Lo anterior puede darse por las siguientes razones: el mercado es cambiante y las exportaciones a costa Rica pueden crecer aún más a este mercado, siguiendo la tendencia que hasta ahora se ha venido dando y cualquier industria puede participar de la misma y por tanto las opciones de transporte no dejan de ser interesantes; los exportadores de carga en contenedor completo pueden requerir este servicio cuando así la necesidad lo demande; el costo es primordial y por tanto la oportunidad de entrar o mantenerse en un mercado exterior es mayor si el o los fletes igualmente tienen un grado de participación importante en beneficio del exportador.

Otros consultados en menor medida creen que este servicio propuesto es poco o nada interesante, pues quizás el enfoque o actividad que tienen actualmente está dirigido a otros mercados o bien porque realizaron alguna exportación casual y esta a su vez no es la actividad a la que se dedican actualmente.

Gráfico No. 10



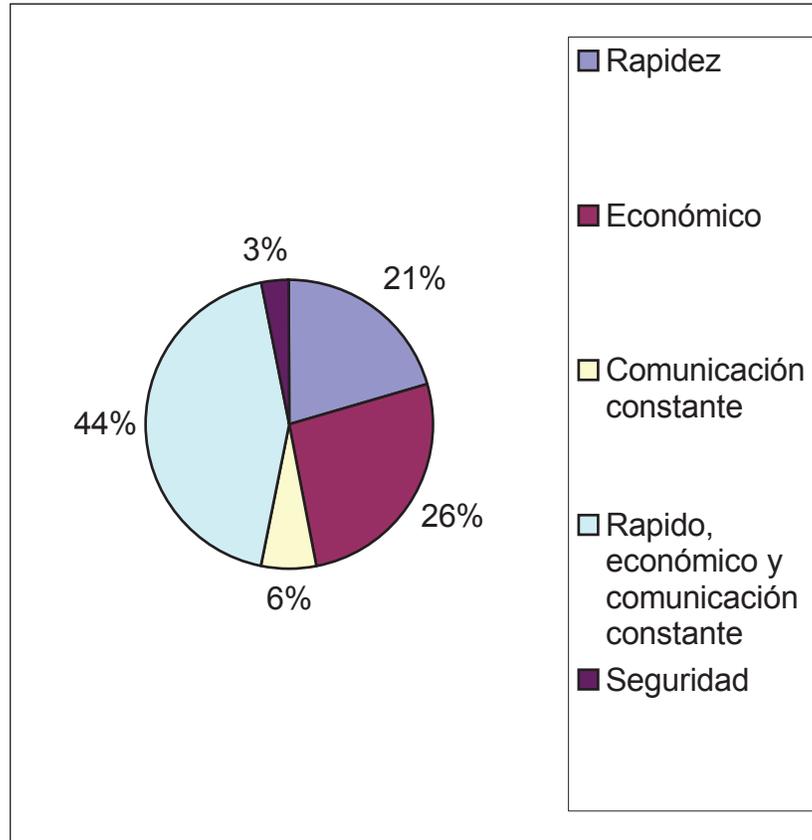
Fuente: Esteban Fernández Carvajal

¿Qué le parecería que le ofrecieran un servicio de transporte aéreo directo de carga consolidada de exportación hacia México?

Según los resultados del gráfico, se puede observar, las opiniones de los consultados fueron divididas y esto se debe a que algunos de ellos, ya poseen el servicio aéreo y quizás les es de poco interés y además algunos de estos exportadores cargan mercaderías con volumen y peso considerablemente elevados y por tanto no les es atractivo y más que todo factible.

Por otro lado, por cuestiones de seguridad y tiempo es probable que algunos de los consultados puedan optar por esta opción eventualmente, se encuentren en un proceso de cambio o bien, simplemente deseen comparar el servicio y tarifa que les pueden estar ofreciendo.

Gráfico No. 11



Fuente: Esteban Fernández Carvajal

De acuerdo a su criterio personal, ¿cuál o cuales considera usted que deben ser las características primordiales que debe tener un buen servicio de transporte de carga consolidada de exportación en general?

Según el gráfico, las opiniones fueron divididas pero con un objetivo clave:

Rapidez y precio cómodo de tarifas.

Como al inicio de investigación se ha mencionado que el transporte es esencial para cualquier proceso de exportación, pues implica una serie de aspectos logísticos que pueden beneficiar o perjudicar al importador y al mismo exportador. Por ejemplo las entregas tardías, productos perecederos, etc.

Las claves de un buen servicio de transporte está primero en el costo de la tarifa, que lógicamente influye en el precio del lugar de destino, la agilidad o rapidez en la entrega en destino, lo cual garantiza una venta mas rápida al igual que un cobro igualmente mas rápido y por último la seguridad que es esencial para mantener confianza con el exportador e importador. Las tres claves deben combinarse bajo una comunicación constante con el cliente a fin de lograr un servicio al cliente. Esta modalidad no es para los exportadores a México, sino que aplica para todos los exportadores en general y es una tendencia general.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como se ha observado, es viable analizar a profundidad la posibilidad de entrar en nuevos mercados con servicios que para la empresa en estudio, así como para el mercado de transporte de cargas internacionales son igualmente novedosos.

Mediante un análisis mas profundo se puede llegar a conclusiones mas consistentes, sin embargo, se demuestra que existe no sólo un interés del exportador costarricense por crecer fuera de las fronteras del país, sino que el mismo proceso de globalización es cada vez mas fuerte y por tanto obliga al productor nacional a pensar en otros horizontes.

El transporte internacional de carga debe seguir los pasos de estos cambios de forma constante, pues como se ha analizado, el transporte representa un alto valor agregado a los procesos de exportación, pero estos inicialmente deben ir con el objetivo primordial de satisfacer las necesidades y requerimientos de sus clientes y por tanto debe ir por delante de los cambios que el mercado presente.

Evidentemente hay un mercado presente que requiere explotarse aún mas si se toma en cuenta la posición geográfica de México con Costa Rica. El servicio o servicios que se pretenden explotar, pueden darse como viables no solamente desde una perspectiva económica, sino también con una base de crecimiento

económico basado en la productividad y capacidad exportadora de las diferentes industrias costarricenses.

En este sentido, el transporte juega un papel muy importante y por tanto, aunque el mercado a México sea lento, poco, en crecimiento, ,etc, lo anterior no implica bajo ninguna circunstancia que nuevas industrias o bien las actuales, quieran ingresar y que desde ya la empresa en estudio vaya un paso adelante en la captación de un segmento exportador, deseoso de ser explotado debidamente, es decir, no existe un mercado potencial si éste no se busca.

Para el desarrollo del proyecto como tal, se recomienda realizar un análisis en cuanto al mercado de exportación en general de Costa Rica; se deben tomar aspectos directamente relacionados con la opinión, conocimientos y experiencias de los exportadores a este mercado, con el objetivo de identificar los pro y contras del proyecto y las ventajas o desventajas que podría tener la eventual propuesta.

Por otra parte es importante hacer una revisión de los costos, inversión y alcances económicos del proyecto. Lo anterior va estrechamente relacionado con la capacidad de la empresa de captar los más adecuados proveedores, así como de poder satisfacer las necesidades y requerimientos de los clientes que en un momento determinado deseen este servicio.

Por último es importante que se tenga presente que la propuesta en sí cumpla igualmente con los objetivos centrales de la empresa y que éste no se convierta en un instrumento que afecte eventualmente de forma directa o indirecta la imagen y operaciones generales de la misma.

VI. CAPITULO VI

VI. VIABILIDAD DEL PROYECTO

Introducción

Con base en el análisis de la información que hasta el momento se ha obtenido, se han identificado ciertas necesidades y requerimientos, que una vez que se procesen debidamente pueden ser empleados de manera efectiva en la búsqueda o planteamientos de soluciones y propuestas, para mejorar o innovar un servicio de transporte tal y como se propone en esta investigación.

En este sentido, lo que se busca inicialmente es innovar y a su vez mejorar lo que ya existe, con la finalidad de buscar la satisfacción de los requerimientos de los exportadores costarricenses hacia México.

Por ello, tomando como base las opiniones y criterios de algunos exportadores a México es que se plantea una propuesta, con el fin de lograr que el proyecto en análisis sea viable.

OBJETIVOS DE PROPUESTA

OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS
<p>1. Determinar las oportunidades y capacidades de la empresa Logística Interoceánica S.A. para desarrollar servicios de transporte directo en exportación de carga consolidada aérea y marítima a México en el mercado costarricense.</p>	<p>1.1 Realizar una revisión de conceptos generales sobre transporte y consolidación de carga internacional.</p> <p>1.2 Efectuar un estudio de mercado en donde se identifique el interés de los exportadores a México así como su posible interés en un servicio de carga consolidada a estos destinos.</p> <p>1.3 Identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa Logística Interoceánica para desarrollar el servicio en estudio.</p> <p>1.4 Determinar los costos operativos de un servicio consolidado aéreo y marítimo a México.</p> <p>1.5 Demostrar la viabilidad de brindar servicios de carga consolidada aérea y marítima a México.</p>

Antecedentes de la empresa Logística Interoceánica S.A.

Esta empresa inició sus operaciones el 01 de Abril del 2004 con esta razón social, ya que la idea inicial fue de continuar las operaciones comerciales y operativas del servicio de transporte internacional de carga, que ya se venían brindando desde Marzo del 2001 pero bajo el nombre de TCC Trans Caribbean Container S.A.

Debido a que Trans Caribbean Container S.A. tuvo la representación de la Naviera Coral Container Lines, esto le ayudó a la actual Logística Interoceánica S.A., a fortalecer su capacidad comercial dentro del mercado costarricense de venta de servicios de transporte internacional de carga tanto de importación como de exportación.

Por otro lado, complementa su participación en el mercado de servicios por medio de la compañía CRBOXExpress, dedicada al servicio de carga consolidada marítima y courier desde cualquier parte de los Estados Unidos vía Miami hacia Costa Rica. Además, ofrece servicios de envíos de documentos, muestras y paquetería en general a cualquier destino en el mundo.

Servicios

Actualmente la posición de esta empresa dentro del mercado costarricense es modesta. Posee una capacidad actual promedio de manejo mensual de 15 a 25 contenedores completos generalmente entre 20' std, 40' std y 40' HC, tanto de importación como de exportación.

Entre los países en los cuales mantiene principalmente sus operaciones tanto importación como exportación están: Estados Unidos, Colombia, México, Canadá, Cuba, España e Italia, así como algunos países ubicados en el Lejano Oriente como China, Japón, Taiwán, entre otros.

En estos países desarrolla tanto gestiones de carga marítima consolidada como completa, esta última es su mayor fuerte. No obstante en Estados Unidos desarrolla actualmente un servicio en estas dos áreas de una forma más amplia, ya que importa vía marítima un promedio mensual de 60,000 kilos de carga consolidada de Miami, Estados Unidos a San José, Costa Rica y un aproximado de 3,000 kilos mensuales de carga aérea desde este mismo origen.

Lo anterior representa capacidad y recursos para ofrecer servicios de carga consolidada de importación, capacidad en exportación y el manejo de operaciones logísticas, infraestructura disponible, experiencia y acceso a diversos medios de

transporte que se ofrecen en el país, así como de disponibilidad de agentes representantes en otros países.

El Recurso Humano

Con una disponibilidad en recurso humano de seis personas se llevan a cabo funciones en el área administrativa, comercial y operativa, desarrollando todas sus actividades de una manera sencilla pero efectiva para sus propios intereses pero ante todo para los de sus clientes.

En la actualidad, la empresa Logística Interoceánica S.A busca desarrollar una diversificación de servicios debido a la alta y constante competencia en el mercado nacional costarricense y también para fortalecer y aumentar su capacidad de generar recursos económicos.

Con base en lo expuesto, puede mencionarse que existe una tendencia muy marcada al crecimiento en las exportaciones hacia muchos mercados, influenciado quizás por el crecimiento económico de Costa Rica en los últimos años, los Tratados de Libre Comercio y por la innovación y diversificación de la producción que aumenta por consiguiente la oferta.

Al igual que la producción nacional se diversifica y crece, igualmente la oferta de servicios debe buscar esta tendencia a fin de crecer y mantenerse. Por esto, se

considera la idea de desarrollar servicios de carga consolidada, tanto aérea y marítima hacia México y que a su vez esto contribuya asimismo a fortalecer los servicios de carga seca en contenedores completos destinados a un único cliente, servicio que en la actualidad si se brinda con absoluta regularidad.

Para el logro de lo anterior la empresa Logística Interoceánica S.A. debe tomar muy en cuenta aspectos relacionados con su capacidad interna para el desarrollo de servicios y su entorno dentro de la industria a la cual pertenece con el fin de establecer conclusiones sólidas.

¿Con qué cuenta la empresa para enfrentar el reto propuesto?

1. Experiencia de mas de tres años por parte del personal de la empresa en cuanto a manejo de carga internacional. Conocimientos en el manejo de documentación, tramites, manejo portuario de vapores y de operaciones de carga y descarga de barcos, embalaje de carga tanto de importación como de exportación., entre otros.
2. Posee agente de servicios en México.
3. Excelentes relaciones comerciales y personales con agencias navieras tanto en Costa Rica como en México por medio de su representación.
4. Créditos disponibles con las principales navieras que operan en Costa Rica y específicamente con las que tienen servicio a México.

5. Contrato y tarifas preferenciales con la agencia de transporte aéreo internacional TNT.
6. Crédito disponible con agencias de transporte por buenas políticas de pago.
7. Personal profesional capacitado debidamente en áreas de administración, mercadeo, comercio internacional e ingeniería industrial.
8. Disponibilidad de recursos económicos e infraestructura.

¿Qué ofrece el mercado costarricense para la realización del proyecto?

1. Estabilidad económica, social y política de Costa Rica.
2. Costa Rica, país con crecimiento económico y con altos porcentajes de producción en productos tradicionales y no tradicionales.
3. Aparente poca competencia de servicios de carga consolidada hacia México tanto aérea como marítima. No se conoce de competencia directa o fuerte en estas áreas. Servicios se dan pero de manera compleja, lenta y mas costosa.
4. Mas de 100 empresas exportadoras a estos mercados abarcando mas de 20 industrias diferentes.

¿Cuáles son las principales limitaciones de la compañía?

1. Poca experiencia en el manejo de carga consolidada de exportación tanto aérea como marítima. Su mayor capacidad se ha concentrado en el manejo de contenedores completos tanto de importación como de exportación y en carga consolidada de importación.
2. Poco personal para el manejo de operaciones de exportación consolidada lo cual no garantiza a totalidad un buen funcionamiento y puede provocar vacíos en la información y atención al cliente.
3. No posee suficiente personal en el área comercial para atender y promocionar un eventual servicio de transporte consolidado a México.

¿Cuáles son los riesgos que se consideran que están presentes dentro del mercado de transporte de carga para el logro del proyecto?

1. Mas de 100 consolidadores de carga operando o desarrollando sus actividades en Costa Rica de manera formal e informal ya que no todos están inscritos debidamente.
2. Servicios marítimos con tiempos de tránsito extensos ya que en promedio sobrepasan los 15 días.
3. Posibles atrasos en puertos de trasbordo o en aduanas por motivos de tránsito internacional.

En su mayoría los transportes a México no son directos y realizan escalas en otros países lo cual eventualmente pueden generar atrasos importantes.

El transporte a México

Para las exportaciones a México se disponen de servicios terrestres, aéreos y marítimos. Existen varias compañías dedicadas a brindar este servicio en Costa Rica entre las cuales están las compañías consolidadoras, las líneas aéreas y las navieras.

Transporte terrestre

Es importante señalar que para el propósito de esta investigación no se tomó en cuenta el transporte terrestre como opción para brindar el servicio que se propone por las siguientes razones:

- 1) La empresa Logística Interoceánica no posee amplia experiencia en manejo de transporte terrestre.
- 2) Existe alta delincuencia y antecedentes de robo en el trayecto entre Costa Rica y la frontera con México. Esto genera que se deban contratar “custodios armados”, los cuales tienen un costo que es transmitido al exportador.

- 3) Por políticas mexicanas, el transporte terrestre desde Ciudad Hidalgo en la frontera mexicana hacia el Distrito Federal debe realizarse exclusivamente con camiones registrados y autorizados en México, por lo que se debe realizar un trasiego y manipuleo de mercadería generando con ello un aumento en el flete. Esto por tanto produce cierto malestar entre algunos exportadores pues alguna mercadería alcanza valores en dólares muy altos y por tanto aumenta no sólo el temor sino también los costos de seguro, etc.
- 4) Lo fletes a México, DF son muy elevados.

Entre varias compañías consultadas como Megatransport, Transportes Chávez, Transportes Sánchez, Panalpina; únicamente la empresa APL Logistics ofrece este servicio, sin embargo, como se pudo constatar en su momento el mismo tiene un alto costo.

El transporte marítimo

El transporte marítimo representa uno de los mejores medios para el exportador costarricense. Mayormente es utilizado con exportaciones en contenedor completo.

Entre las navieras con servicio a México están las siguientes:

CCL (Costa Container Lines)

CONTENEDOR	FLETE A VERACRUZ, MEXICO	FLETE INTERNO AL DISTRITO FEDERAL	TIEMPO DE TRÁNSITO
20' STD	USD \$ 1,116.00	\$ 600.00	16 días
40' STD/HC	USD \$ 1,486.00	\$ 600.00	16 días

Ventajas: Disponibilidad de contenedores, crédito disponible y tarifas preferenciales.

Desventajas: Salidas irregulares e inconstantes de los barcos desde Puerto Limón, trayecto con trasbordo en Cartagena y esto puede generar en un tiempo tránsito mas amplio al estimado.

CCNI (Compañía Chilena de Navegación)

CONTENEDOR	FLETE A VERACRUZ, MÉXICO	FLETE INTERNO AL DISTRITO FEDERAL	TIEMPO DE TRÁNSITO
20' STD/HC	USD \$ 1,375.00	\$ 650.00	14 A 15 DÍAS
40' STD/HC	USD \$ 1,725.00	\$ 650.00	14 A 15 DÍAS

Ventajas: Salidas constantes y semanales. Crédito disponible.

Desventajas: Traslado en Cartagena, tarifas comparativamente elevada.

MAERSK SEALAND

CONTENEDOR	FLETE A VERACRUZ, MEXICO	FLETE INTERNO AL DISTRITO FEDERAL	TIEMPO DE TRÁNSITO
20' STD/HC	USD \$ 2,325.00	\$ 675.00	14 A 15 DÍAS
40' STD/HC	USD \$ 2,632.00	\$ 675.00	14 A 15 DÍAS

Ventajas: Salidas y tiempo de tránsito regulares.

Desventajas: Tarifas elevadas

ZIM Container

CONTENEDOR	FLETE A VERACRUZ, MEXICO	FLETE INTERNO AL DISTRITO FEDERAL	TIEMPO DE TRÁNSITO
20' STD/HC	USD \$ 1,982.00	\$ 700.00	14 A 15 DÍAS
40' STD/HC	USD \$ 2,632.00	\$ 700.00	14 A 15 DÍAS

Ventajas: Salidas y tiempo de tránsito regulares.

Desventajas: Tarifas muy elevadas

Las navieras CSAV (Sudamericana de Vapores) por falta de espacio no ofrece el servicio. CMA-CGM, Maruba, CPShips, Evergreen , Mediterranean Shipping Company, Horn Line, entre otras, no tienen servicio a Veracruz, México desde Costa Rica.

Las tarifas presentadas anteriormente incluyen el transporte terrestre de San José a Puerto Limón, el flete marítimo a Veracruz, el transporte terrestre al Distrito Federal, México y la documentación.

No incluye gastos portuarios en puerto de Veracruz los cuales son asumidos por el importador.

Para fines de esta investigación, el flete de exportación es con destino final Veracruz y los fletes hasta el Distrito Federal u otro destino dentro de México se establecen en un cuadro presentado mas adelante.

Consolidadores de exportación a México

El servicio de consolidación de carga a México parece no ser un atractivo ni lucrativo negocio para los consolidadores de carga en Costa Rica, pues en su mayor parte, quienes manejan carga a este destino lo hacen cuando existe carga únicamente para contenedor completo.

Las razones pueden ser diversas sin embargo se analizaron los servicios marítimos de la competencia y se consultó a compañías como Topkapi, Panalpina, Baimar, Transportes Transtica, Oceánica, Transportes Nazel, Ocean Transport, entre otras.

Algunas no ofrecen ni tienen este servicio, otras mostraron su servicio y las tarifas respectivas las cuales para fines de análisis se presentan a continuación:

Baimar Internacional

Tarifa marítma ofertada:

Flete marítma: USD \$ 330.00 Ton/M3 (Mínimo USD \$ 750.00)

Gastos de consolidación: USD \$60.00

Tramites aduanales de Exportación: USD \$ 45.00

Documentación y manejo: USD \$ 55.00

B/L: USD \$10.00

Courier: USD \$ 36.00

Tiempo de tránsito: 30 días

Salidas: Cada 8 o 15 días

Ocean Transport (Empresa especializada en servicios únicamente de exportación)

Tarifa marítma ofertada:

USD\$ 235,00 X CBM (Minimo : USD\$ 470,00)

Gastos :USD\$ 15,00 Handling Miami

USD\$ 20,00 Handling C.R

USD\$ 25,00 BL

Agenciamiento aduanal de exportación: USD \$ 75.00

Servicio vía Miami / Veracruz / Terminal DF

Transito : 24 dias aprox.

Salidas: Cada 8 o 15 días

Transportes Internacionales Nazel

Flete marítimo Ton/CBM: USD \$ 420.00 (Mínimo USD\$ 625.00)

Documentación: USD \$ 25.00

Tiempo de tránsito: 25 días

No incluye tramites aduanales de exportación.

Todas las tarifas anteriormente presentadas son vía Miami y ninguna incluye los gastos en destino.

El transporte aéreo

Todo pareciera hacer pensar que este medio es muy costoso, sin embargo, es el medio quizás mas utilizado por algunas industrias pues representa seguridad, rapidez y entrega prácticamente inmediata.

A pesar de que su costo es mayor, el transporte aéreo es cada vez mas utilizado y en algunas industrias como por ejemplo, los alimentos perecederos, plantas ornamentales, muestras de urgencia, etc.

La oferta que presentan las líneas principales con servicio a México son las siguientes:

Copa Airlines

Carga Seca

Minimo \$ 50.00

- 45 Kilos	USD \$ 1.57
+ 45 Kilos	USD \$ 1.16
+ 100 Kilos	USD \$1.16
+ 300 Kilos	USD \$ 0.92

Aeroexpress (Mexicana Cargo)

Carga Seca

Mínimo \$60.00

+ 45 Kilos	USD \$ 0.90
+ 300 Kilos	USD \$ 0.85
+ 500 Kilos	USD \$ 0.80

SERVICIOS DE AGENCIA ADUANAL

El servicio de agencia aduanal para tramites de exportación es fundamental. Es tan necesario e inmediato como el mismo transporte, pues implica prácticamente el paso final para la autorización de salida de los productos.

Como anteriormente se ha mencionado en la página existe la modalidad en que el exportador llena el Formulario o Declaración de Exportación según le corresponda o bien, realiza este trámite de forma directa bajo el sistema de SIVUCE el cual está completamente abierto a las compañías exportadoras.

El trámite de documentos en la aduana de salida correspondiente lo realiza finalmente una agencia aduanal cuando el cliente exportador haya realizado el papeleo de forma personal ante Procomer o bien, haya utilizado el sistema SIVUCE para tal efecto.

PROPUESTA DE TARIFAS

COSTOS EN USD \$

Costos de flete marítimo (Naviera Costa Container Lines)

CONTENEDOR	20' STD	40' STD/HC
Flete marítimo a Veracruz, México	\$ 1,116.00	\$ 1,486.00

Costos de Almacén fiscal

CONTENEDOR	20' STD	40' STD/HC
* Manejo en almacén fiscal (Carga / Descarga y digitación de salida y traslado a puerto ante aduana)	\$150.00	\$ 250.00

Incluye 15 días libres de almacén.

Costos de Agencia Aduanal (Neptuno)

Productos no perecederos (confección y trámite de documentos)	USD \$ 25.00
Productos perecederos (solo correduría (cliente aporta declaración)	USD \$ 30.00
Productos perecederos (confección y correduría aduanas/MAG)	USD \$ 40.00
Certificados de origen	USD \$ 10.00
Certificados de Libre Venta	USD \$ 10.00
Fitosanitarios	¢ 5,000.00

Flete Marítimo Consolidado Propuesto

Desglose:

* Flete marítimo San José – Veracruz, México: Ton / M3: USD \$ 145.00
(Mínimo \$ 250.00)

Documentación (B/L) : USD \$ 25.00

Handling (Manejo) en Costa Rica USD \$ 20.00

Trámites aduanales de exportación: USD \$ 65.00

- No se incluyen gastos en México los cuales son cubiertos directamente por el importador.

-Los costos de desconsolidación en destino son realizados por la agencia de la empresa en estudio en México, aunque los referente a cuál agencia aduanal utilizará en este país queda a criterio y decisión absoluta del importador.

Frecuencia de salidas: Servicio quincenal

Tiempo de tránsito: 12 a 15 días (Vía Cartagena)

Naviera: Costa Container Lines

Nota: Las exportaciones en contenedor consolidado tienen como destino Veracruz pues en el DF no hay terminales para el proceso respectivo y debido de desconsolidación.

Los fletes internos en México fueron establecidos por la agencia en este país por medio de la siguiente tabla cuyos costos se basan en Ton/M3:

COSTOS DE RECOLECCION TERRESTRE

Servicio tanto para cargas exp. De México como de importación a México.

FROM & TO VERACRUZ	Flete Ton/M3 USD \$	Mínimo (USD)	Transit Time
GUADALAJARA	65	100	48 hrs
ACAPULCO	80	115	48 hrs
AGUASCALIENTES	70	105	48 hrs
ALTAMIRA/TAMPICO	55	90	24 hrs
CELAYA	60	60	24 hrs
CHIHUAHUA	125	160	72 hrs
DURANGO	100	135	72 hrs
LEON	65	100	48 hrs
MANZANILLO	88	88	72 hrs
MATAMOROS	67	67	72 hrs
MERIDA	72	72	72 hrs
MÉXICO D.F.	50	50	24 hrs
MONTERREY	70	105	48 hrs
NUEVO LAREDO	85	120	48 hrs
PUEBLA	34	34	24 hrs
PUERTO MORELOS	125	160	72 hrs
QUERETARO	25	90	24 hrs
REYNOSA	80	115	72 hrs
SALTILLO	70	105	48 hrs
SAN LUIS POTOSÍ	65	100	48 hrs
TOLUCA	55	90	24 hrs
TORREON	90	125	72 hrs

Observaciones:

- Agregar el Costo de IVA por 15 % (Impuesto por servicio de transporte dentro de México)
- No se incluyen costos de almacén fiscal o bodegaje
- No se incluyen cargos adicionales por manejo de carga peligrosa

Punto de Equilibrio para Flete:

1) Mínimo de cargas para garantizar salida de contenedor en carga consolidada 20' STD y cubrir costo de flete marítimo:

- Mínimo de carga en toneladas o metros cúbicos para el 20'STD : 8

11 ton/m³ * USD \$ 145.00 (precio de venta) = USD \$ 1,160.00 – USD \$ 1,116.00

(Flete marítimo hasta Veracruz) = (+) USD \$ 44.00

- Costo real por metro cúbico en USD \$ 55.08 *

- Costo real por tonelada en USD \$ 74.40 **

* Este monto es basado en la utilización en la práctica de aproximadamente 20 metros cúbicos de los 32.2 del total en los casos en que por aspectos de embalaje, espacio de ciertas cargas, etc, no ocupase al máximo la capacidad cúbica del contenedor.

** Por su parte se toman 15 toneladas como mínimo para cargar el contenedor en el caso que este se vaya mayoritariamente por peso. ¹

Entre mas elevada sea la cantidad de carga, menores son los costos reales estimados y por ende mayor la ganancia neta.

¹ En Costa Rica, se permite el libre tránsito de vehículos de carga cuyo peso total no supere los 21.000 kgs, que incluyen la “tara” del contenedor que es en sí el mismo “cajón” del contenedor, es decir, el peso del contenedor sin mercadería.

Para el cálculo anterior no se tomaron en cuenta gastos adicionales (Documentación, manejo de almacén fiscal y tramites de exportación)

2) Mínimo de cargas para garantizar salida de contenedor en carga consolidada 40' STD/HC y cubrir costo de flete marítimo:

- Mínimo de carga en toneladas o metros cúbicos para el 40'STD / HC : 11

11 ton/m³ * USD \$ 145.00 (precio de venta) = USD \$ 1,595.00 – USD \$ 1,486.00

(Flete marítimo hasta Veracruz) = (+) USD \$ 109.00

Costo real por metro cúbico en USD \$ 27.01 *

Costo real por tonelada en USD \$ 99.06

Este monto es basado en la utilización en la práctica de aproximadamente 55 metros cúbicos de los 67.6 del total en los casos en que por aspectos de embalaje, espacio de ciertas cargas, etc, no ocupase al máximo la capacidad cúbica del contenedor.

Por su parte se toman 15 toneladas como mínimo para cargar el contenedor en el caso que este se vaya mayoritariamente por peso.

Entre mas elevada sea la cantidad de carga, menores son los costos reales estimados y por ende mayor la ganancia neta.

Para el cálculo anterior no se tomaron en cuenta gastos adicionales (Documentación, manejo de almacén fiscal y tramites de exportación)

Utilidad

1) Utilidad por concepto de flete con base en cubicaje promedio.

Para 20' STD se utiliza como base 20 metros cúbicos

Para 40' STD/HC se utiliza como base 55 metros cúbicos

Contenedor :	20' STD	40' STD/HC
Utilidad bruta por contenedor	USD \$ 2,900.00	USD \$ 7,975.00
(--) Flete marítimo:	USD \$ 1,116.00	USD \$ 1,486.00
(--) Servicio de almacén fiscal (Carga/Descarga y digitación ante aduana):	<u>USD \$ 150.00</u>	<u>USD \$ 250.00</u>
Utilidad estimada:	USD \$ 1,634.00	USD \$ 6,239.00

2) Utilidad por concepto de flete con base en peso por tonelada promedio.

Para el contenedor 20' STD y 40' STD se utiliza como base 15 metros cúbicos

Contenedor :	20' STD	40' STD/HC
Utilidad bruta por contenedor	USD \$ 2,175.00	USD \$ 2,175.00
(--) Flete marítimo:	USD \$ 1,116.00	USD \$ 1,486.00
(--) Servicio de almacén fiscal (Carga/Descarga y digitación ante aduana):	<u>USD \$ 150.00</u>	<u>USD \$ 250.00</u>
Utilidad estimada:	USD \$ 909.00	USD \$ 489.00

La utilidad anterior es estimada y no toma en cuenta utilidades por tramites aduanales, documentaciones, manejos y otros.

Flete aéreo propuesto

Proveedor: Aeroexpress (Mexicana Cargo)

Costo de tarifa de contrato:

Mínimo \$ 40.00

- 45 Kilos \$ 0.75
+ 45 Kilos \$ 0.70
+ 300 Kilos \$ 0.65
+ 500 Kilos \$ 0.60

Flete de venta propuesto:

Mínimo: \$ 50.00 a \$ 60.00

- 45 Kilos \$ 0.85
+ 45 Kilos \$ 0.85
+ 300 kilos \$ 0.80
+ 500 kilos \$ 0.75

Utilidad estimada por kilo (en USD \$) :

- 45 Kilos: \$ 0.10
+ 45 kilos: \$ 0.15
+ 300 Kilos: \$ 0.15
+ 500 kilos: \$ 0.15

Las tarifas están calculadas por peso.

En el caso del flete aéreo al igual que el marítimo influye el volumen de la mercadería.

No toma en cuenta gastos adicionales (Documentación, manejo y tramites de exportación)

COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO

Inicialmente se busca que la empresa inicie un proceso de comercialización básicamente en Costa Rica utilizando para dicho fin los canales actuales de venta de la compañía.

Por otro lado es importante que la utilización de los medios de comunicación sea eficiente a fin de transmitir mas rápidamente la idea principal del servicio.

El proceso de comercialización del servicio estará inicialmente destinado a empresas con actividades comerciales en México y que requieren eventualmente del servicio que a lo largo de esta investigación se ha planteado. Conforme el servicio se vaya dando, la comercialización podrá ir incrementándose a diversos sectores de la economía, con el fin de que se capten de forma mas lenta pero segura los diferentes sectores.

La comercialización del servicio eventualmente se realizaría también en Panamá, en donde el servicio a México en flete marítimo consolidado es vía Miami e igualmente muy costoso.

El flujo de cargas terrestres de Panamá hacia México, que pasan por Costa Rica es considerado como mercaderías en tránsito y es bastante grande y creciente. Esto le brinda una gran oportunidad a la empresa en estudio, para eventualmente ofrecer el servicio en este país por medio de alguna agencia que la represente.

Todo lo anterior se debe realizar bajo una perspectiva de crecimiento ordenado, coordinado y debidamente establecido, lo cual garantiza que el proceso de comercialización, sea lo eficaz que requiere la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Colaiacaovo, Juan Luis. Canales de comercialización internacional. Buenos Aires, Argentina: Ed. Macchi, 1990
- Kotler, Phillip. Dirección de mercadotecnia. Análisis, planeación, implementación y control. Octava edición. México, Distrito Federal. Ed: Prentice Hall, 1996
- Méndez Alvarez, Carlos Eduardo. Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación. Tercera edición. Bogotá, Colombia. Ed: McGraw-Hill, 2002
- Zambrana Ramírez, Colman. Administración del comercio internacional. San José, Costa Rica. Ed: UNED, 1997
- Revista INCAE, Vol. IV No.2. La ventaja competitiva de las naciones. Michael Porter. INCAE, 1990
- Hernández Sampieri, Hernández y Baptista. Metodología de la investigación. Segunda edición. México, Distrito Federal. Ed: McGraw-Hill, 1999
- Manual de la Federación Internacional de Agentes de Cargas Internacionales (FIATA), 2003
- Cámara de Comercio Internacional. Reglas oficiales de la CCI para la interpretación de términos comerciales Incoterms 2000. Barcelona, España. 2000

- Entrevista con el señor Víctor Arias Benavides gerente y encargado de las exportaciones de la empresa Agroindustrial Montana Azul S.A.
- www.procomer.com

