

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS
VICERECTORÍA ACADÉMICA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

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

Título de la investigación:

Estrategias de importación por parte de las pymes para las barras de proteína *Wild protein* provenientes de Chile hacia Costa Rica durante el primer semestre del 2025

Nombre del estudiante:

Valeria Mora Arias

Tutora:

MBA. Gina Graciela Valerio Calvo

Sede Barrio Aranjuez,

Diciembre, 2025

Tabla de Contenidos

Resumen Ejecutivo	10
CAPÍTULO I: PROBLEMA.....	11
Justificación	12
Objetivos	14
Objetivo General	14
Objetivos Específicos	14
Antecedentes	14
Tesis Internacionales	14
Tesis Nacionales.....	20
Proyecciones	26
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	28
Comercio Internacional.....	29
Comercio Internacional entre Chile y Costa Rica.....	30
Tratado de Libre Comercio	31
TLC entre Costa Rica y Chile	35
Barreras en el Comercio Internacional	38
Barreras Arancelarias	40
Barreras No Arancelarias	43
Registro Sanitario	46
Certificados Sanitarios de Libre Venta.....	46
Normas de Etiquetado	47
Normas de Calidad	47
Controles Aduaneros	48
Tramitología Digital	48
Importaciones.....	49
Régimen de Importación Definitiva.....	52

Proceso de Importación.....	53
Inscripción Ante la Dirección General de Aduanas	53
Documentación Requerida	53
Agente Aduanero	55
Notas Técnicas.....	55
Declaración Aduanera	59
Transporte Internacional	60
PYMES en Costa Rica	62
Barras de Proteína <i>Wild Protein</i>	63
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	66
Enfoque.....	66
Diseño	67
Población y Muestra	68
Población.....	68
Muestra.....	68
Unidad de Análisis Cualitativa	70
Instrumento	72
Instrumentos Cualitativos.....	73
Observación.....	73
Entrevistas	73
Grupos de Enfoque o Focus Group	74
Proceso de Recolección de Datos	74
Fuentes de Información.....	75
Fuentes Primarias	76
Fuentes Secundarias	77
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	78
Unidad de Análisis 1: Barreras Arancelarias	79

Categoría 1: Permisos.....	80
Análisis	81
Categoría 2: Trámite.....	82
Análisis	83
Categoría 3: Producto.....	84
Análisis	85
Categoría 4: Información	86
Análisis	87
Unidad de Análisis 2: Acuerdos Comerciales	88
Categoría 1: Ventajas	88
Análisis	89
Categoría 2: Desconocimiento	90
Análisis	91
Categoría 3: Limitaciones	92
Análisis	93
Categoría 4: Asesorías.....	94
Análisis	95
Unidad de Análisis 3: Transporte Internacional	96
Categoría 1: Medio de transporte	97
Análisis	98
Categoría 2: Temperatura.....	99
Análisis	100
Categoría 3: Marítimo	101
Análisis	102
Categoría 4: Términos	103
Análisis	104
Interpretación de Datos	105

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	108
Conclusiones	108
Recomendaciones	110
CAPÍTULO VI: PROPUESTA.....	112
Objetivo General	113
Objetivos Específicos.....	113
Propuesta.....	113
Factibilidad	116
Estructura/Requisitos/Elementos.....	118
Recursos.....	121
Cronograma de Aplicación.....	122
Evaluación de Resultados	123
Bibliografía	128
Apéndice	133
Cuestionario	133
Anexos	135

Ilustraciones

Ilustración 1	31
Ilustración 2	42
Ilustración 3	43
Ilustración 4	43
Ilustración 5	51
Ilustración 6	64
Ilustración 7	65
Ilustración 8	126
Ilustración 9:	127
Ilustración 10:	127
Ilustración 11	135
Ilustración 12	136
Ilustración 13	137
Ilustración 14	138

Tablas

Tabla 1	56
Tabla 2	61
Tabla 3	70
Tabla 4	72
Tabla 5	79
Tabla 6	122
Tabla 7	125

Agradecimiento

Agradezco profundamente a Dios por brindarme la fortaleza y sabiduría necesarias para terminar esta etapa universitaria.

A mi familia y seres queridos, por su apoyo incondicional, paciencia y amor en cada etapa de este proceso.

A mis compañeros de carrera, por su trabajo en equipo brindado y ser un pilar fundamental a lo largo de este camino.

A mi tutora y profesores, por su guía, dedicación y valiosos aportes académicos.

Y a todas las personas que, de una u otra forma, contribuyeron a que este proyecto fuera posible.

Dedicatoria

Dedico este trabajo a Dios, por ser fuente de fortaleza y sabiduría en cada paso de este camino. A mi familia y personas especiales que, con su apoyo, comprensión y aliento, han sido inspiración constante para alcanzar esta meta.

A todos ellos, mi más sincero agradecimiento por su presencia y motivación en este proceso académico y personal.

Resumen Ejecutivo

La presente investigación analiza las estrategias de importación que pueden aplicar las pymes para introducir las barras de proteína *Wild Protein*, provenientes de Chile, en el mercado costarricense durante el primer semestre del 2025. Esta tesis surge ante la creciente demanda de productos alimenticios saludables y funcionales, la cual representa una oportunidad significativa para la diversificación comercial de las pymes, pero también plantea desafíos logísticos, regulatorios y financieros que deben abordarse con planificación y conocimiento técnico.

Los resultados evidencian que, si bien el Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Chile se posiciona como una herramienta que elimina los aranceles para este tipo de productos, las pymes enfrentan obstáculos asociados a la falta de información sobre las normativas sanitarias, fitosanitarias y de etiquetado, además de una serie de trámites aduaneros complejos que puede aumentar los costos e impactar la competitividad. Estas limitaciones revelan la necesidad de fortalecer las capacidades técnicas de las pymes y de promover un mayor acompañamiento institucional para facilitar su participación en el comercio internacional.

La investigación identifica que el transporte internacional constituye un elemento determinante para la viabilidad del proceso importador. La elección de medios de transporte eficientes, que aseguren la conservación del producto y reduzcan los costos operativos, es clave para garantizar la calidad y el cumplimiento de los tiempos de entrega. Por lo tanto, se recomienda que las pymes adopten estrategias de gestión integral que incluyan planificación financiera, selección adecuada de proveedores logísticos y cumplimiento normativo oportuno.

La importación de barras *Wild Protein* representa una oportunidad para fortalecer el mercado costarricense de productos saludables y el papel de las pymes en el comercio internacional. Las principales estrategias de importación aplicadas por estas empresas incluyen aprovechar los beneficios del TLC entre Costa Rica y Chile, cumplir con los requisitos sanitarios y aduaneros, optimizar la logística y los costos de transporte y planificar financieramente cada etapa del proceso. De esta manera, la investigación propone una página web con un manual digital que sirva de guía práctica para las pymes con recursos limitados en el proceso de importación.

CAPÍTULO I: PROBLEMA

La importación de las barras de proteína *Wild Protein* en el mercado de la Gran Área Metropolitana (GAM) de Costa Rica provenientes de Chile puede considerarse como una valiosa oportunidad para aumentar la oferta de productos saludables. En los últimos años, el interés por el bienestar y la nutrición está dejando de ser una tendencia pasajera para convertirse en una necesidad cotidiana. Sin embargo, este potencial de mercado enfrenta retos significativos que las pequeñas y medianas empresas (pymes) deben superar para lograr una importación y comercialización exitosa.

Uno de los principales desafíos que las pymes deben considerar son las barreras arancelarias y no arancelarias. Aunque los tratados comerciales han reducido algunos impuestos, los costos asociados al trámite, transporte y certificaciones siguen limitando la competitividad de productos importados frente a la oferta local. Además, las normativas no arancelarias, que incluyen regulaciones fitosanitarias, pueden complicar el proceso de entrada al mercado. Para las pymes, implementar este complejo conjunto regulatorio puede ser desalentador y estresante, y es crucial que comprendan estas exigencias para poder planificar de manera efectiva.

Por otra parte, las barreras mencionadas, los acuerdos bilaterales pueden convertirse en una herramienta estratégica para las pymes. En el caso de Chile y Costa Rica, estos tratados no solo facilitan el ingreso de productos, sino que también exigen un conocimiento técnico que muchas empresas pequeñas aún no dominan. Tratados como el Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica proporcionan un marco regulatorio que puede brindar aranceles preferenciales y condiciones más beneficiosas para las pymes. Conocer estos tratados es importante, ya que el no estar familiarizado con los términos de estos acuerdos, puede restringir las oportunidades comerciales y generar costos adicionales, por lo que es esencial analizar los acuerdos bilaterales para garantizar el éxito de las estrategias de importación.

El transporte internacional frecuentemente es visto solo como una cuestión logística, pero es en realidad un factor decisivo para el éxito de la importación. En el caso de las barras *Wild Protein*, elegir un medio que mantenga la integridad del producto y reduzca los costos es determinante para la viabilidad del negocio. Elegir las opciones de logística adecuadas no solo asegura que el producto mantenga su calidad durante el traslado, sino que también influye en

los costos y en los tiempos de entrega. Una logística eficiente es esencial para garantizar que las barras lleguen a las tiendas en condiciones adecuadas y dentro de un tiempo que satisfaga las expectativas del consumidor.

Es fundamental llevar a cabo un análisis completo que permita identificar las mejores estrategias para la importación. Esta investigación debe tener en cuenta el entorno comercial y los retos que enfrentan las pymes al importar, como las barreras arancelarias y otros obstáculos, también es importante considerar las necesidades específicas de las empresas en Costa Rica. A través de entrevistas, con la información recopilada, se podrá crear un plan que facilite la llegada de las barras *Wild Protein* al país y garantice su éxito y permanencia en el tiempo.

De esta manera, surge el siguiente tema de investigación: Estrategias de Importación para la Introducción de Barras *Wild Protein* Provenientes de Chile en el Mercado de la Gran Área Metropolitana de Costa Rica para el primer semestre del 2025, lo que plantea la pregunta central de esta investigación: ¿Cuáles son las estrategias de importación por parte de las pymes para las barras de proteína *Wild Protein* provenientes de Chile hacia Costa Rica durante el primer semestre del 2025?

Justificación

Como se ha señalado, la salud y el bienestar han ganado gran relevancia para muchas personas en la Gran Área Metropolitana (GAM) de Costa Rica. Cada día, más consumidores buscan opciones alimenticias que prioricen la nutrición. Las barras de proteína, como las *Wild Protein* que llegan desde Chile, se presentan como una opción práctica para quienes desean llevar una dieta equilibrada. Esta tendencia no solo refleja un cambio en los hábitos alimenticios, sino que también representa una oportunidad valiosa para las pequeñas y pymes que quieren diversificar sus productos saludables y responder a esta creciente demanda.

Aunque el mercado costarricense muestra apertura hacia productos saludables, las pymes continúan enfrentando obstáculos estructurales al importar. La falta de información clara sobre trámites y costos, sumada a la limitada capacidad financiera, restringe su participación en este tipo de negocios. Las barreras arancelarias, como los impuestos y los costos de importación, pueden aumentar los precios y hacer que las barras *Wild Protein* sean menos competitivas. Además, las barreras no arancelarias pueden complicar aún más el

proceso de importación. Es fundamental que las empresas comprendan y cumplan con estas regulaciones para poder desarrollar estrategias que les permitan sortear estos obstáculos.

Un elemento clave para tener en cuenta son las normas fitosanitarias que regulan la importación de alimentos. Estas regulaciones pueden ser complicadas de entender y, además, variar de un país a otro. Las pymes necesitan conocer bien estas normativas para asegurarse de que sus productos cumplan con todos los requisitos y evitar sanciones. Sin un entendimiento adecuado de estas normas, las empresas pueden enfrentarse a dificultades que afecten su capacidad para ingresar sus productos al mercado.

Además, el comercio internacional y los acuerdos bilaterales tienen un papel fundamental en la importación de las barras *Wild Protein*. Tratados como el Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica pueden ofrecer aranceles preferenciales que faciliten la llegada de estos productos al país. Al explorar cómo estos acuerdos pueden beneficiar a las pymes, se pueden abrir nuevas oportunidades comerciales que impulsen su éxito en el mercado costarricense a largo plazo.

El alcance de esta investigación trasciende lo económico. Analizar las estrategias de importación de un producto saludable como *Wild Protein* también permite reflexionar sobre el papel social de las pymes: su capacidad de ofrecer opciones accesibles que promuevan hábitos de vida más equilibrados. Al incorporar productos saludables en el mercado, se ayuda a mejorar la calidad de vida de los consumidores: facilitar el acceso a opciones nutritivas permite que más personas adopten hábitos alimenticios más sanos, lo que puede generar un efecto positivo en la salud pública en general. De esta manera, el éxito de las barras *Wild Protein* no solo beneficiará a las empresas, sino que también tendrá un impacto positivo en la comunidad.

Por último, este estudio tiene como objetivo identificar las estrategias de importación más efectivas para las barras *Wild Protein* y empoderar a las pymes con el conocimiento necesario para afrontar los retos del comercio internacional. Al comprender y abordar las barreras arancelarias y no arancelarias, así como al aprovechar los acuerdos comerciales, se espera contribuir al crecimiento de las pymes y a la diversificación de productos saludables en la GAM, promoviendo así un estilo de vida más saludable para todos.

Objetivos

Objetivo General

Analizar las estrategias de importación por parte de las pymes para las barras de proteína *Wild Protein* provenientes de Chile hacia Costa Rica durante el primer semestre del 2025.

Objetivos Específicos

Identificar las barreras arancelarias y no arancelarias para la importación de las barras de proteína *Wild Protein* desde Chile a Costa Rica.

Examinar el impacto de los acuerdos bilaterales y comerciales del comercio internacional en la importación de barras de proteína *Wild Protein* desde Chile a Costa Rica.

Determinar las opciones de transporte internacional más eficientes para el traslado de las barras *Wild Protein* desde Chile a Costa Rica con base en factores tales como los costos, el tiempo de tránsito y las condiciones de conservación.

Diseñar un manual digital sobre el proceso de importación de las barras de proteína *Wild Protein* desde Chile hacia Costa Rica, dirigida a pymes con recursos y conocimientos limitados en comercio internacional.

Antecedentes

Tesis Internacionales

La primera tesis internacional consultada es la de Frey y Olavarría (2021) con el tema “Cláusulas medioambientales contenidas en los tratados de libre comercio suscritos por Chile”, la realiza para la Universidad de Chile y opta por el grado académico de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Analizar la incorporación de las materias medioambientales internacionales contenidas en los Tratados de Libre Comercio suscritos por Chile, diagnosticar su tratamiento, determinar su alcance y cumplimiento en el plano interno y de forma específica” Frey y Olavarría (2021), y los siguientes Objetivos Específicos:

- Sistematizar y caracterizar el Sistema de Comercio Internacional, los tratados de libre comercio como instrumento de relación económica internacional entre los Estados y situar territorialmente este fenómeno que toma fuerzas la segunda mitad del siglo XX, para aplicarlo a la realidad.
- Tratamiento de las materias medioambientales contenidas en los Tratados de Libre Comercio suscritos por Chile.
- Analizar el cumplimiento de las disposiciones medioambientales acordadas por Chile en el marco de los Tratados de Libre Comercio suscritos” Frey y Olavarría (2021).

La metodología que se emplea no es mencionada explícitamente, sin embargo, al hacer la lectura de la tesis se puede identificar que es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: entrevista, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que los Tratados y Acuerdos de Libre Comercio han evolucionado para incluir tanto la eliminación de barreras arancelarias, como aspectos ambientales esenciales para un desarrollo sostenible. Se destaca la importancia de que la legislación, el comercio y las políticas ambientales estén conectadas, resaltando que cuidar el medio ambiente debe ser una parte fundamental de las negociaciones comerciales.

La investigación señala que es de suma importancia encontrar un equilibrio entre la liberalización del comercio y la protección ambiental, ya que ambos pueden beneficiarse mutuamente. Sin embargo, se identifican desafíos, como la falta de obligatoriedad en algunos acuerdos y la dispersión de las responsabilidades institucionales en la gestión ambiental en Chile.

Para lo anterior se recomienda que, para lograr una protección efectiva del medio ambiente, es necesario contar con una regulación más fuerte y sólida, fomentar la participación de la ciudadanía y tener una estructura institucional bien organizada y con los recursos suficientes. Además, se hace énfasis en la necesidad de crear un sistema de justicia ambiental que asegure el cumplimiento de los compromisos, garantizando que las políticas comerciales y ambientales sean coherentes efectivas.

El estudio de los tratados libre comercio, así como de las políticas ambientales y comerciales, es muy importante para esta investigación, ya que este antecedente, además de ofrecer información sobre cómo las reglas comerciales pueden ayudar o dificultar el proceso de importación, resalta la conexión entre el comercio y el cuidado del medio ambiente, un tema clave para las pymes que quieren destacarse en un mercado que cada vez se preocupa más por estos asuntos y les permite tener un proceso responsable al importar productos, asegurándose de que cumplan con las leyes y se adapten a lo que los consumidores esperan en términos de sostenibilidad y responsabilidad social.

La segunda tesis internacional consultada es la de Da Ponte (2021) con el tema “¿Los acuerdos comerciales diversifican las exportaciones? El caso chileno”, la realiza para la Universidad de Chile y opta por el grado académico de Magister en estrategia internacional y política comercial.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “responder al siguiente interrogante: ¿Qué relación existe entre la cantidad de acuerdos comerciales suscriptos por Chile y la diversificación/concentración exportadora resultante? Y ¿es esta relación significativa?” y los siguientes Objetivos Específicos:

- Explorar la relación entre cuatro indicadores de diversificación de exportaciones con el stock de acuerdos comerciales suscriptos por año y controlando por otras variables que podrían ser relevantes como el precio internacional del cobre, el tipo de cambio real de Chile y los años de escolaridad.
- Se realizarán las mismas regresiones con algunas modificaciones a la operacionalización de nuestra variable independiente de interés acuerdos comerciales.

- Se volverán a realizar las regresiones antes citadas utilizando el arancel promedio aplicado a las exportaciones chilenas por año como proxy de acuerdos comerciales, en el entendido de que todos ellos producen, en definitiva, rebajas arancelarias que favorecen el acceso a los mercados de las contrapartes.

La metodología que se emplea es el análisis de regresión multivariado por el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios, con la cual procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que, aunque los acuerdos comerciales en Chile han tenido un impacto positivo en la diversificación de las exportaciones, permitiéndoles exportar más producto, no han logrado diversificar lo que se vende en el exterior. Chile sigue dependiendo mucho de las materias primas.

Para lo anterior se recomienda que los acuerdos sean más efectivos, complementarlos con políticas que apoyen la innovación y la competitividad de nuevos productos. Se sugiere que el Estado debería tener un papel más activo en la creación de políticas comerciales que fomenten un desarrollo más equilibrado y sostenible para la economía chilena.

Este estudio sobre cómo los acuerdos comerciales afectan la diversificación de exportaciones en Chile es muy útil para la investigación en curso, ya que muestra cómo estos acuerdos pueden facilitar el acceso a nuevos productos y mercados, lo que es esencial para las pequeñas y medianas empresas que quieren ampliar su variedad de productos y ser más competitivas. Se pueden sacar conclusiones sobre cómo las pymes en Costa Rica pueden beneficiarse de políticas similares para importar productos innovadores como las barras de proteína.

La tercera tesis internacional consultada es la de Osorio (2022) con el tema “Pequeñas y medianas empresas productoras de bienes frente al comercio electrónico y su internacionalización”, la realiza para la Universidad de Chile y opta por el grado académico de Magister en Estrategia Internacional y Política Comercial.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “identificar y analizar las acciones específicas presentes en las políticas de mercado digital de la Unión Europea y la Alianza del Pacífico que facilitan que las pymes que comercian bienes se incorporen en la base de empresas exportadoras” y los siguientes Objetivos Específicos:

- Revisar la literatura sobre comercio electrónico e identificar los factores que facilitan la inclusión de las pymes productoras de bienes a la economía global, describir las características del comercio electrónico transfronterizo y los beneficios de la digitalización para las pymes.
- Analizar la Estrategia de Mercado Único Digital (MUC) de la Unión Europea de 2015 e identificar qué acciones y condiciones para la inclusión en el comercio electrónico de las pymes productoras de bienes están presentes en este caso.
- Analizar, de manera comparada, el caso de la UE con el caso de la AP e identificar qué acciones y condiciones con potencial efecto sobre la inclusión de las pymes en el comercio electrónico que están presentes en este último caso”, “Extraer conclusiones de política pública orientadas a una mayor inclusión de las pymes en el comercio electrónico de la UE que resultan útiles para la AP.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que las políticas de la Unión Europea y la Alianza del Pacífico pueden ayudar a las pymes a participar en el comercio internacional a través del comercio electrónico. Se identifican medidas clave que pueden facilitar la internacionalización de estas empresas, como la reducción de costos administrativos y la simplificación de contratos para ventas entre países.

Para lo anterior se recomienda implementar políticas específicas que aborden los obstáculos que enfrentan las pymes como el acceso a financiamiento, para que puedan alcanzar su máximo potencial e integrarse de manera efectiva en los mercados internacionales.

Esta tesis que ayuda a las pymes a participar en el comercio electrónico es muy importante para la investigación en curso ya que ofrece ejemplos útiles de prácticas y medidas que facilitan la internacionalización de productos. Al mostrar cómo estas políticas pueden ayudar a las pymes a ser más competitivas y a reducir costos, proporciona una base sólida para crear estrategias de importación que aprovechen las oportunidades en el mercado costarricense.

La cuarta tesis internacional consultada es la de Reyes (2022) con el tema “Normas de origen conocer el alcance de su aplicación en el comercio de mercancías en Chile”, la realiza para la Universidad de Valparaíso y opta por el grado académico de licenciatura en negocios internacionales.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Conocer el alcance de la aplicación de las normas de origen en el comercio de mercancías en Chile” y los siguientes Objetivos Específicos:

- Conocer cómo operan las normas de origen y su relación con el comercio internacional.
- Describir el empleo de las Normas de origen en el comercio internacional.
- Analizar el alcance de las Normas de origen en el comercio internacional de mercancías de Chile”.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que se observó que muchas personas no conocen bien las normas de origen en el comercio internacional, que son muy importantes para el comercio de productos entre países. Menciona que estas normas son esenciales, ya que ayudan a establecer relaciones comerciales beneficiosas. Gracias a su correcta aplicación, se pueden aprovechar ventajas arancelarias, evitando que productos no acordados entren al país con descuentos que podrían afectar las ventas de productos locales.

Para lo anterior se recomienda que se den charlas informativas sobre las normas de origen en el comercio internacional, resaltando su efecto positivo en las relaciones comerciales para obtener los beneficios que pueden ofrecer.

Este estudio sobre las normas de origen en el comercio internacional y su efecto en las relaciones comerciales contribuye de gran manera a la investigación sobre las estrategias de importación de barras de proteína *Wild Protein*, ya que ofrece información sobre cómo aplicar correctamente estas normas para obtener beneficios arancelarios, lo que es sumamente importante para las pymes que quieren competir en un mercado global y puedan tomar decisiones más estratégicas.

Tesis Nacionales

La primera tesis nacional consultada es la de Zou (2021) con el tema “Logística de importación de la empresa Zou Mo Inversiones S.A.: propuesta de mejora”, la realiza para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico de Licenciatura en Administración Aduanera y Comercio Exterior.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Generar una propuesta de mejora al proceso de importación de rollos de papel para cajas registradoras desde China hacia Costa Rica, para la empresa Zou Mo Inversiones”, los siguientes objetivos específicos:

- Describir la historia y el proceso de importación de rollos de papel para cajas registradoras de la empresa Zou Mo Inversiones S.A
- Conocer la producción, demanda e importaciones de los rollos de papel para las cajas registradoras en Costa Rica.
- Analizar la logística y normativa nacional e internacional aplicables a la importación de rollos de papel para cajas registradoras en Costa Rica y las opciones de mejora.
- Proponer acciones de mejora al proceso de importación de rollos de papel para cajas registradoras desde China hacia Costa Rica para la empresa Zou Mo Inversiones S.A”.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que Zou Mo Inversiones S.A entró en el negocio de importación sin una formación adecuada, lo que resultó en ineficiencias y errores, como la compra de inventario de baja rotación. Se resaltó la necesidad de realizar un análisis de mercado como un primer paso en la logística de importación, para guiar la toma de decisiones y prevenir dichos errores.

Se observó que la empresa no tenía un plan para enfrentar el aumento de precios de los rollos de papel, lo que llevó a la decisión de suspender el negocio debido a la falta de competitividad en Costa Rica. Esta situación se enfrentó a una escasa preparación y capacitación en comercio internacional. La investigación terminó con una propuesta integral para optimizar el proceso de importación, que abarca desde la toma de decisiones hasta el registro posterior a la venta, y es aplicable a cualquier empresa que desee importar desde China a Costa Rica.

Para lo anterior se recomienda, según Zou (2021), aplicar mejoras en el proceso de importación, comenzando desde la evaluación inicial hasta las acciones después al despacho aduanero, siguiendo el orden que facilite el proceso; además, sugiere que la empresa se mantenga actualizada sobre los cambios en el comercio y participe en capacitaciones sobre el campo.

Este antecedente es muy importante para la investigación sobre cómo importar las barras *Wild Protein* de Chile hacia Costa Rica, ya que proporciona información útil sobre las mejores maneras de manejar el proceso de importación, resalta la necesidad de adaptarse a los cambios del mercado y de hacer un análisis previo a la importación. Al identificar errores y estrategias efectivas de importaciones anteriores, este antecedente ayudará a comprender mejor el proceso y a evitar problemas, lo que permitirá que *Wild Protein* tenga éxito en el mercado costarricense.

La segunda tesis nacional consultada es la de Aguilar, Brenes, López, Sánchez (2022) con el tema “Propuesta de Plan de Marketing Digital (*Inbound Marketing*) para la empresa Fideos Precocidos de Costa Rica S.A. Vigui”, la realizan para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico de Licenciatura en Dirección de empresas.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Desarrollar una propuesta estratégica de Marketing Digital para la empresa Fideos Precocidos de Costa Rica S.A., mediante técnicas de *Inbound Marketing*, que permita un posicionamiento favorable en la población Millennial, Centennial y Alfa del Gran Área Metropolitana con la finalidad de incrementar su participación de mercado” y los siguientes Objetivos Específicos:

- Contextualizar la industria de alimentos y el mercado de pastas alimenticias en Costa Rica, así como los principales elementos que componen el concepto de Marketing Digital, con la finalidad de identificar una oportunidad de mercado para los productos de la marca Vigui dentro de la población Millennial, Centennial y Alfa del Gran Área Metropolitana de Costa Rica.
- Describir la situación actual de la empresa con base en la información histórica de las estrategias de mercadeo implementadas durante los últimos cinco años y sus resultados, con el objetivo de identificar las acciones dirigidas a la población Millennial, Centennial y Alfa del Gran Área Metropolitana.
- Analizar la estrategia actual de Marketing Digital de la empresa, así como el comportamiento, tendencias y preferencias de la población establecida, mediante la revisión de las técnicas de *Inbound Marketing* utilizadas por la empresa Fideos Precocidos de Costa Rica S.A. y la ejecución del estudio del mercado.
- Elaborar una estrategia de Marketing Digital mediante el uso de diversas técnicas de *Inbound Marketing* que permita un posicionamiento favorable en la población Millennial, Centennial y alfa del Gran Área Metropolitana con la finalidad de incrementar su participación de mercado.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que los hábitos alimenticios de las personas en Costa Rica que tienen se centran mucho en productos básicos. Vigui tiene el reto de conectar con las generaciones Millennial, Centennial y Alfa, que están cambiando hacia opciones más saludables. Aunque está en redes sociales como Facebook e Instagram, no está presente en plataformas importantes como TikTok y YouTube. Por lo tanto, la empresa necesita renovar su estrategia de marketing digital para atraer a estos consumidores.

Para lo anterior se recomienda que fortalezcan su presencia en redes sociales como Facebook, Instagram y WhatsApp, además de incorporar TikTok y YouTube para atraer a un público más joven. Se sugiere que la empresa aproveche las tendencias hacia productos saludables y realice campañas que incluyan recetas y características nutricionales de sus productos. Es fundamental que Vigui mejore su comunicación y ajuste su imagen de marca para resonar con los consumidores de estas generaciones, promoviendo una identidad que refleje su compromiso con la sostenibilidad y el uso de ingredientes locales.

El estudio de Vigui es importante para la investigación en curso, ya que las sugerencias sobre usar redes sociales, adaptar productos a hábitos saludables y comunicarse bien con los consumidores ofrecen lecciones importantes. Este análisis ayuda a entender mejor cómo piensan los consumidores costarricenses y resalta la necesidad de una estrategia de marketing bien definida, lo que es esencial para el éxito de la introducción de las barras, al abordar estos aspectos, la investigación se beneficia de un marco conceptual sólido que permitirá diseñar estrategias efectivas y alineadas con las expectativas del público objetivo.

La tercera tesis nacional consultada es la de Beneditt (2021) con el tema “Análisis del e-commerce para las pymes del sector agrícola de Costa Rica como herramienta de la reactivación económica a raíz de la covid-19”, la realiza para la Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de Licenciatura en Comercio Internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “Analizar la implementación del *e-commerce* para las pymes del sector agrícola de Costa Rica como herramienta de la reactivación económica a raíz de la COVID-19” y los siguientes Objetivos Específicos:

- Identificar la situación actual del *e-commerce* para pymes del sector agrícola de Costa Rica como herramienta para la productividad.
- Conocer la implementación del *e-commerce* en las pymes del sector agrícola de Costa Rica antes de las afectaciones de la COVID-19.
- Estudiar los cambios que se han generado en la reactivación económica como consecuencia de la aplicación del *e-commerce*.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la adopción del comercio electrónico en las pymes del sector agrícola de Costa Rica ha sido muy importante para ayudar a la economía a recuperarse después de la COVID-19. Durante la pandemia, muchas de estas empresas lograron reducir sus gastos al no necesitar locales físicos ni algunos servicios, aunque también enfrentaron problemas como la falta de capacitación y la necesidad de ayuda externa.

Las empresas que comenzaron a usar el *e-commerce* pudieron manejar mejor la caída en sus ventas, aprovechando la oportunidad de vender en nuevos mercados y facilitando el acceso tanto para compradores como para vendedores. Sin embargo, muchas pymes sintieron que no recibieron suficiente apoyo del Gobierno y sufrieron pérdidas en sus cosechas y en su personal. A pesar de estos desafíos, el comercio electrónico se mostró como una herramienta nueva que ayudó a las pymes a ser más competitivas y a promocionarse mejor, lo que contribuyó de manera importante a la recuperación económica del sector agrícola.

Para lo anterior se recomienda que se ofrezcan capacitaciones gratuitas en comercio electrónico a las pymes del sector agrícola para que puedan adaptarse y mejorar su competitividad. También que las empresas de *e-commerce* amplíen sus servicios para incluir a estas pymes, lo que les daría acceso a nuevos mercados. Además, se aconseja invertir en plataformas de *e-commerce* y capacitarse en el uso de redes sociales para aumentar su visibilidad y ventas. Es fundamental que el Gobierno continúe brindando apoyo a estas

empresas y que se ofrezcan talleres sobre exportación para ayudarles a recuperarse después de la COVID-19.

El estudio sobre cómo las pymes del sector agropecuario en Costa Rica han adoptado el comercio electrónico es muy relevante para la investigación sobre las estrategias de importación de las barras *Wild Protein*. Este antecedente ayuda a llenar algunas dudas sobre cómo estas pequeñas empresas pueden adaptarse y tener éxito en un mercado en constante cambio. Además, resalta la importancia de la capacitación, el acceso a herramientas digitales y la promoción de productos para ser más competitivos y desarrollar estrategias efectivas que faciliten la entrada de un nuevo producto al mercado costarricense.

La cuarta tesis nacional consultada es la de Esquivel, Ricardo, Sibaja (2022) con el tema “Propuesta de un manual técnico de importación aduanera para la empresa Aeropost de la sucursal de El Roble de Puntarenas, que disminuya los inconvenientes a los usuarios con la compra de las mercancías en extranjero, para el periodo 2020-2021”, la realiza para la Universidad Técnica Nacional y opta por el grado académico de Licenciatura en Administración Aduanera.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: “recomendar un manual técnico de información a los colaboradores de la empresa Aeropost, para que tengan un mayor conocimiento en cuanto a lo que se debe presentar antes de realizar la compra y al esperar la importación de las mercancías al territorio costarricense” y los siguientes Objetivos Específicos:

- Aportar y agregar información para el uso del personal, mediante la formulación del manual para eliminar las trabas presentadas con algunas compras de los usuarios.

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

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que las mercancías con mayor demanda y problemas de importación son implementos médicos y productos estéticos, principalmente por la falta de

documentos como facturas comerciales, carnés de afiliación, y notas técnicas. Para abordar estos problemas, se propone la creación de un manual técnico de importación aduanera, diseñado para mejorar el conocimiento del personal y los usuarios sobre los requisitos necesarios para una importación exitosa.

Para lo anterior se recomienda que mejoren la experiencia de los usuarios al importar mercancías. Se sugiere crear un manual técnico que esté disponible en la oficina, para que tanto los empleados como los clientes puedan acceder fácilmente a la información sobre los requisitos aduaneros. Además, evaluar de manera más profunda los problemas que enfrentan los usuarios, ya que la pandemia limitó la muestra de la investigación. También es importante ofrecer capacitación al personal sobre los procedimientos aduaneros básicos, así podrán ayudar mejor a los clientes recordándoles los documentos necesarios.

El antecedente sobre la creación de un manual técnico de importación aduanera para Aeropost es muy relevante para la investigación de estrategias de importación de las barras *Wild Protein*. Este manual identifica los problemas que enfrentan los usuarios por no conocer las regulaciones aduaneras y ofrece soluciones prácticas. Al llenar vacíos en la investigación proporciona una base sólida para desarrollar estrategias efectivas que aseguren el cumplimiento de las normativas vigentes y minimicen los riesgos durante el proceso de importación en 2025.

Proyecciones

- Obtener un análisis de las barreras arancelarias y no arancelarias que afectan la importación de las barras de proteína para identificar como afectan el costo, los tiempos y requisitos durante el proceso de importación.
- Comprender el impacto del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Costa Rica en la importación de las barras de proteína *Wild Protein*, identificando los beneficios arancelarios, reglas de origen y disposiciones que influyen en los costos y condiciones de acceso al mercado costarricense, beneficiando a importadores y consumidores.
- Se evaluarán diferentes maneras de transportar las barras considerando el costo, el tiempo que tardan en llegar y las condiciones necesarias para que el producto se mantenga en buen estado garantizando que el producto llegue en óptimas condiciones y a un precio competitivo.

- Se creará un plan que incluya estrategias de transporte y un análisis de procesos de importación, asegurando que *Wild Protein* se introduzca de manera efectiva en el mercado costarricense durante el primer semestre de 2025.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

La globalización ha transformado profundamente las relaciones económicas entre los países. En el caso costarricense, este proceso ha significado tanto la apertura a nuevos mercados como el desafío de competir con economías más grandes. Por esta razón, el comercio internacional se consolida como un motor de crecimiento económico, y, además, como una herramienta de diversificación y aprendizaje para las pymes. El tener accesos a productos de diferentes partes del mundo ofrece más opciones para los consumidores, además que permite a las empresas locales diversificar sus productos, volverse más competitivas y expandir su mercado. Esto es importante para las pymes, las cuales tienen una participación importante en todos los países, incluyendo Costa Rica.

Las pymes desempeñan un papel esencial en la generación de empleo y dinamización económica; sin embargo, su participación en el comercio internacional sigue siendo limitada. Esto se debe también a la complejidad de los marcos regulatorios que, aunque buscan facilitar el intercambio, a menudo se convierten en barreras para empresas con pocos recursos. Con frecuencia se observa que no tienen recursos o la experiencia necesaria para participar en importaciones o exportaciones, lo que hace que se limiten a un mercado nacional en vez de su expansión en el extranjero. De esta manera, se puede tener la primicia que estas empresas pueden beneficiarse al traer productos del extranjero, con estrategias adecuadas e informadas de importación.

Las barras de proteína son el enfoque de esta investigación y se ha visto un aumento importante en su consumo. Esto se debe a la tendencia hacia estilos de vida más saludables que se ha dado en los últimos años, lo que representa una buena oportunidad para las pymes que desean ampliar su mercado, haciendo negocios con países vecinos. Por lo tanto, las barras de proteína *Wild Protein*, provenientes de Chile, son una opción viable para satisfacer esta demanda en Costa Rica, acompañando a las pymes y ofreciendo estrategias de importación adecuadas, lo cual permitiría que esta expansión se produzca exitosamente.

La relación comercial entre Costa Rica y Chile, fortalecida por el Tratado de Libre Comercio (TLC) firmado en 2002, representa una oportunidad para fortalecer el intercambio de productos alimenticios. Sin embargo, más de dos décadas después de su firma, es evidente que el aprovechamiento de este acuerdo ha sido desigual, mientras grandes empresas han

logrado beneficiarse de sus ventajas, muchas pymes aún desconocen los mecanismos para hacerlo efectivo. Este tratado, además de reducir los aranceles, crea una regulación que facilita el acceso de los productos chilenos al mercado costarricense. Sin embargo, a pesar de las ventajas que ofrece el TLC, las pymes deben estar informadas sobre los requisitos legales, las normas de importación y los estándares de calidad necesarios para vender productos alimenticios en Costa Rica.

El objetivo de este marco teórico es ofrecer una base que ayude a comprender las dinámicas que se ven envueltas en las estrategias de importación de las barras de proteína *Wild Protein* desde Chile hacia Costa Rica. Se abordarán temas clave como el comercio internacional, los permisos y regulaciones de importación, las normas de origen, así como casos previos exitosos de pymes en situaciones similares. A través de esto, se busca identificar las oportunidades y los desafíos que enfrentan las pymes al importar, así como las estrategias que pueden implementar para mejorar su participación en el mercado.

Comercio Internacional

El comercio internacional se refiere al intercambio de bienes y servicios entre países, gracias a esta práctica, los países logran tener una especialización en la producción de ciertos productos en los que tienen ventajas sobre los demás, permitiéndole a los consumidores un acceso más fácil a una variedad de bienes y servicios alrededor del mundo. Más allá de intercambiar productos tangibles, el comercio permite hacer uso de tecnologías, inversiones y servicios profesionales, así como el intercambio tan enriquecedor cultural que se puede dar por medio de negociaciones.

Basado en lo anterior, cada país se puede especializar en la oferta de productos o servicios en los que el costo de producción es menor que para otros países, para así, tener una ventaja comparativa, como lo menciona la teoría de David Ricardo. Al respecto, Ortiz (2024) indica que la ventaja comparativa “propugna que los países deben especializarse en la producción de bienes y servicios en los que tienen menores costos de oportunidad, para luego participar en el comercio internacional, beneficiándose mutuamente”. (párr. 3).

La globalización es un concepto imposible dejar de lado cuando se habla de comercio internacional, ya que esto ha llevado a un aumento en el volumen del comercio, permitiendo a

los países a acceder a un mercado más amplio y diversificar la economía. La globalización mundial tiene gran impacto en el crecimiento económico y, por ende, en la creación de empleos, fomenta la competencia, pero ha contribuido a aumentar en la desigualdad en los países y ellos. Esto debido a que no todas las personas dentro de un país tienen las mismas ventajas, ya sea por falta de recursos económicos, falta de información o de oportunidades.

Comercio Internacional entre Chile y Costa Rica

El comercio internacional entre Chile y Costa Rica ha evolucionado en los últimos años, impulsado por acuerdos comerciales y una creciente dependencia económica entre ambas partes. Hay relaciones diplomáticas desde el siglo XIX entre Costa Rica y Chile, que se han visto fortalecidas con la firma de varios acuerdos y tratados, lo que ha permitido un ambiente favorable para el desarrollo de las relaciones académicas promoviendo a la inversión y promoción del comercio.

Chile es un importante socio comercial para Costa Rica, ya que representa más de 19 millones de habitantes, es una de las economías más grandes de América Latina respecto al producto interno bruto, actualmente se encuentra en el quinto puesto como exportador en la región. Desde el año 1858 se iniciaron las relaciones comerciales entre ambos países, con el nombramiento de Eduardo Beeche como cónsul en Costa Rica. Cuenta con un TLC con Centroamérica desde el año 2002.

Debido a los efectos positivos del TLC con Centroamérica y considerando la necesidad de tener un único acuerdo comercial y los países de Centroamérica, se decidió firmar un acuerdo bilateral con Costa Rica en el año 2002, para establecer un marco normativo para las partes. Primeramente, se establecen las normas que rigen las relaciones de los países involucrados en cuanto a lo administrativo y el comercio de bienes y servicios, después, según los acuerdos bilaterales, se incluyen las desgravaciones arancelarias, reglas de origen específicas y el comercio de servicios.

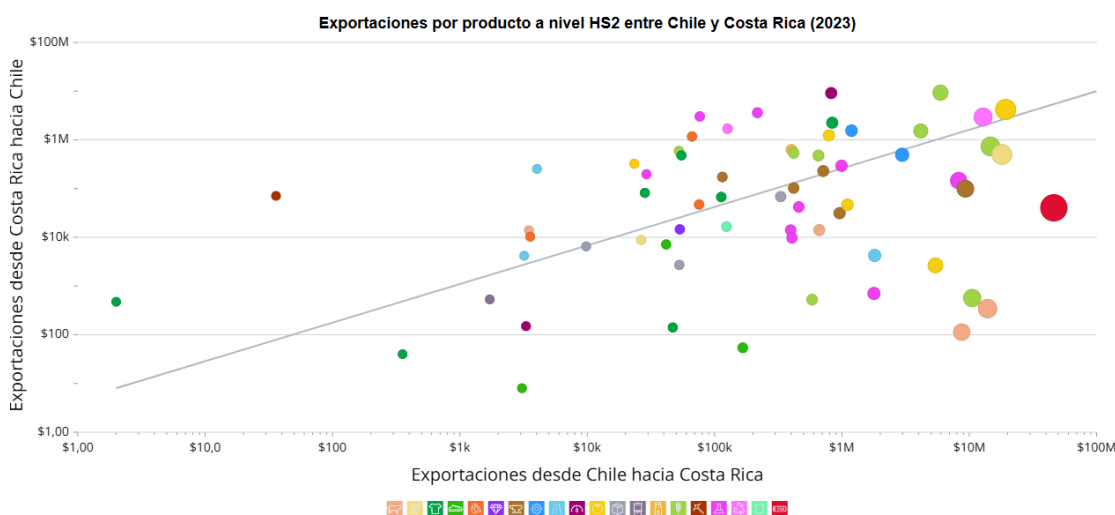
Por lo tanto, el TLC entró en vigor una vez las negociaciones de los acuerdos bilaterales se dieron por completadas, la primera negociación fue con Costa Rica, el 14 de febrero del 2002, después se negoció con El Salvador en junio del 2002, posteriormente Honduras en el 2008, Guatemala en el 2010 y por último Nicaragua en el 2012. Esto se dio para hacer énfasis

en el compromiso y el interés de fortalecer los lazos comerciales con todo Centroamérica para impulsar la inversión extranjera entre estos países.

El comercio entre Chile y Costa Rica ha estado en constante crecimiento, con una tasa del 22.9% anual. Entre estos países se dan más de \$36.7 millones de exportaciones y \$3.6 millones de importaciones desde Costa Rica, siendo los productos más exportados el cobre, la carne de cerdo y la madera aserrada, por otra parte, los productos más importados son los medicamentos envasados, los instrumentos médicos y los aparatos ortopédicos. Estas relaciones comerciales siguen en crecimiento con diversas mercancías demostradas a continuación.

Ilustración 1

Exportaciones entre Chile y Costa Rica



Fuente: Observatorio de Complejidad Económica (2023).

Nota: Productos exportados e importados entre Chile y Costa Rica.

Tratado de Libre Comercio

Un Tratado de Libre Comercio (TLC) puede definirse como un marco jurídico diseñado para reducir o eliminar las barreras que obstaculizan el intercambio entre países. Sin embargo, más allá de su definición técnica, el TLC funciona como una herramienta estratégica, su efectividad depende del nivel de conocimiento y adaptación que logren los participantes económicos, en especial las pymes, que son quienes más podrían beneficiarse de sus

disposiciones con el propósito de facilitar el comercio de bienes y servicios entre los mismos. Estos acuerdos pretenden expandir los mercados y promover el crecimiento económico mediante la cooperación, al reducir las barreras comerciales.

Además de aranceles, los TLC usualmente incluyen disposiciones sobre inversión, propiedad intelectual, servicios, contratación pública, entre otros. Las empresas pueden beneficiar gracias al TLC al hacerse más competitiva por facilitar su acceso a nuevos mercados, por otra parte, los consumidores tienen acceso a diversos productos y servicios, incluso a precios bajos por la reducción de aranceles y disminución de monopolio, abriendo paso a la competencia.

Para esta investigación, se ha seleccionado una definición atinada, proporcionada por el Ministerio de Hacienda (s.f.), la cual define el tratado de libre comercio como:

Es un acuerdo entre dos o más países para facilitar el intercambio comercial al reducir o eliminar aranceles, cuotas y otras barreras comerciales. Estos acuerdos buscan promover la cooperación económica entre las naciones participantes, fomentar el crecimiento económico y mejorar las oportunidades comerciales para empresas y consumidores. El tratado tiene dos partes: una con reglas sobre cómo comerciar con bienes, servicios, inversiones, propiedad intelectual y cómo resolver problemas si surge alguna disputa. La otra parte habla sobre cómo pueden acceder al mercado los productos de cada país. En esta parte se dice que con el tiempo los países van a eliminar los impuestos (llamados aranceles) que se pagan al importar productos. Cuando se cumpla este plazo, los productos de un país podrán entrar al otro país sin tener que pagar estos impuestos. (párr. 1-2).

De acuerdo con GT+Logistics (2024), los tratados comerciales se clasifican en multilaterales, los cuales incluyen a tres o más países, los bilaterales que se refiere a dos países y los regionales, conformado por países que están dentro de una misma área geográfica, como el caso de la Unión Europea. Sin duda, el objetivo de las tres clasificaciones es el mismo,

regular el comercio internacional, establecer reglas claras y condiciones específicas que mejoran relaciones comerciales.

Los tratados comerciales impactan la economía global por sus condiciones y beneficios que representan al ser parte de uno como país. Primero que todo, brindan crecimiento económico y desarrollo, ya que, al incrementar la participación de los países en el comercio internacional, mejoran la productividad y la competitividad, además, facilitan el crecimiento económico de manera sostenible y permite la optimización de recursos, en vez de explotarlos o quedarse sin flujo.

Por otro lado, generan empleo y mejoran los estilos de vida, pues, entre más fuentes de empleo, exista una diversidad que permite que los precios sean más accesibles e incluso competitivos entre ellos, eso gracias a que la oferta es mayor, el precio baja y muchas más personas tienen acceso a los productos y servicios. Por último, se produce un ganar-ganar, entre los países que firman un tratado, ya que se transfieren tanto tecnología como conocimientos y, gracias a esto, se facilita el acceso a tecnología más avanzada, ayuda a las industrias locales y permite el intercambio de productos y servicios de calidad.

A pesar de tener muchos beneficios, los tratados también se enfrentan a diferentes desafíos. Por ejemplo, se genera un impacto negativo en ciertos sectores, como es en el caso de la mano de obra: si se contrata una más barata se puede desplazar la producción local y causar pérdida de empleos. Además, otra preocupación es la pérdida de autonomía económica de los países en políticas comerciales. Y, por último, existen muchas críticas hacia los tratados sobre la equidad, ya que muchas veces, este favorece a las grandes empresas, pero las medianas y pequeñas no tienen el mismo acceso a los beneficios que ofrece.

Los tratados comerciales son de suma importancia para el comercio internacional, en el sentido de optimizar la cadena de suministro y garantizar una logística internacional eficiente, esto debido a que estandariza procesos aduaneros, facilita la logística de transporte permitiendo que las mercancías se muevan de manera más eficiente con una buena planificación y reduce los costos de los mismos gracias a la mejora de los procedimientos fronterizos.

Costa Rica cuenta con 19 acuerdos comerciales vigentes de acuerdo con la información proporcionada por el Ministerio de Comercio Exterior. Todos buscan el mismo objetivo, que es reducir aranceles y barreras comerciales, dar apertura a nuevos mercados para las exportaciones, estimular la producción local y la creación de empleo y fomentar la inversión y el crecimiento económico. Cuenta con cinco acuerdos en proceso que son el Acuerdo sobre Cambio Climático, Comercio y Sostenibilidad, Alianza del Pacífico, Acuerdo de Asociación de Economía Digital, Israel y Acuerdo Transpacífico. A continuación, se presenta un resumen sobre los acuerdos vigentes y su año:

- Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), entró en vigor el 19 de agosto de 2014 con Noruega, con Suiza y Liechtenstein el 29 de agosto de 2014 y con Islandia el 5 de setiembre de 2014, bajo la ley 9232.
- CAFTA-DR, entró en vigor el 1 de enero de 2009 bajo la ley 8622, incluye a República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos.
- Canadá, entró en vigor el 1 de noviembre del 2002 bajo la ley 8300.
- CARICOM, incluye a Costa Rica con la Comunidad de Estados del Caribe, entró en vigor el 15 de noviembre del 2005.
- Proceso de Integración Centroamericana, entró en vigor entre 1961 y 1963, ya que cada país se iba integrando en diferentes fechas.
- Chile, entró en vigor el 15 de febrero de 2002, bajo la ley 8055.
- China, entró en vigor el 1 de agosto de 2011, bajo la ley 8953.
- Colombia, entró en vigor el 1 de agosto de 2016 bajo la ley 9238.
- Centroamérica y Corea, entró en vigor con Costa Rica el 1 de noviembre de 2019, bajo la ley 9671.
- Ecuador, entró en vigor el 1 de octubre de 2024, bajo la ley 10494.
- México, entró en vigor con Costa Rica el 1 de julio de 2013, bajo la ley 9122.
- Panamá, entró en vigor el 24 de noviembre del 2008, bajo la ley 8675.
- Perú, entró en vigor el 1 de junio de 2013, bajo la ley 9133.
- Reino Unido, entró en vigor el 1 de enero del 2021, bajo la ley 9775.
- República Dominicana, entró en vigor el 7 de marzo de 2002, bajo la ley 7882.
- Singapur, entró en vigor el 1 de julio de 2013, bajo la ley 9123.
- Unión Europea, entró en vigor el 1 de octubre del 2013, bajo la ley 9154.

TLC entre Costa Rica y Chile

La negociación del TLC comenzó en 1998, con el objetivo de fortalecer las relaciones comerciales entre los países centroamericanos y Chile. Las negociaciones se hicieron en varias rondas, terminando en un acuerdo firmado en septiembre de 1999. El TLC firmado entre Centroamérica y Chile, incluye el acuerdo bilateral entre Costa Rica y Chile, entró en vigor el 15 de febrero de 2002, desde entonces las importaciones y exportaciones ha tenido un crecimiento exponencial, según datos del Observatorio de Complejidad Económica (2025):

En abril 2025, el crecimiento interanual las exportaciones de Costa Rica a Chile se explica principalmente por las exportaciones de Medicamentos envasados (\$998k o 376%), Vehículos de motor; Piezas y accesorios (8701 a 8705) (\$209k o 100%), y Otras plantas vivas, esquejes y resbalones; reproducción de hongos (\$184k o 214%). Mientras tanto, en el mismo mes, el aumento de las importaciones realizadas por Costa Rica desde Chile se debieron principalmente a las importaciones de Cable aislado (\$2,27M o 100%), Madera aserrada (\$1,8M o 71,9%), y Tomates procesados (\$1,37M o 447%).(párr. 5)

Según COMEX (2024), el comercio entre Costa Rica y Chile ha crecido, menciona que “el flujo comercial bilateral con Chile creció a una tasa anual promedio de 0,2%, alcanzando un monto de US\$322 millones en 2021. Las exportaciones registraron un crecimiento promedio anual de 7,5%, mientras que las importaciones cayeron 0,7% en promedio”. (párr. 2). Por lo que para esta investigación es favorable, ya que se busca seguir importando desde Chile.

Gracias al protocolo bilateral con este país, se logró establecer las condiciones de acceso a los mercados, así como las reglas de origen para las mercancías. Los objetivos de Costa Rica al negociar este TLC fueron muy estratégicos, primero se buscó mejorar el acceso al mercado chileno, para obtener condiciones más favorables buscando aumentar la competitividad. Segundo, aumentar la seguridad comercial, proporcionando un marco legal que garantice un acceso seguro a los productos en negociación.

Luego, promover la competitividad, ya que se espera que la apertura comercial impulse una mayor competitividad en el sector productivo costarricense, permitiendo a las empresas locales mejorar su eficiencia y reducir costos, especialmente a las pymes, para que aumenten su productividad sin verse tan afectado con los costos. También tienen como objetivo el fomentar la inversión a través del TLC para proteger y promover las inversiones tanto en Costa Rica como en Chile, creando un ambiente propicio para la inversión extranjera.

Otro objetivo del TLC es preparar a Costa Rica para el proceso del Área de Libre Comercio de las Américas con una estrategia más amplia para integrar a Costa Rica en un contexto comercial más amplio en el continente americano. Y, por último, diversificar las opciones para los consumidores con la ampliación de la oferta de productos para los consumidores costarricenses.

En siete partes, cada una aborda diferentes aspectos del comercio y la inversión, primero se encuentran las disposiciones iniciales y definiciones generales que rigen el tratado. Después está el marco del comercio de mercancías que incluye las disposiciones sobre el acceso de mercancías al mercado, reglas de origen, procedimientos aduaneros, medidas de salvaguardia y prácticas desleales de comercio. Este capítulo es de suma importancia para saber los lineamientos con los cuales se tratarán a las mercancías en ambos países.

Posteriormente, se encuentran las normas sanitarias y fitosanitarias, así como a los procedimientos de autorización, asegurando que estas no se antepongan como barreras al comercio, también se encuentra el capítulo de inversiones que cubre aspectos relacionados con la promoción y protección de inversiones, comercio de servicios, telecomunicaciones, transporte aéreo y entrada temporal de personas de negocios. Por medio de políticas de competencia, busca asegurar que el tratado no sea debilitado por prácticas empresariales desleales.

Por último, establece normas que garantizan el acceso de los proveedores de la otra parte a los mercados públicos, como, por ejemplo, las compras de Gobierno. Además, se enfoca en la transparencia, la administración del tratado, la solución de controversias y las disposiciones finales. Todo esto con el fin de tener un marco regulatorio transparente con la intención de beneficiar ambos países y fomentar el crecimiento económico, la creación de empleo y la inversión extranjera.

El TLC establece un programa de desgravación arancelaria que permite que la mayoría de los productos costarricenses ingresen a Chile con un arancel del 0% de manera inmediata. Por otro lado, el acceso de productos chilenos al mercado costarricense se encuentra organizada en categorías de desgravación que varían desde acceso inmediato hasta plazos de desgravación de 16 años. Este TLC representa un marco jurídico para el comercio y la inversión, pero, más allá de ser un marco regulatorio, también es una herramienta para fomentar el desarrollo económico de ambos países.

La eliminación de barreras arancelarias y la promoción de un ambiente de inversión seguro pueden ayudar a las empresas a acceder a nuevos mercados y a diversificar su oferta, lo que es crucial para una economía pequeña, como el caso de Costa Rica. Se considera un hito importante en la importación de las barras de proteína desde Chile. Para poder aplicar el TLC en una importación se deben seguir los siguientes pasos:

- Verificar que el TLC entre el país importador y el exportador, es decir, en este caso, Costa Rica y Chile, exista y esté vigente.
- Revisar la clasificación arancelaria para confirmar que el producto que se está importando está contemplado en los beneficios del TLC, de esta manera se confirma que grado de exoneración se encuentra.
- Se debe cumplir con las reglas de origen, es decir, demostrar que el producto a importar es originario del país exportador, en el caso de las barras *Wild Protein*, debe demostrar que fue producido en su mayoría por insumos nacionales del país exportador.
- Luego deben obtener el certificado de origen, ya que acredita oficialmente el origen del producto ante las autoridades aduaneras. El exportador o productor debe emitirlo.
- El importador debe presentar la documentación a un agente de aduanas para que este lo presente ante la autoridad aduanera y se apliquen los beneficios arancelarios.
- Es necesario conservar todos los documentos que respalden la autenticidad del certificado de origen durante el plazo estipulado, que son cinco años.

Barreras en el Comercio Internacional

En el comercio internacional existen diversas barreras que actúan como restricciones o condiciones que dificultan e incluso encarecen el intercambio de bienes y servicios entre los países. Estas barreras pueden surgir por distintas razones, algunas son políticas, económicas, medidas sanitarias o fitosanitarias para proteger la salud pública y también existen las que buscan resguardar la producción nacional de la competencia extranjera. En cualquier caso, su presencia influye directamente en las decisiones de importar y exportar, especialmente para las pymes, que suelen contar con menos recursos financieros y técnicos para enfrentarlas.

En el caso de los costarricenses, las pymes deben enfrentarse, además a las condiciones propias del comercio internacional, a una tramitología compleja y a la falta de claridad institucional. Obtener los permisos, certificados o registros necesarios puede convertirse en un proceso largo y costoso, lo cual desmotiva a muchas empresas a penetrarse en el comercio internacional. A esto se suma que, en muchos casos, la información sobre los requisitos no está actualizada o se encuentra dispersa entre diferentes instituciones, lo que genera incertidumbre y retrasa los procesos.

Entender las barreras del comercio es fundamental para cualquier pyme que desee participar en el mercado internacional, ya que pueden afectar significativamente el tiempo, el costo y la logística de una importación o exportación. Un trámite aduanero atrasado o un certificado sanitario no aprobado a tiempo puede representar pérdidas económicas, retrasos en la entrega de productos o incluso la cancelación de contratos. Por eso, conocer las barreras y planificar cómo enfrentarlas es una parte esencial de la estrategia de internacionalización de una empresa.

Las barreras en el comercio internacional se dividen en dos grupos, las barreras arancelarias y barreras no arancelarias. Las arancelarias son aquellas que implican el pago de impuestos o derechos sobre los productos importados. Su función principal es recaudar ingresos para el estado y proteger a la industria nacional encareciendo los productos extranjeros. Por ejemplo, cuando un país aplica un impuesto del 15 % a un producto importado, ese costo adicional se traslada al precio final, haciendo que los bienes nacionales parezcan más competitivos. En el caso de las pymes, estos impuestos pueden representar un gasto

considerable y reducir el margen de ganancia, sobre todo si se trata de mercancías con precios ajustados.

Por otra parte, las barreras no arancelarias son más variadas e incluso pueden ser más difíciles de identificar. Incluyen regulaciones técnicas, normas de etiquetado, o hasta requisitos sanitarios. Aunque su intención puede ser buena, como el garantizar la seguridad alimentaria o proteger la salud del consumidor, la realidad es que pueden volverse obstáculos significativos para las empresas pequeñas. Un ejemplo común es cuando se exige que un producto alimenticio cumpla con una normativa específica de etiquetado en idioma local o con ciertos valores nutricionales, cumplir con esas condiciones puede requerir estudios adicionales, certificaciones o rediseño del empaque.

En el caso de Costa Rica, las pymes que quieren importar productos alimenticios, como las barras de proteína *Wild Protein*, deben cumplir con una serie de permisos emitidos por el Ministerio de Salud, el Servicio Fitosanitario y la Dirección General de Aduanas. Cada institución tiene procedimientos propios y plazos distintos, lo que puede generar confusión o duplicidad de gestiones. Para una empresa pequeña, estos trámites no solo implican tiempo, sino también gastos en asesoría, transporte de documentos y pago de servicios profesionales.

A pesar de estas dificultades, comprender las barreras en el comercio no debe verse únicamente como una desventaja, sino como una oportunidad de aprendizaje y adaptación. Las pymes que logran dominar estos procesos adquieren experiencia valiosa que les permite competir en condiciones más equilibradas. Además, el conocimiento sobre tratados y regulaciones internacionales puede abrirles puertas a nuevos mercados o incluso a alianzas estratégicas con empresas extranjeras.

Por lo tanto, identificar, comprender y gestionar adecuadamente las barreras del comercio es un paso clave para la inserción exitosa de las pymes costarricenses en el comercio internacional. Superarlas requiere conocimiento técnico, así como una planificación, apoyo institucional y una mentalidad abierta hacia la mejora continua y la cooperación con otros actores del sector.

Barreras Arancelarias

Las barreras arancelarias se refieren a los impuestos que se aplican a los productos importados, conocidos como aranceles. En términos simples, son una tasa que el importador debe pagar al ingresar mercancías al país. Este cobro se realiza a través de la autoridad aduanera y puede variar según el tipo de producto, su origen o su valor comercial. El objetivo principal de los aranceles es proteger la producción nacional, haciendo que los bienes extranjeros sean relativamente más caros que los locales.

De esta manera, los consumidores tienden a preferir productos fabricados dentro del país, lo que impulsa la producción nacional y la generación de empleo. Además, los aranceles representan una fuente importante de ingresos fiscales para el estado, que puede destinarlos a programas sociales, infraestructura o apoyo empresarial. Sin embargo, desde la perspectiva de las pymes, estos impuestos pueden volverse un obstáculo significativo, ya que incrementan el costo final de la importación y reducen la competitividad del producto en el mercado.

Según el blog de Partida *Logistics* (2025), las barreras arancelarias pueden clasificarse en cuatro tipos principales:

- *Ad valorem*: corresponde a un porcentaje sobre el valor total de la mercancía. Por ejemplo, si un producto cuesta 1000 dólares y tiene un arancel del 10%, el importador deberá pagar 100 dólares adicionales.
- Específicos: se trata de un monto fijo establecido por unidad de producto, peso o volumen. Este tipo de arancel se aplica con frecuencia a bienes agrícolas o materias primas.
- Mixtos: combinan las dos modalidades anteriores, aplican un porcentaje sobre el valor y un monto fijo adicional.
- Aranceles especiales: se imponen a productos considerados perjudiciales para la salud o el medio ambiente, como el tabaco y el alcohol.

Cada tipo de arancel cumple una función distinta dentro de la política comercial, mientras algunos buscan proteger la producción nacional, otros intentan regular el consumo o compensar los daños derivados de ciertos bienes. Desde una perspectiva económica, las ventajas de los aranceles son evidentes, ya que ayudan a equilibrar la competencia entre productos nacionales e importados y garantizan ingresos fiscales para el país.

Sin embargo, desde una perspectiva empresarial, especialmente para las pymes, su impacto puede ser limitante. Las pequeñas empresas suelen tener márgenes de ganancia reducidos, por lo que un aumento en los costos de importación puede obligarlas a elevar los precios o incluso desistir de traer ciertos productos. Por lo tanto, los consumidores terminan pagando un precio más alto, afectando la demanda y reduciendo la posibilidad de acceso a productos de calidad internacional.

Los aranceles no solo son un instrumento económico, sino también una decisión política. Cada país define sus tasas según sus intereses de desarrollo y su posición en el comercio global. En algunos casos, se utilizan para incentivar la producción local o proteger sectores estratégicos, también los usan para regular el flujo de bienes y recaudar fondos. Por eso, comprender su funcionamiento es esencial para cualquier empresa que participe en el comercio internacional.

En el caso de Costa Rica y Chile, el Tratado de Libre Comercio vigente permite que muchos productos circulen con arancel cero, siempre que cumplan con las reglas establecidas. Esto significa que, si un producto es realmente fabricado o procesado en Chile y cumple con los criterios del acuerdo, puede ingresar a Costa Rica sin pagar impuestos de importación. Sin embargo, este beneficio no se aplica automáticamente a todos los bienes, por lo que es necesario verificar si el producto está incluido en el listado del tratado.

Para las pymes, este punto es sumamente importante. Muchas veces, por desconocimiento o falta de asesoría, las empresas asumen que cualquier mercancía proveniente de un país con TLC está exenta de impuestos, cuando en realidad puede requerir documentación específica o cumplir con condiciones técnicas. Por ello, antes de iniciar un proceso de importación, es fundamental consultar las disposiciones del Tratado, revisar la clasificación arancelaria del producto y confirmar si aplica alguna exoneración.

Además, comprender la estructura de los aranceles permite a las pymes planificar mejor sus costos, negociar con proveedores y decidir si es más conveniente importar un producto terminado o sus materias primas. En algunos casos, puede ser más rentable traer componentes para terminar el producto localmente, aprovechando mano de obra, instrumentos y recursos nacionales y reduciendo el pago de impuestos.

Las barreras arancelarias representan un mecanismo de control que puede beneficiar o perjudicar a las empresas, según cómo se gestionen. Si bien su propósito es proteger la economía nacional, en la práctica pueden volverse una carga desproporcionada para las pymes que buscan competir en el mercado internacional. Por eso, más allá de cumplir con el pago de impuestos, resulta indispensable que las empresas desarrollen conocimiento técnico y estrategias de gestión aduanera que les permitan aprovechar los tratados comerciales y minimizar los efectos negativos de estas barreras.

En el caso en específico de las barras de proteína *Wild Protein*, se pueden observar los aranceles a los que están sujetas en la página del Sistema TICA, de la Dirección General de Aduanas, con su clasificación arancelaria del Sistema Arancelario Centroamericano, el cual está basado en la nomenclatura del Sistema Armonizado de designación y codificación de mercancías, por lo tanto, se clasifica en la partida 2106.10, con la descripción “Concentrados de proteínas y sustancias proteicas texturadas”.

Ilustración 2

Impuestos de las barras de proteína

The screenshot shows the TICA system interface. At the top, it says "Bienvenido al Sistema TICA - Versión 2.5". Below that, the tariff item is identified as "Partida 210610000000 - Concentrados de proteínas y sustancias proteicas texturadas." There are input fields for "Por Rango" with dates "01/01/17" and "01/01/40", and a format code "(AAAAMDD)". There are buttons for "Glosa" and "Confirmar". Below this is a table with the following data:

Fecha de Inicio	Fin	Tributo	Descripción tributo	Valor del Tributo
01/01/17	01/01/40	2	IMPUESTO SOBRE EL VALOR AGREGADO. LEY 9635	13.000
01/01/17	01/01/40	4	LEY 6946	1.000

Fuente: Sistema TICA (2025).

Sin embargo, gracias a la existencia del TLC entre Costa Rica y Chile, se logra obtener una exoneración a los impuestos debido a que la partida en cuestión está presente en la lista de productos negociados en el tratado. Para poder aplicar el Tratado de Libre Comercio, se deben llevar a cabo los pasos mencionados anteriormente para cumplir con la regla de origen encontrada en el texto del tratado.

Ilustración 3

Partida arancelaria de las barras de proteína Wild Protein

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE CHILE - CENTROAMERICA			
LISTA DE CHILE			
SACH	8D	DESCRIPCION	DESGRAVACION
2103.30.00	21033000	HARINA DE MOSTAZA Y MOSTAZA PREPARADA	A
2103.90.10	21039010	CONDIMENTOS Y SAZONADORES COMPUESTOS	A
2103.90.90	21039090	LOS DEMAS	A
2104.10.00	21041000	PREPARACIONES PARA SOPAS, POTAJES O CALDOS	A
2104.20.00	21042000	PREPARACIONES ALIMENTICIAS COMPUESTAS	A
2105.00.00	21050000	HELADOS, INCLUSO CON CACAO.	EXCL
2106.10.00	21061000	CONCENTRADOS DE PROTEINAS Y SUSTANCIAS	A
2106.90.10	21069010	POLVOS PARA LA FABRICACION DE BUDINES,	A
2106.90.20	21069020	PREPARACIONES COMPUESTAS NO ALCOHOLICAS	A
2106.90.90	21069090	LOS DEMAS	A
2201.10.00	22011000	AGUA MINERAL Y AGUA GASEADA	A
2201.90.00	22019000	LOS DEMAS	A
2202.10.00	22021000	AGUA, INCLUIDAS EL AGUA MINERAL Y LA	A
2202.90.00	22029000	LAS DEMAS	A

Fuente: COMEX (2025).

Al tener un tipo de desgravación A, quiere decir, según el texto del tratado, Programa de desgravación arancelaria de Costa Rica, la exoneración de impuestos es inmediata a partir de la entrada en vigor de este TLC, como se observa a continuación. Por lo tanto, las barras de proteína *Wild Protein* están exentas de pago de impuestos a la importación, lo que beneficia sobre manera a las pymes en su proceso de traerlas al mercado costarricense.

Ilustración 4

Desgravación Arancelaria

- a) **Categoría A:** los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias comprendidas en las fracciones arancelarias de esta categoría de desgravación se eliminarán completamente a partir de la entrada en vigor de este Tratado.

Fuente: COMEX (2025).

Barreras No Arancelarias

Por otro lado, las barreras no arancelarias abarcan una amplia variedad de restricciones que no están directamente relacionadas con los impuestos, pero que igualmente afectan el comercio internacional. A diferencia de los aranceles, estas barreras no implican un pago directo, sino que se manifiestan en forma de requisitos, regulaciones o condiciones que los

productos deben cumplir antes de poder ser importados o exportados. En otras palabras, son obstáculos administrativos, técnicos o normativos que pueden limitar la entrada de mercancías a un país, incluso cuando las tarifas arancelarias son bajas o inexistentes.

Entre las principales barreras no arancelarias se incluyen las normas sanitarias y fitosanitarias, las regulaciones técnicas, los estándares de calidad, el etiquetado obligatorio, los requisitos documentales y las licencias previas de importación, entre otros. Aunque a primera vista estas medidas buscan proteger la salud de los consumidores o garantizar la calidad de los productos, en la práctica pueden convertirse en trámites extensos y costosos que retrasan o encarecen el proceso comercial.

Estas barreras son, en muchos casos, menos visibles que las arancelarias, pero su impacto puede ser igual o incluso mayor. Un ejemplo común ocurre en el sector alimenticio, donde los productos deben cumplir con estrictas normas sanitarias, pruebas de laboratorio y certificaciones antes de ser autorizados para su venta. Cada país establece sus propios requisitos, por lo que un producto aprobado en un mercado extranjero puede necesitar modificaciones o documentación adicional para ingresar a otro.

En el caso específico de las barras de proteína, las barreras no arancelarias se relacionan principalmente con el etiquetado nutricional, el contenido del producto, la seguridad alimentaria y la autorización sanitaria. Por ejemplo, las barras importadas desde Chile deben presentar información nutricional en español, especificar los ingredientes utilizados, detallar las fechas de vencimiento y cumplir con los lineamientos establecidos por el Ministerio de Salud de Costa Rica. Además, el importador debe tramitar los certificados de libre venta y las autorizaciones sanitarias, documentos que garantizan que el producto cumple con los estándares exigidos por las autoridades nacionales.

Para una pyme que está iniciando en el comercio internacional, este proceso puede resultar complejo y agotador. No solo debe comprender las normativas costarricenses, sino también las de origen del producto, en este caso Chile, para asegurar que toda la documentación sea válida y coincida con lo solicitado por las autoridades nacionales. Si la empresa no cuenta con asesoría técnica o desconoce los pasos a seguir, puede enfrentar retrasos significativos, incurrir en gastos adicionales o, en el peor de los casos, ver retenida su mercancía en aduanas.

De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio, las barreras no arancelarias han cobrado mayor relevancia en las últimas décadas. Esto se debe a que los acuerdos comerciales internacionales como los TLC han reducido considerablemente los aranceles, pero, al mismo tiempo, los Gobiernos han reforzado los controles técnicos y sanitarios para proteger a los consumidores y garantizar la calidad de los productos que ingresan a su país. Aunque hoy sea más barato importar en términos fiscales, el proceso administrativo y regulatorio es cada vez más exigente.

Estas medidas cumplen una doble función. Por un lado, protegen los derechos de los consumidores, asegurando que los productos importados sean seguros y cumplan con los estándares nacionales. Pero, por otro lado, pueden funcionar como mecanismos de protección encubiertos que favorecen a las industrias locales y dificultan la competencia extranjera. Esto genera un equilibrio delicado entre la apertura comercial y la soberanía regulatoria de los países.

Para las pymes costarricenses, las barreras no arancelarias representan tanto un reto como una oportunidad. Si bien exigen mayor preparación, también pueden convertirse en una ventaja competitiva si la empresa logra cumplirlas de forma eficiente. Conocer y dominar los procedimientos de etiquetado, permisos y certificaciones puede marcar la diferencia entre una pyme que logra ingresar su producto sin contratiempos y otra que pierde tiempo y dinero por desconocimiento.

Por esta razón, es indispensable que las pymes se informen adecuadamente antes de iniciar un proceso de importación. Consultar las páginas oficiales del Ministerio de Comercio Exterior, el Servicio Fitosanitario del Estado o el Ministerio de Salud, así como recurrir a asesorías especializadas, puede evitar errores comunes y facilitar una gestión más ágil y transparente. El conocimiento sobre las barreras no arancelarias es clave para comprender cómo se desarrollan las importaciones en el mundo actual.

Estas restricciones, junto con las arancelarias, influyen directamente en las decisiones estratégicas de las pymes costarricenses, determinando qué productos importar, en qué cantidad y en qué condiciones. En el caso de las barras de proteína *Wild Protein*, entender estas reglas no solo es una exigencia legal, sino también una herramienta para construir una estrategia comercial más sólida, eficiente y sostenible.

Aunque las barras de proteína *Wild Protein* pueden ingresar a Costa Rica con arancel cero gracias al TLC entre Costa Rica y Chile, esto no significa que el proceso sea sencillo. Las empresas importadoras deben cumplir con una serie de barreras no arancelarias que buscan garantizar la seguridad, calidad e inocuidad de los alimentos que ingresan al país. Estas medidas, aunque son necesarias para proteger la salud del consumidor, pueden convertirse en un verdadero reto para las pymes, que no siempre cuentan con el conocimiento técnico ni los recursos suficientes para enfrentarlas.

Registro Sanitario

Antes de poder comercializar las barras de proteína en el territorio nacional, el Ministerio de Salud exige que cada producto alimenticio importado cuente con un registro sanitario vigente. Este trámite es obligatorio y garantiza que el alimento ha sido evaluado y aprobado para su venta en el país. Para obtenerlo, la empresa debe presentar información detallada sobre la composición del producto, el proceso de fabricación, la lista de ingredientes y aditivos, la vida útil y el país de origen.

Sin embargo, este proceso puede resultar lento y complejo. En algunos casos, la aprobación tarda semanas o incluso meses, especialmente si falta información o si los documentos no están correctamente presentados. Para una pyme, esto implica costos adicionales y retrasos en la entrada al mercado, lo que puede afectar su planificación comercial.

Certificados Sanitarios de Libre Venta

Además del registro sanitario local, Costa Rica exige que las barras importadas cuenten con certificados de libre venta emitidos por las autoridades chilenas. Estos documentos confirman que el producto se fabrica bajo condiciones higiénico-sanitarias adecuadas y que se comercializa legalmente en su país de origen. El principal problema es que no todos los países emiten certificados con el mismo formato o nivel de detalle que Costa Rica requiere.

Por esta razón, frecuentemente es necesario traducir, legalizar o apostillar los documentos para que sean aceptados por las autoridades costarricenses. Cualquier error, inconsistencia o falta de equivalencia puede provocar la retención temporal del producto en

aduanas, generando costos de almacenaje y demoras que afectan directamente a la empresa importadora.

Normas de Etiquetado

Las barras de proteína se consideran productos alimenticios procesados, por lo que deben cumplir con la normativa nacional de etiquetado nutricional, establecida en el Decreto Ejecutivo N.º 36466-S. Esto significa que la etiqueta debe incluir, en idioma español, los siguientes elementos obligatorios:

- Nombre comercial del producto.
- País de origen.
- Lista completa de ingredientes y aditivos.
- Contenido neto.
- Fecha de vencimiento y número de lote.
- Declaración nutricional detallada, que contenga información como el valor energético, proteínas, carbohidratos, grasas, azúcares, sodio, entre otros.
- Advertencias sobre alérgenos o ingredientes sensibles, como lactosa, soya o frutos secos.

Aunque las barras chilenas suelen venir etiquetadas en español, no siempre cumplen con el formato ni con el nivel de especificidad que exige la legislación costarricense. Esto obliga a las pymes importadoras a modificar o reimprimir las etiquetas, lo cual implica un costo adicional y posibles retrasos en el proceso de distribución. Además, si el etiquetado no cumple con los requisitos, el Ministerio de Salud puede rechazar el registro o aplicar sanciones administrativas, impidiendo la venta del producto hasta que se corrijan las deficiencias.

Normas de Calidad

Las barras *Wild Protein* deben también cumplir con las disposiciones locales establecidas por el Servicio Fitosanitario del Estado, según los ingredientes que contengan. Por ejemplo, si las barras incluyen proteína de suero de leche, se pueden aplicar controles adicionales para verificar su inocuidad y procedencia. Estas instituciones pueden solicitar análisis de laboratorio, estudios microbiológicos o pruebas de composición para confirmar que

el producto cumple con los estándares de calidad. Cada prueba tiene un costo, y los resultados pueden tardar varios días, generando gastos adicionales y demoras en la liberación de la mercancía. Para las pymes, que trabajan con presupuestos ajustados, este tipo de requisitos representa un desafío operativo significativo.

Controles Aduaneros

Las importaciones deben pasar por un control aduanero de ingreso, los cuales son procedimientos que realiza la autoridad aduanera del país para verificar que las mercancías que entran o salen del territorio, cumplen con la legislación vigente. Su finalidad es revisar y asegurar el cumplimiento de las normas tributarias, sanitarias, fitosanitarias, propiedad intelectual, etc. De acuerdo con la Dirección General de Aduanas, en estos controles se incluyen la revisión documental, la verificación física de la mercancía y la confirmación del cumplimiento de requisitos específicos asociados al producto importado.

Estos mecanismos permiten a la aduana comprobar que la declaración presentada por el importador es correcta, que la clasificación arancelaria corresponde a lo que se está importando, que el valor declarado es real, que las mercancías cuentan con los permisos necesarios y que se respetan las disposiciones aplicables. Su objetivo principal es proteger al consumidor final, evitar el ingreso de mercancías ilegales y garantizar el cumplimiento de las obligaciones regulatorias.

Aunque las barras estén exentas de arancel gracias al TLC, deben someterse a estos controles de ingreso. La autoridad revisa documentos como la factura comercial, el certificado de origen, permiso sanitario, conocimiento de embarque, etc. Cualquier error en la información, por ejemplo, presentar mal la clasificación arancelaria o no cumplir con las reglas de origen para aplicar el TLC, puede generar una retención de carga temporal y los costos de almacenaje en depósitos aduaneros suelen ser altos, y los retrasos pueden afectar el precio final del producto o incluso hacer que pierda vigencia comercial.

Tramitología Digital

El proceso de importación en Costa Rica se gestiona mediante varios sistemas digitales, entre ellos el TICA, de la Dirección General de Aduanas y la Ventanilla Única de Comercio

Exterior (VUCE). Aunque estas plataformas buscan simplificar la gestión, muchas pymes con poca experiencia enfrentan dificultades técnicas para utilizarlas correctamente.

Errores en la carga de información o en los tiempos de respuesta pueden generar rechazos automáticos o la necesidad de reiniciar trámites, prolongando los plazos de importación. Esta falta de coordinación y la curva de aprendizaje tecnológica son obstáculos reales que reflejan una de las principales barreras modernas del comercio internacional como lo es la brecha digital y administrativa.

Las barreras no arancelarias que enfrentan las pymes al importar las barras de proteína *Wild Protein* evidencian que el principal reto no es económico, sino administrativo y técnico, ya que el cumplir con las normas sanitarias, de etiquetado, calidad y documentación requiere tiempo, conocimiento y recursos, lo que para una pequeña empresa puede ser una carga considerable. Sin embargo, cada uno de estos requisitos tiene un propósito legítimo, que es proteger la salud del consumidor y garantizar la transparencia comercial. Por eso, el desafío no está en evadirlos, sino en aprender a gestionarlos de manera eficiente.

Para lograrlo, las pymes costarricenses deben fortalecer su capacidad técnica, planificar sus operaciones con anticipación y establecer alianzas estratégicas con instituciones públicas, cámaras de comercio y agencias logísticas. Superar estas barreras permitirá que *Wild Protein* ingrese con éxito al mercado costarricense, y, además, servirá como un modelo de aprendizaje para futuras importaciones de productos saludables y de valor agregado que fortalezcan la oferta alimentaria del país.

Importaciones

El proceso de importación no se reduce al simple hecho de traer mercancías de otro país, es una decisión estratégica que influye directamente en la competitividad, los precios, la innovación y la diversidad de la oferta nacional. En un mundo cada vez más interconectado, la importación representa una herramienta esencial para que las economías pequeñas, como la costarricense, puedan acceder a productos, tecnologías y conocimientos que no se desarrollan localmente o que, de producirse internamente, serían demasiado costosos.

En esta investigación, la importación de barras de proteína *Wild Protein* desde Chile hacia Costa Rica permite analizar, además de la viabilidad técnica del proceso, la capacidad de las pymes costarricenses para adaptarse a las exigencias del comercio internacional. Importar este tipo de productos implica cumplir con un conjunto de normas, procedimientos aduaneros, acuerdos comerciales y controles sanitarios, lo que demanda una comprensión integral del sistema logístico. Según Kiziryan (2015) menciona que “Las importaciones son simplemente bienes o servicios que un país compra (importador) a otro (exportador) para usarlos. Esto permite obtener productos no disponibles o más caros en el mercado local”. (párr.2).

En otras palabras, la importación es una forma de ampliar las posibilidades de consumo y de diversificar la economía local, permitiendo el acceso a productos que no se fabrican en el país o que serían demasiado costosos si se fabricaran internamente. Sin embargo, también puede representar una amenaza para los productores locales si no se acompaña de políticas de fortalecimiento empresarial que permitan competir en igualdad de condiciones.

En Costa Rica, la importación ha sido históricamente una de las principales fuentes de abastecimiento y diversificación productiva. Según los datos recolectados del Observatorio de Complejidad Económica, Costa Rica importa principalmente productos como el petróleo, carros, instrumentos médicos, equipo de transmisión y medicamentos, procedentes de Estados Unidos, China, México, Brasil y Guatemala. Esta estructura refleja una economía abierta y dependiente del comercio internacional, donde las importaciones no solo satisfacen la demanda interna, sino que también complementan el desarrollo de sectores estratégicos, como el tecnológico y el médico.

Desde otra perspectiva, esta dependencia también conlleva desafíos. Costa Rica importa gran parte de sus insumos, lo que la hace vulnerable a las fluctuaciones internacionales de precios y a los riesgos logísticos globales, como los aumentos en los costos de transporte o las interrupciones en las cadenas de suministro. Por lo tanto, la capacidad del país para gestionar eficientemente sus importaciones resulta clave para mantener la estabilidad económica y garantizar la continuidad de la producción local.

En cuanto a Chile, las relaciones comerciales con Costa Rica se han fortalecido de manera sostenida gracias al Tratado de Libre Comercio vigente desde el año 2002. Según datos del Ministerio de Comercio Exterior (COMEX, 2023), las importaciones provenientes de Chile

representan en promedio el 1.9 % del total de compras del país. Si bien este porcentaje puede parecer pequeño, Chile ocupa el tercer lugar entre los socios comerciales más relevantes de América del Sur, después de Brasil y Colombia. En conjunto, las importaciones desde la región sudamericana han representado alrededor del 8.9 % del total nacional en los últimos años, consolidando a Chile como un proveedor estable y confiable, especialmente en productos alimenticios, bebidas y materias primas.

Ilustración 5

Productos importados

Costa Rica: principales productos importados desde Chile				
2023, millones de US\$				
Nº	Subpartida	Descripción**	Valor* (Mill US\$)	Partic. %
1	740811	Alambre de cobre con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 6 mm	101.7	30.6%
2	440711	Madera aserrada de pino (Pinus spp.)	37.4	11.3%
3	020329	La demás carne de cerdo, congelada	24.3	7.3%
4	030481	Filetes congelados, de salmones del Pacífico (Oncorhynchus nerka, Oncorhynchus gorbuscha, Oncorhynchus keta, Oncorhynchus tshawytscha, Oncorhynchus kisutch, Oncorhynchus masou y Oncorhynchus rhodurus), salmones del Atlántico (Salmo salar) y salmones del Danubio (Hucho hucho)	12.2	3.7%
5	200290	Tomates preparados o conservados (excepto en vinagre o ácido acético)	11.2	3.4%
6	220421	Los demás vinos, en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 L	10.8	3.3%
7	080810	Manzanas frescas	10.3	3.1%
8	481092	Los demás papeles y cartones, multicapas	9.1	2.7%
9	731010	Depósitos, barriles, tambores, latas o recipientes similares, de capacidad superior o igual a 50 l, de fundición, hierro o acero	8.4	2.5%
10	441011	Tableros llamados "waferboard", incluidos los llamados "oriented strand board"	7.1	2.1%
11	040299	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante	6.6	2.0%
12	961900	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos similares, de cualquier materia	5.8	1.8%
13	300490	Otros medicamentos, dosificados para la venta al por menor	4.8	1.4%
14	392010	Las demás placas, láminas, tiras y hojas de plástico no celular y sin refuerzo, de polímeros de etileno	4.5	1.4%
15	392190	Las demás placas, láminas, hojas y tiras de plástico	4.0	1.2%
Subtotal			258.2	77.8%
Los demás			73.8	22.2%
Total			332.0	100.0%

Fuente: COMEX (2023).

Nota: Principales productos importados en Costa Rica desde Chile para el año 2023.

Régimen de Importación Definitiva

Para el caso de las barras *Wild Protein*, el régimen a utilizar será el de importación definitiva, la cual es definida por el artículo 111 de la Ley General de Aduanas, en donde se menciona que:

Se entiende por régimen de importación o exportación definitivos, la entrada o salida de mercancías de procedencia extranjera o nacional respectivamente, que cumplan con las formalidades y los requisitos legales, reglamentarios y administrativos para el uso y consumo definitivo, dentro o fuera del territorio nacional. (párr. 1).

Este régimen permite que los bienes ingresen al país con el propósito de ser comercializados y consumidos localmente, una característica que está acorde con el objetivo de esta investigación, el cual es colocar las barras *Wild Protein* a disposición de los consumidores finales costarricenses. Sin embargo, utilizar este régimen implica asumir una serie de responsabilidades legales y tributarias.

El importador debe cumplir con todas las regulaciones aduaneras y técnicas aplicables, además de pagar los impuestos correspondientes. En el caso de productos originarios de Chile, gracias al TLC, el arancel de importación es del 0% en mercancías seleccionadas, siempre que se demuestre el cumplimiento de las reglas de origen. Sin embargo, esto no exime del pago de otras obligaciones como el cumplimiento de las barreras no arancelarias que regulan la inocuidad alimentaria y demás factores importantes por considerar.

El régimen de importación definitiva puede representar una ventaja o una carga, dependiendo del nivel de conocimiento y planificación de la empresa. Una pyme con recursos limitados puede ver este proceso como una ruta complicada y costosa, especialmente si no cuenta con personal especializado en comercio internacional. Por eso, más allá de cumplir con los requisitos, es fundamental desarrollar capacidades institucionales y técnicas que permitan gestionar las importaciones con eficiencia.

Proceso de Importación

El proceso de importación comienza mucho antes de que la mercancía llegue al puerto, ya que inicia con la selección del proveedor, la negociación de condiciones comerciales y la planificación logística. En el caso de *Wild Protein*, esto significa establecer acuerdos con el fabricante chileno, coordinar el envío internacional y preparar toda la documentación necesaria para cumplir con los controles aduaneros costarricenses. A continuación, se presentan los pasos necesarios para una importación exitosa.

Inscripción Ante la Dirección General de Aduanas

El primer paso para operar como importador es registrarse ante la Dirección General de Aduanas (DGA), institución dependiente del Ministerio de Hacienda. Este registro otorga el permiso formal para realizar operaciones aduaneras y acceder al sistema electrónico TICA (Tecnología de Información para el Control Aduanero). El trámite se realiza en línea y requiere completar formularios, adjuntar documentación legal, y acreditar la identidad del solicitante o de la empresa. Además, debe estar al día con las obligaciones tributarias y de la Caja Costarricense del Seguro Social.

Documentación Requerida

La documentación constituye la columna vertebral del proceso de importación. En el caso de un alimento procesado como las barras *Wild Protein*, los requisitos son aún más estrictos, ya que el producto debe estar alineado con normas de seguridad alimentaria, etiquetado, origen y trazabilidad para cumplir con los estándares de calidad y con la inocuidad alimentaria estipulada por el gobierno de Costa Rica y sus entidades competentes.

Los principales documentos son:

- **Manifiesto de carga:** el transportista suministra esta información ante la aduana, con un plazo de 48 horas antes de su arribo si es un envío marítimo, 2 horas de anticipación si es aéreo y si es terrestre puede ser en el mismo momento del arribo.

- Factura comercial: proporcionada por el vendedor, que incluye la información sobre la venta realizada, especifica la cantidad de productos, su valor comercial. Esta factura ayuda a identificar los datos tanto del exportador como el importador, como el nombre, domicilio e identificación. Acá mismo se pueden agregar los datos de la compraventa, como el plazo estipulado, el incoterm decidido, la clasificación arancelaria y la modalidad de transporte.
- La lista de empaque: especifica la cantidad que se importará, por cajas o bultos, volumen y dimensiones, para facilitar la inspección aduanera. Es emitido por el vendedor y se informa de manera específica toda la información necesaria de la mercancía que va a ser enviada al país de destino, incluyendo su empaque y las características, el peso total y las medidas, esto para tener claro sobre qué y cómo se traerá la mercancía, evitar mal entendidos y que la aduana pueda verificar la veracidad del envío si fuese requerido.
- Certificado de origen: también es proporcionado por el importador y como su nombre lo dice, certifica el origen de la mercancía, ya que es exigido por la aduana en caso de querer aplicar algún trato preferencial como un acuerdo bilateral, TLC o alguna excepción para optar por beneficios como la reducción de aranceles, barreras no arancelarias y facilitación en sí del trámite por provenir de ciertos países, y, como es conocido, Costa Rica y Chile cuentan con un TLC desde el año 2002.
- Registro sanitario: es emitido por el Ministerio de Salud, para obtener este registro se necesita hacer el pago respectivo de \$100, tiene una vigencia de cinco años y sus requisitos son:
 - Contar con un certificado de libre venta.
 - Tener la etiqueta original del producto.
 - Traducción si viene en otro idioma que no sea el español, en el caso de este producto en particular.
- Documento de transporte: Puede ser un conocimiento de embarque (*Bill of Lading*), guía aérea o carta porte, dependiendo el medio de transporte, el Ministerio de Hacienda (2021) lo define como:

Título representativo de mercancías, que contiene el contrato celebrado entre el remitente y el transportista para transportarlas al territorio nacional y designa al consignatario de ellas. Para los efectos del régimen jurídico aduanero equivale a los términos *Bill of Lading* (B/L), guía aérea o carta de porte. (pág. 28).

Cada documento cumple una función específica y está conectado con los demás. Una omisión, inconsistencia o error puede provocar retenciones en aduanas, costos de almacenaje o multas. En la práctica, esto obliga a las pymes a desarrollar un alto nivel de organización y control interno para manejar su documentación.

Agente Aduanero

Contar con la asistencia de un agente aduanero es sumamente importante, ya que es el único autorizado por el Ministerio de Hacienda para procesar trámites con relación a operaciones aduaneras, como menciona en la Ley General de aduanas que:

El agente aduanero es el profesional auxiliar de la función pública aduanera autorizado por la Dirección General de Aduanas para actuar, en su carácter de persona natural, con las condiciones y los requisitos establecidos en el Código Aduanero Uniforme Centroamericano y en esta ley, en la presentación habitual de servicios a terceros, en los trámites, los regímenes y las operaciones aduaneras. (Art. 33).

Notas Técnicas

Algunos productos requieren permisos especiales o notas técnicas de importación, especialmente los alimentos, medicamentos o productos químicos. Se debe solicitar a través del Sistema de Notas Técnicas de Procomer. Al ser un alimento procesado, se necesita cumplir con la Nota Técnica de importación 50 de Procomer (2019) que hace referencia a la autorización del desalmacenaje de alimentos, la cual tiene que ser procesada por el Ministerio de Salud, Dirección de Atención al Cliente y en Procomer.

Además, se indica que el módulo de nota técnicas del VUCE, que se define como Ventanilla Única de Comercio Exterior, permite que se dé una facilidad para completar la importación cumpliendo con los controles que salvaguardan el bienestar general, por lo tanto, el VUCE se fundamenta, según Procomer (2023), en el Artículo 2, inciso e), Reforma del Reglamento del Sistema de Ventanilla Única de Comercio Exterior establecido en el Decreto Ejecutivo 43479 del año 2022 donde se establece que uno de los objetivos de la VUCE es “Implementar los mecanismos necesarios para que los trámites previos de comercio exterior se realicen a través de medios electrónicos compatibles”. Asimismo, el artículo 6 del Reglamento del Sistema de Ventanilla Única de Comercio Exterior establecido en el Decreto Ejecutivo 33452 indica lo siguiente:

“—Para efectuar los trámites previos de comercio exterior que requieran de un permiso (nota técnica) de conformidad con la normativa vigente, se requerirá la utilización del Formulario de Autorización de Desalmacenaje (FAD) de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (...).” (párr. 3-4).

Tabla 1

Notas Técnicas

Nota Técnica	Descripción	Entidad
35	Verificación y aprobación fitosanitaria por parte del servicio fitosanitario del estado en el punto de ingreso y salida para la nacionalización, tránsito nacional o tránsito internacional de productos vegetales y otros productos reglamentados.	Ministerio de Agricultura y Ganadería, Servicio Fitosanitario del Estado.
36	Permiso de Importación y Exportación de Especies de Fauna y Flora de Vida Silvestre. Ministerio de Ambiente, Energía y Telecomunicaciones (MINAET), Sistema Nacional de Áreas de Conservación.	Ministerio de Ambiente, Energía y Telecomunicaciones (MINAET), Sistema Nacional de Áreas de Conservación.
38	Autorización de Importación, Exportación o Reexportación de la Oficina Técnica del Ozono	Ministerio de Ambiente, Energía y Telecomunicaciones (MINAET), Dirección de Gestión de Calidad Ambiental Oficina Técnica del Ozono
39	Autorización de importación y exportación de componentes anatómicos procesados y/o preservados derivados de origen humano para trasplante	Ministerio de Salud Dirección de Registros y Controles. Secretaría Ejecutiva Técnica

		de Donación y Trasplante de Órganos y Tejidos
44	Verificación y aprobación sanitaria por parte del Servicio de Salud Animal en el punto de ingreso para el desalmacenaje, tránsito nacional o tránsito internacional	Dirección de Cuarentena Animal del SENASA. Ministerio de Agricultura y Ganadería.
45	Autorización para la importación o exportación de semillas.	Oficina Nacional de Semillas
46	Declaración de consumo energético. Ley 7447 Regulación de uso racional de la energía.	Ministerio de Ambiente, Energía y Telecomunicaciones (MINAET), Dirección de Energía.
50	Autorización de Desalmacenaje de Alimentos	Ministerio de Salud, Dirección de Atención al Cliente, y en PROCOMER
51	Permisos de importación de drogas y estupefacientes y sellado.	Ministerio de Salud, Departamento de Drogas y Estupefacientes
52	Autorización de importación o exportación de sustancias controladas por la convención sobre la prohibición del desarrollo, la producción, el almacenamiento en el empleo de armas químicas y sobre su destrucción.	Ministerio de Salud, Autoridad Nacional sobre Armas Químicas
54	Autorización de desalmacenaje de sustancias tóxicas y peligrosas.	Ministerio de Salud, Dirección de Atención al Cliente, y en PROCOMER
57	Autorización de desalmacenaje de materias primas, formas primarias para medicamentos y cosméticos; medicamentos, cosméticos y equipos médicos.	Ministerio de Salud, Dirección de Atención al Cliente, y en PROCOMER.
58	Autorización de importación de precursores y sustancias químicas, incluido el sellado.	Ministerio de la Presidencia, Instituto Costarricense Sobre Drogas (ICD)
59	Verificar y autorizar por parte del servicio fitosanitario del estado en el punto de ingreso la nacionalización, tránsito nacional y tránsito internacional de todas las sustancias químicas, biológicas o afines y los equipos de aplicación para uso agrícola	Ministerio de Agricultura y Ganadería, Servicio Fitosanitario de Estado.
60	Permiso de importación o exportación de explosivos, inspección física a su ingreso, redestino y tránsito nacional o internacional.	Ministerio de Seguridad Pública, Dirección General de Armamento
62	Autorización de desalmacenaje de ropa y calzado, usados.	Ministerio de Salud. Dirección de atención al cliente
68	Autorización de importación, exportación o tránsito de tiburones y aleta de tiburón.	Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura, Departamento Protección y Registro
70	Permiso de importación o exportación de armas, inspección física a su ingreso, redestino y tránsito nacional o internacional.	Ministerio de Seguridad Pública, Dirección General de Armamento

71	Permiso de importación o exportación de municiones, inspección física a su ingreso, redestino y tránsito nacional o internacional.	Ministerio de Seguridad Pública, Dirección General de Armamento
72	Permiso de importación o exportación temporal de armas y tiros para uso exclusivo de competencias deportivas, actividades de caza.	Ministerio de Seguridad Pública, Dirección General de Armamento
73	Prohibición para la importación.	Diversos Ministerios
81	Permiso de importación o exportación de la convención sobre el comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestres (CITES).	Ministerio del Ambiente, Energía y Telecomunicaciones (MINAET), Dirección Superior, Sistemas de Áreas de Conservación.
245	Constancia emitida por el MINAET de que el vehículo reúne las características de ser un vehículo eléctrico o ser impulsado por celdas de combustible (de hidrógeno) o por aire comprimido o es un híbrido-eléctrico; según Decreto 33096-H-MINAEMOPT	Ministerio del Ambiente, Energía y Telecomunicaciones (MINAET), y Ministerio de Obras Públicas y Transportes.
269	Autorización para la importación, exportación y tránsito de desechos peligrosos por parte de la autoridad nacional designada del convenio de Basilea. Ministerio de Salud, Dirección de Protección al Ambiente Humano	Ministerio de Salud. Dirección de Protección al Ambiente Humano
274	Autorización de objeto de arte moderno (copias - imitaciones) de objetos arqueológicos	Museo Nacional, Departamento de Protección del Patrimonio Cultural
275	Verificación y aprobación sanitaria por el servicio nacional de salud animal, en el punto de entrada para la importación y tránsito nacional e internacional de medicamento veterinario y productos afines, sustancias químicas biológicas o afines que constituyan materias primas para elaborar medicamentos veterinarios	Ministerio de Agricultura y Ganadería, Dirección de Registro de Medicamentos Veterinarios
368	Control de las importaciones de los productos de tabaco y sus derivados, incluido el cigarrillo electrónico que contiene nicotina. Ley 9028.	Ministerio de Salud, Dirección de Atención al Cliente
369	Permiso para importación de productos sujetos a evaluación de la conformidad, según reglamento técnico específico.	Ministerio de Economía y Ente Costarricense de Acreditación (ECA)
370	Permiso para importación de productos sujetos a evaluación de la conformidad, según reglamento técnico específico.	Ministerio de Economía y Ente Costarricense de Acreditación (ECA)
387	Permiso para importación de productos sujetos a evaluación de la conformidad, según reglamento técnico específico.	Ministerio de Economía y Ente Costarricense de Acreditación (ECA)
388	Permiso para la importación de productos eficientes energéticamente, para la seguridad humana y protección al medio ambiente. MINAE. Por Cantidad.	Ministerio de Ambiente y Energía, Ente Costarricense de Acreditación (ECA)
389	Permiso para la importación de productos eficientes energéticamente, para la seguridad humana y protección al medio ambiente. MINAE. Por Plazo.	Ministerio de Ambiente y Energía, Ente Costarricense de Acreditación (ECA)

Fuente: Procomer (2019).

Nota: Cuadro de notas técnicas resumido para fines didácticos de esta investigación.

Declaración Aduanera

Ahora, una vez que arriba la mercancía al territorio nacional, el agente aduanero presenta los documentos mencionados anteriormente, procede con la Declaración Única Aduanera (DUA). Este paso implica también el pago de los impuestos como los Derechos Arancelarios a la importación (DAI), el impuesto selectivo de consumo (ISC) y el Impuesto de Valor Agregado (IVA).

Además, se debe presentar la clasificación arancelaria de la mercancía y una vez está listo para su desalmacenaje se somete al semáforo fiscal, que indicará el tipo de inspección a la que será sometida la mercancía en el almacén fiscal, ya se documental, física o ambas, dependiendo del color, el cual puede ser verde, amarillo o rojo.

Por último, una vez que se obtiene la autorización de la aduana correspondiente, se procederá con el levante de la mercancía. Este proceso implica que los productos pueden ser desalmacenados y entregados al importador, en este caso, a la pyme que ha decidido importar barras de *Wild Protein* desde Chile, esto significa que, tras recibir la autorización, la empresa podrá iniciar su actividad comercial, comenzando con la distribución de estos productos en el territorio nacional, así como establecer estrategias de venta en distintos puntos.

El proceso de importación es mucho más que un conjunto de trámites es una prueba de gestión empresarial. Para una pyme costarricense, importar las barras *Wild Protein* no solo significa introducir un producto extranjero, sino también demostrar su capacidad de cumplir con estándares internacionales, adaptarse a marcos regulatorios complejos y competir en igualdad de condiciones con grandes empresas.

Cada paso, desde la elección del proveedor hasta el levante de la mercancía, exige una combinación de conocimiento técnico, disciplina organizacional y capacidad de negociación, el principal desafío no siempre es económico, sino informativo, ya que muchas pymes desconocen los procesos, plazos o herramientas disponibles, lo que las deja en desventaja frente a competidores más experimentados.

Sin embargo, cuando una empresa logra dominar el proceso, el beneficio es doble porque no solo obtiene acceso a productos innovadores, sino que también fortalece su estructura interna y desarrolla competencias estratégicas para futuras operaciones internacionales. En el caso de *Wild Protein* puede servir como modelo para comprender cómo las pymes costarricenses pueden usar el comercio internacional como un motor de aprendizaje, crecimiento y diferenciación en el mercado local.

Transporte Internacional

Para poder mover las mercancías a través de una importación desde Chile a Costa Rica, es importante conocer el término del transporte internacional que, según la Universidad Francisco de Vitoria (2024), se define como “conjunto de operaciones logísticas encargadas de enviar diferentes productos entre países. Se trata de una actividad cuya regulación dependerá de la legislación de las naciones implicadas. A su vez, estos envíos pueden llevarse a cabo por distintos medios”. (párr. 2).

Existen cuatro modalidades principales de transporte internacional, primero se encuentra el transporte aéreo, especialmente para envíos pequeños y urgentes, ya que es el más rápido, pero también el más costoso. Luego, se encuentra el transporte marítimo, que es uno de los más comunes por su precio, a pesar de que es un poco más lento que el aéreo, su costo es más económico y pueden traer cargas mucho más grandes. También existe el transporte terrestre, que internacionalmente es menos común debido a las distancias, pero podría funcionar en países que están muy cerca.

Además, existe el transporte ferroviario que es muy útil por su rapidez, pero a la vez, no es tan común, ya que no todos los países cuentan con la infraestructura necesaria para que transiten los vagones de carga. Finalmente se encuentra el transporte multimodal, este consiste en una combinación de los medios de transporte mencionados, es uno de los más comunes y eficientes, ya que permite ahorrar costos y optimizar el tiempo de tránsito al importar o exportar las mercancías. A la hora de elegir el medio de transporte se debe ser muy estratégico.

Se deben tomar a consideración factores como la naturaleza de la mercancía, si necesita refrigeración, condiciones de temperatura especial o llegar muy urgente. Es aquí donde entra el segundo factor a considerar, el tiempo: saber si es un envío urgente o si puede tardarse un

poco más según la necesidad en destino. Después, la cantidad o el volumen de la carga es importante, ya que puede definir la modalidad de transporte, según el peso principalmente. Así como el costo que se está dispuesto a pagar según el presupuesto, existen más factores por considerar, como los riesgos de cada medio de transporte.

Para efectos de esta investigación, se sabe que son productos alimenticios que no necesitan refrigeración ni condiciones especiales, además, la carga no será tan grande ya que es un primer envío para iniciar el emprendimiento. Por otro lado, el presupuesto es limitado al ser una pyme en sus inicios, además que no es tan urgente recibir la mercancía, por lo tanto, la mejor modalidad de transporte se elegirá según los criterios mencionados con un cuadro comparativo presentado a continuación.

Tabla 2

Medios de transporte Internacional

Transporte	Ventajas	Desventajas
Aéreo	<ul style="list-style-type: none"> • Entregas rápidas. • Bajo riesgo de daño, menos manipulación. • Alta confiabilidad y puntualidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Costos altos. • Limitaciones de peso y volumen. • Dependencia en horarios de vuelo.
Marítimo	<ul style="list-style-type: none"> • Costo por tonelada bajo. • Existen rutas globales establecidas. • Es ideal para cargas pesadas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tiempos de tránsito largos. • Sujeto a condiciones climáticas y congestión portuaria. • Requiere planeación anticipada.
Terrestre	<ul style="list-style-type: none"> • Bajo costo en distancias cortas. • Entrega puerta a puerta sin necesidad de transbordos. • Alta disponibilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tiempo de entrega mayor en distancias largas. • Dependencia de infraestructura vial. • Las condiciones climáticas y de tránsito afectan la operación.

Fuente: ENCISO Aduanas y Logística (2025).

Nota: Cuadro comparativo de medios de transporte internacional.

Considerando el tipo de producto, que en este caso son las barras de proteína *Wild Protein*, su vida útil, valor por unidad, y la necesidad de eficiencia económica para importaciones regulares, al ser una pyme, se llega a la conclusión que el transporte marítimo

es la opción más viable para la etapa de expansión comercial. El transporte terrestre se mantiene como complemento esencial para la distribución local en Costa Rica y poder movilizarlo desde el puerto hasta la GAM.

Pymes en Costa Rica

Las pymes se conocen como las pequeñas y medianas empresas, usualmente son organizaciones que ofrecen productos o servicios, con menos de trescientos empleados, según su naturaleza; es muy común que sean empresas familiares y ayuda a impulsar el mercado de los emprendimientos a nivel nacional, además que permiten la generación de empleo y colaboran con la circulación de la economía nacional, por lo cual son muy importantes, Pymes CR (2025) menciona que:

Las PYMES, o pequeñas y medianas empresas, son unidades productivas de carácter permanente que operan bajo la figura de persona física o jurídica. Estas empresas se dedican a una amplia variedad de actividades, que incluyen la industria, el comercio de servicios y la agricultura. Su tamaño y alcance pueden variar considerablemente, pero comparten características clave que las distinguen de las grandes corporaciones. (párr. 2).

En Costa Rica, se clasifican en micro, pequeñas y medianas empresas según su número de empleados y nivel de ingresos, lo que las distingue de las grandes corporaciones por su estructura organizativa y su escala operativa. Representan un componente fundamental de la economía nacional debido a su capacidad para generar empleo, promover la innovación y dinamizar los mercados locales. Su flexibilidad organizativa les permite adaptarse con rapidez a cambios en el entorno, responder a nuevas tendencias de consumo y desarrollar propuestas de valor diferenciadas. Este dinamismo contribuye a la diversificación productiva del país y reduce la dependencia de unos pocos sectores económicos.

Las pymes representan un componente fundamental de la economía nacional debido a su capacidad para generar empleo, promover la innovación y dinamizar los mercados locales. Su flexibilidad organizativa les permite adaptarse con rapidez a cambios en el entorno,

responder a nuevas tendencias de consumo y desarrollar propuestas de valor diferenciadas. Este dinamismo contribuye a la diversificación productiva del país y reduce la dependencia de unos pocos sectores económicos.

Además, estas empresas son consideradas un motor del emprendimiento, ya que facilitan la creación de nuevos negocios y fortalecen el ecosistema empresarial. Para su desarrollo, cuentan con apoyo institucional mediante programas de financiamiento, capacitación y asesoría ofrecidos por entidades como el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), Procomer y el Sistema de Banca para el Desarrollo. Estas iniciativas buscan mejorar sus capacidades técnicas, gestión financiera, comercialización e inserción en mercados internacionales.

Finalmente, el marco institucional también incentiva su formalización y crecimiento a través de beneficios como reducciones tributarias, simplificación de trámites y acceso a ferias comerciales y compras públicas. Gracias a ello, muchas pymes logran consolidarse y participar en procesos de internacionalización, ya sea mediante la importación o exportación de bienes, contribuyendo de forma significativa a la competitividad y al desarrollo económico de Costa Rica.

Barras de Proteína *Wild Protein*

Las barras de proteína llamadas *Wild Protein* son barritas energéticas enriquecidas con proteínas diseñadas para aportar de manera rápida y fácil estos nutrientes. Son consumidas por deportistas y personas activas por la facilidad con la que le aportan los nutrientes necesarios antes o después de realizar ejercicio. Su principal función es aumentar la cantidad de proteínas que se consumen en una simple barra, suelen utilizarse como meriendas entre comidas o como complemento de las dietas.

Ilustración 6

Barras de proteína Wild Protein



Fuente: The Wild Protein Website (2025)

Wild Protein es una empresa relativamente joven que nace en Chile, a raíz de la preocupación de tres jóvenes llamados Felipe, Pier y Javier, sobre las tasas de obesidad en Estados Unidos, por lo que deciden crear un producto que sea saludable y a buen precio, desplazando los snacks chatarra que además eran costosos y no aportaban nada positivo al consumidor. Afirman existir para liderar el cambio sobre el consumo de snacks saludables y empoderar a las personas a ser parte de este cambio.

Su filosofía en cuanto a la comida va en la línea de productos saludables, mencionan que les preocupa enfermedades como la diabetes, teniendo en cuenta que el azúcar es necesario como fuente de energía, pero a la vez es muy dañina según su composición; así que, en vez de utilizar azúcares refinados, lo sustituyeron por dátiles y polioles, que son alcoholes de azúcar que el cuerpo no absorbe por completo. Además, quieren que su producto sea apto para todos, por lo que utilizan el mínimo de lactosa por porción.

A pesar de que los consumidores están acostumbrados a que las comidas sean coloridas, *Wild Protein* decidieron no utilizar colorantes ni conservantes porque le dan más importancia a lo nutritivo que a la imagen que tienen. Por otro lado, pretenden ser responsables con el medio ambiente, ya que utilizan soja traída desde Brasil que se encuentran bajo los estándares de

preservación de identidad, es decir, sin modificaciones genéticas y la cosechan de manera responsable.

El componente principal de las barras *Wild Protein* es la proteína, un nutriente esencial que muchas personas no logran consumir en cantidades adecuadas a través de la dieta diaria, este enfoque responde a una tendencia global hacia alimentos funcionales, diseñados para complementar las necesidades nutricionales sin sacrificar conveniencia ni sabor. Las barras contienen altas porciones de proteína, fáciles y rápidas de consumir, convirtiendo el producto en conveniente. Siguiendo su filosofía de menos es más, tampoco utilizan aditivos, además es bajo en colesterol, lo que ayuda a las personas que tienen el colesterol alto y también a prevenirlo. Y, por último, son sin gluten.

Ilustración 7

Componentes de las barras de proteína Wild Protein

								
Protein	15g	15g	15g	15g	14g	14g	14g	15g
Calories	170	160	150	150	170	160	160	160
Fat	5g	4.5g	2.5g	3.5g	5.5g	5g	5g	4g
Net Carbs	20g	20g	20g	21g	21g	21g	20g	19g
Added Sugars	0	0	0	0	0	0	0	0
Plant Based	X	X	X	X				
Cholesterol	<5mg	<5mg	0	0	0	0	0	0
Net Weight	45g	45g	45g	45g	45g	45g	45g	45g

Fuente: *The Wild Protein Website* (2025)

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

Este capítulo presenta los elementos clave de la investigación, se explica detalladamente el enfoque, el diseño, y la metodología a utilizar. Describe el tipo de investigación, los sujetos de estudio y las fuentes de información. Además, se explican los métodos para la recolección de datos y el análisis de estos. También se delimitan los alcances y las limitaciones, es decir, en conjunto, este capítulo sirve para entender la base metodológica del trabajo de investigación.

Enfoque

El enfoque de esta investigación es cualitativo, dado que permite comprender en profundidad los procesos y percepciones que influyen en las estrategias de importación de las pymes. Este tipo de enfoque se adapta mejor a un estudio exploratorio como el presente, donde se busca interpretar la experiencia y el conocimiento de las personas involucradas más que medir variables numéricas, para Hernández et al. (2018), la investigación cualitativa estudia:

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

A través de este enfoque se pretende comprender los factores económicos, logísticos y regulatorios que inciden en el diseño de estrategias de importación de barras de proteína desde Chile hacia Costa Rica. Más que obtener respuestas únicas, el propósito es interpretar cómo las pymes perciben y enfrentan las condiciones reales del comercio internacional. Este enfoque permite analizar el problema planteado desde una perspectiva que considera la información obtenida de fuentes de investigaciones previas y estudios, además de los datos recolectados mediante entrevistas a personas clave en el proceso de importación.

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

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

A través del enfoque cualitativo, se busca generar respuestas a partir del análisis exhaustivo de la documentación revisada previamente, además de las experiencias de las personas involucradas en el proceso. Este proceso investigativo se guiará mediante una serie de preguntas por medio de entrevistas, que permitirán investigar las posibles barreras para la importación de las barras de proteína *Wild Protein* y proponer recomendaciones basadas en hitos y conclusiones concretos.

Esta tesis es cualitativa porque no se pretende medir variables ni establecer relaciones numéricas, sino comprender las experiencias, percepciones y condiciones que influyen en la formulación de estrategias de importación. Para ello, se emplearán técnicas propias de este enfoque, como entrevistas a participantes clave del proceso logístico y análisis documental, orientadas a interpretar fenómenos desde una perspectiva descriptiva y contextual.

Diseño

El diseño de la investigación sirve como una guía que orienta para alcanzar los objetivos propuestos y responder a la pregunta de investigación planteada desde el inicio de esta investigación. Esta estrategia marca el camino a seguir durante todo el proceso investigativo y brinda una estructura clara para avanzar hacia las conclusiones esperadas. Al definir correctamente este diseño, se aumenta la posibilidad de obtener conocimientos relevantes, permitiendo cumplir de manera efectiva con los objetivos establecidos en la etapa inicial del trabajo. El diseño de esta investigación se encuentra dentro de la fenomenología empírica.

Esta elección permite explorar y comprender las experiencias de las personas respecto a un fenómeno y descubrir los elementos en común de tales vivencias. Por lo tanto, permitirá

describir las experiencias vividas por las personas relacionadas a procesos de importación en la industria alimentaria, con el fin de reconocer sus procesos, así como los posibles retos y oportunidades que enfrentan durante el proceso logístico. La fenomenología empírica centra su atención en los elementos que las personas tienen en común al experimentar un fenómeno, lo que permite una comprensión más humana y contextualizada del objeto de estudio.

Población y Muestra

Población

La población de una investigación es el conjunto de personas, organizaciones o empresas que participan del hecho que se está investigando en esta tesis, el cual fue definido y delimitado en el análisis del problema de investigación. Todos los que son parte de la población de estudio, comparten ciertas características en común, es importante tener una correcta definición y delimitación de la población para tener una generalización de los resultados de la investigación.

Para este caso en particular, la población comprende a las personas clave que intervienen directa o indirectamente en el proceso de importación de la industria alimenticia, si es posible, entre Chile y Costa Rica. Esto incluye representantes de empresas pymes costarricenses, empresas importadoras, agentes aduanales, funcionarios de los entes gubernamentales, como el Ministerio de Salud, Ministerio de Comercio Exterior, Ministerio de Hacienda, entre otros.

Muestra

La muestra seleccionada es un subgrupo de la población que se elige para la investigación, será de quienes se obtendrá la información para poder llegar a las conclusiones o hallazgos esperados y, de esta manera, poder profundizar los resultados en la población elegida. Debido al enfoque cualitativo de esta investigación, se realizará un muestro no probabilístico intencional, el cual permite seleccionar a los participantes que pueden ofrecer información valiosa para alcanzar los objetivos planteados para la investigación.

El tamaño de la muestra se define según la capacidad para recolectar los datos y la naturaleza del problema que se está investigando; se puede ajustar en cualquier momento, agregar, eliminar o cambiar participantes. Existen diversos tipos de muestras que dependen de la necesidad de la investigación en curso que se definen a continuación:

- ✓ Voluntarios: ciencias sociales y médicas.
- ✓ Expertos: exploratorias para generar hipótesis.
- ✓ Casos-tipo: riqueza, profundidad y calidad de la información, no la cantidad ni la estandarización.
- ✓ Por cuotas: estudios de opinión y mercadotecnia.
- ✓ Diversas o de máxima variación: mostrar distintas perspectivas y representar la complejidad del fenómeno estudiado, o bien documentar la diversidad de casos para localizar diferencias y coincidencias, patrones, particularidades.
- ✓ Homogéneas: las unidades tienen un mismo perfil o características o comparten rasgos similares. Su propósito es centrarse en el tema por investigar o resaltar situaciones, procesos o episodios en un grupo social.
- ✓ En cadena o por redes: participantes clave y conocidos o quienes pueden aportar datos relevantes.
- ✓ De casos extremos: evaluar características, grupos o situaciones alejadas de la normalidad o de prototipos.
- ✓ Por oportunidad: casos que se presentan de manera fortuita.
- ✓ Teóricas o conceptuales: cuando el investigador necesita entender un concepto o teoría puede muestrear casos que le sirvan para este fin.
- ✓ Confirmativas: la intención es sumar nuevos casos cuando en los ya analizados se presenta alguna controversia o resultados diferentes.
- ✓ De casos importantes o críticos: casos del ambiente que no deben quedar por fuera.
- ✓ Por conveniencia: casos disponibles a los que se tiene acceso.

Para efectos de esta tesis, se seleccionará un muestreo no probabilístico de diez personas, seleccionadas con base en su experiencia y conocimiento en el tema. A continuación, su muestra la tabla de personas a entrevistar.

Tabla 3*Muestra seleccionada*

Entrevistado	Puesto	Propósito
Entrevistado 1	Fundador de pyme costarricense	Entender su nivel de conocimiento en procedimientos aduaneros.
Entrevistado 2	Representante del Ministerio de Salud	Conocer su perspectiva sobre los permisos necesarios para importar alimentos.
Entrevistado 3	Representante de consolidadora de carga	Determinar principales retos logísticos en el transporte internacional.
Entrevistado 4	Fundador chileno de <i>Wild Protein</i>	Obtener información sobre el producto.
Entrevistado 5	Consultor de PROCOMER	Conocer la perspectiva de la institución sobre el aprovechamiento de asesorías brindadas a pymes.
Entrevistado 6	Importador costarricense	Analizar la experiencia de un importador activo para comprender los desafíos reales en la importación.
Entrevistado 7	Importador de <i>Wild Protein</i> en Costa Rica	Entender las condiciones de importación específicas de las barras <i>Wild Protein</i> .
Entrevistado 8	Fundadora de pyme para <i>Wild Protein</i>	Conocer la visión empresarial del producto en Costa Rica y los desafíos enfrentados.
Entrevistado 9	Agente aduanal	Obtener claridad técnica sobre los procesos de importación.
Entrevistado 10	Exportador chileno	Comprender los procesos logísticos en la exportación desde Chile.

Fuente: Elaboración propia (2025).

Unidad de Análisis Cualitativa

Las unidades de análisis generan la estructura de las categorías a partir de la cual se puede responder a las preguntas formuladas para resolver la problemática de la investigación en curso, primero, el investigador revisa todo el material, luego identifica un tipo de segmento para ser caracterizado como unidad constante; además, codifica para determinar pertinencia, es decir, compara unidades de análisis para determinar categorías relevantes para el planteamiento del problema, la unidad se puede mantener o cambiar a lo largo de la investigación. Al respecto, se observa lo siguiente:

1. Categorías de análisis: técnicas para generarlas:
 - a. AGRUPAMIENTO: anotar temáticas vinculados al planteamiento, señalar cuáles son comunes (se repiten una y otra vez) y por último se agrupan.
 - b. TÉCNICAS DE ESCRUTINIO:
 - i. REPETICIONES: la más fácil para identificar categorías
 - ii. CONCEPTOS LOCALES o usados frecuentemente en el contexto del estudio (expresiones reveladoras propias del ambiente al que pertenece el colaborador).
 - iii. METÁFORAS Y ANALOGÍAS (ayuda a localizar categorías con significado).
 - iv. TRANSICIONES: cambios que ocurren de manera natural en conversaciones e interacciones).
 - v. SIMILITUDES Y DIFERENCIAS (del lenguaje verbal y no verbal).
 - vi. CONECTORES LINGÜÍSTICOS Y ADVERBIOS, PRONOMBRES O SIMILARES (grupos de palabras y términos que las conectan).
 - vii. DATOS PERDIDOS O NO REVELADOS (preguntarse qué falta o perdido).
 - viii. MATERIAL VINCULADO A LA TEORÍA (se examina el ambiente o contexto, las perspectivas de los participantes y sus percepciones y lo que piensan de otras personas, entre otros. Relación entre las categorías y las preguntas de investigación y también buscar nuevas perspectivas).

Tabla 4*Unidad de Análisis*

OBJETIVO	UNIDAD	CATEGORIA	DEF. CONCEPTUAL	INSTRUMENTO
Identificar las barreras arancelarias y no arancelarias para la importación de las barras de proteína <i>Wild Protein</i> desde Chile a Costa Rica.	Barreras arancelarias	<ol style="list-style-type: none"> 1. Permisos 2. Trámite 3. Información 4. Producto 	Según Corona (2024), las barreras arancelarias se definen como: “impuestos que se aplican a los productos importados.” (párr. 3).	De la pregunta 1 a la pregunta 4
Examinar el impacto de los acuerdos bilaterales y comerciales del comercio internacional en la importación de barras de proteína <i>Wild Protein</i> desde Chile a Costa Rica.	Acuerdos comerciales	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ventajas 2. Desconocimiento 3. Limitaciones 4. Asesorías 	De acuerdo con Sánchez (2020), los acuerdos comerciales se definen como: “tratado entre dos o más partícipes con el fin de incrementar el intercambio de bienes, servicios o inversiones entre ellos. De ese modo, cada uno busca sacar provecho para el desarrollo de su(s) negocio(s).” (párr. 2).	De la pregunta 5 a la pregunta 8
Determinar las opciones de transporte internacional más eficientes para el traslado de las barras <i>Wild Protein</i> desde Chile a Costa Rica con base en factores tales como los costos, el tiempo de tránsito y condiciones de conservación.	Transporte Internacional	<ol style="list-style-type: none"> 1. Medio de transporte 2. Temperatura 3. Marítimo 4. Términos 	Páez (2021), comenta que el transporte internacional “es el conjunto de medios de transporte que permiten el traslado de personas y mercancías entre países.” (párr. 1).	De la pregunta 9 a la pregunta 12

Fuente: Elaboración Propia (2025).

Instrumento

Se refiere a la herramienta que se va a utilizar para recopilar los datos necesarios y con esta, responder a la pregunta de investigación de esta tesis, es decir, es el medio por el cual se obtiene la información de la unidad de análisis seleccionada. Presenta confiabilidad, ya que al ser una aplicación repetida produce resultados iguales, tiene validez ya que mide con exactitud y, por último, permite obtener objetividad, ya que no influye en la calificación e interpretación de los resultados y se refuerza mediante la estandarización en la aplicación del instrumento seleccionado. A continuación, se presentan los posibles instrumentos a utilizar.

Instrumentos Cualitativos

Observación

Es el ambiente físico, el social y humano, actividades individuales y colectivas, artefactos que utilizan los participantes y funciones que cubren, hechos relevantes, eventos e historias, retratos humanos o descripciones de los participantes. Hay diferentes tipos de observadores, existe el observador no participante, participante pasivo, participante moderado, participante activo y participante completo, definidos a continuación.

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

Los momentos más importantes de la observación es la elección del entorno como primer lugar, ser parte de ese entorno para poder aplicar la observación. Se trata de contar con un entrenamiento previo para quienes van a ayudar con la recolección de información para que sepa qué están observando y con cuál intención. Se debe tener en cuenta que la observación terminará cuando exista una repetición de patrones. También es importante considerar la autoobservación, para estudiarse a sí mismo y a los colegas, buscando comprensión y empatía para vivir directamente la experiencia que se desea investigar.

Entrevistas

Corresponde a una conversación planificado por medio de preguntas establecidas entre el investigador y una o varias personas, con el fin de obtener información para recopilar los datos necesarios y responder la pregunta de investigación en curso; es más íntima, flexible y abierta. Puede ser estructurada, es decir, siguiendo una guía de preguntas; semiestructurada, cuando se tiene una guía de preguntas, pero se puede agregar preguntas adicionales; y la no

estructurada o abierta, que tiene una guía general pero el entrevistador tiene libertad de administrarla a conveniencia.

Una entrevista debe tener su debida planeación, por lo tanto, se debe seleccionar el tema con claridad conceptual, análisis teórico del tema, tener un diseño establecido, tener una guía, hacer una transcripción, realizar un análisis de las respuestas obtenidas con el paradigma interpretativo más conveniente, practicar una verificación para ver que sea confiable y tenga validez, así como consistencia de los resultados y, finalmente, preparar un informe que facilite la lectura de los resultados, debe resaltar la consistencia de los criterios científicos y éticos de la investigación.

Grupos de Enfoque o Focus Group

Es el ejercicio de reunir un grupo de personas para realizar una entrevista grupal, reuniones de grupos pequeños o medianos que es guiado por un moderador; en este caso podría ser el investigador, quien tiene como objetivo conocer las opiniones, percepciones o experiencias de los participantes a través del intercambio de ideas, ya que conversan a profundidad en torno al tema en un ambiente tranquilo. Usualmente van de las tres a las diez personas.

Proceso de Recolección de Datos

Para esta investigación de tipo cualitativa, el proceso de recolección de datos se organizará con el fin de obtener información clara y detallada sobre todo lo relacionado con la importación y comercialización de barras de proteína provenientes de Chile. El primer paso es crear una entrevista estructurada, basada en los objetivos de estudio. Se representa por medio de una guía de preguntas abiertas que permiten conocer las opiniones, experiencias y obstáculos que enfrentan las personas seleccionadas como muestra.

Cabe aclarar que la selección de los participantes se realizó de manera intencional, eligiendo personas con experiencia en comercio internacional, conocimiento en productos alimenticios, relacionados con pymes costarricense o que estuvieran directamente relacionadas con la importación en Costa Rica y exportación en Chile. Se contactará principalmente a

importadores, pymes nacionales, asesores aduanales y representantes de empresas gubernamentales y exportadores chilenos.

Las entrevistas se realizarán tanto de forma presencial como virtual, según la disponibilidad de cada persona. Antes de iniciar cada entrevista, se explicará claramente el propósito del estudio y se solicitará el consentimiento voluntario de los participantes, asegurando que la información se usará solo con fines académicos y se mantendrá confidencialmente. Cada entrevista será realizada por medio de un documento de *Google forms* para poder capturar la información recolectada con la autorización de la persona entrevistada para luego analizarla con mayor precisión y hacer las comparaciones necesarias.

Según lo mencionado por Hernández y Mendoza (2018):

En el proceso cuantitativo primero se recolectan todos los datos y luego se analizan, mientras que en la investigación cualitativa no es así, sino que la recolección y el análisis ocurren prácticamente en paralelo; además, el análisis no es completamente uniforme, ya que cada estudio requiere un esquema peculiar. (p. 465).

En cuanto al tratamiento de los datos obtenidos, se organizan en categorías de análisis establecidas según las respuestas recibidas. Dentro de estas categorías se agrupan los contenidos según la similitud conceptual, lo que facilitará la comprensión de los puntos en común entre los entrevistados. Cada categoría se plantea con base en la relación al objeto de estudio, permitiendo un análisis comparativo entre la información recolectada de los participantes y las fuentes secundarias consultadas previamente. De esta manera se logra una interpretación integral del problema planteado.

Fuentes de Información

Las fuentes de información desempeñan un papel fundamental dentro del proceso de investigación, ya que permiten interpretar con mayor precisión los datos obtenidos a través de las entrevistas. Al disponer de un respaldo teórico sólido, se facilita la conexión entre los

participantes y los conceptos, modelos o investigaciones previas relativas al tema principal del estudio.

Este soporte teórico no solo contribuye a una mejor comprensión de las ideas expresadas por los entrevistados, sino que también incrementa la solidez y credibilidad del trabajo. Al integrar teoría y práctica, se logra un análisis más completo y organizado de la información recolectada, lo que a su vez permite formular conclusiones bien fundamentadas que reflejen de manera integral el fenómeno investigado. Tal como lo señalan Hernández y Mendoza (2018):

No depende de la probabilidad, sino de razones relacionadas con las características y contexto de la investigación. Aquí el procedimiento no es mecánico o electrónico, ni con base en fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones de un investigador o de un grupo de investigadores y, desde luego, las muestras seleccionadas obedecen a otros criterios. (p. 200).

No obstante, existen múltiples métodos para llevar a cabo una recolección de datos eficiente. En el caso de esta investigación, se considerará la participación de funcionarios pertenecientes a empresas del sector de transporte internacional, como navieras y consolidadores de carga. Asimismo, se incluirá a profesionales responsables de compras internacionales con experiencia en la importación de mercancías del sector alimenticio provenientes de Chile, así como a representantes de entidades gubernamentales costarricenses vinculados con el comercio internacional.

Fuentes Primarias

De acuerdo con Mejía (2020), las fuentes primarias permiten acceder directamente a la información, ya que provienen de primera mano y sirven como punto de partida para el desarrollo de la investigación. Estas fuentes no han sido alteradas ni interpretadas previamente, pues se obtienen directamente de los entrevistados, quienes comparten sus opiniones y conocimientos relacionados con el tema en estudio.

En esta tesis, las fuentes primarias corresponden a datos originales recolectados específicamente para esta investigación. Su propósito es ofrecer información actual y relevante sobre las estrategias de importación adoptadas por las pymes costarricenses. Entre estas fuentes se destacan las entrevistas realizadas a personas con experiencia en logística y comercio internacional, especialmente en el sector alimentario.

Fuentes Secundarias

Las fuentes secundarias utilizadas en esta investigación se basan en información ya publicada en estudios previos, por lo que representan un complemento importante a las fuentes primarias. Aunque tienen un segundo nivel de relevancia en cuanto a la recolección de datos, aportan valor al análisis al ofrecer antecedentes, comparaciones y fundamentos teóricos. Entre ellas se incluyen libros, artículos académicos, directorios, enciclopedias y otros documentos que abordan temas relacionados con el comercio internacional, la logística de importación y el comportamiento de las pymes.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En este capítulo se presentan los hallazgos más importantes obtenidos a lo largo de la investigación. El objetivo es dar respuesta a las preguntas planteadas en los tres objetivos específicos, para conocer cuáles son las barreras arancelarias y no arancelarias que enfrentan las pymes al importar las barras de proteína *Wild Protein* desde Chile, analizar cómo influyen los acuerdos comerciales en ese proceso y entender cuál es la forma de transporte internacional más eficiente para traer estos productos a Costa Rica.

La información que se analiza en este capítulo fue obtenida por medio de entrevistas realizadas a personas con experiencia en temas de comercio, transporte internacional y normativas legales relacionadas con importaciones. Sus aportes fueron clave para comprender mejor los retos y oportunidades que tienen las pymes al querer traer productos saludables como las barras de proteína *Wild Protein* al mercado costarricense.

Este capítulo está organizado en tres partes, primero, se presenta la Tabla N° 5, donde se resumen las categorías de análisis que surgieron a partir de los objetivos específicos. Estas categorías ayudan a organizar mejor la información y a entender los temas centrales que se investigaron. En la segunda parte, se describe y analiza cada una de estas categorías. Aquí se combinan los resultados de las entrevistas con la información teórica recopilada en el marco teórico, para así tener una visión más completa del tema.

Por último, se incluye una sección de interpretación de los datos, donde se analiza lo encontrado y se responde directamente a la pregunta principal de esta investigación: ¿Cuáles son las estrategias de importación por parte de las pymes para las barras de proteína *Wild Protein* provenientes de Chile hacia Costa Rica durante el primer semestre del 2025? A continuación, se muestran las unidades y categorías de análisis que sirvieron de base para estructurar este capítulo.

Tabla 5*Unidades y categorías de análisis*

Unidades	Categorías
1. Barreras arancelarias	1. Permisos 2. Trámite 3. Producto 4. Información
2. Acuerdos comerciales	1. Ventajas 2. Desconocimiento 3. Limitaciones 4. Asesorías
1. Transporte internacional	1. Medio de transporte 2. Temperatura 3. Marítimo 4. Términos

Fuente: Elaboración propia (2025).

Unidad de Análisis 1: Barreras Arancelarias

Esta primera unidad de análisis tiene como fin la indagación sobre las barreras arancelarias y no arancelarias que enfrentan las pymes en el proceso de importación de productos alimenticios, especialmente las barras de proteína, poniendo especial énfasis en la aplicación práctica de los procedimientos aduaneros, los cobros asociados y los requisitos sanitarios que condicionan el ingreso de alimentos al país. Para la elaboración de esta unidad se abordaron los puntos más relevantes de la normativa y aduanera y sanitaria, y a partir de las entrevistas con actores clave se definieron las categorías:

1. Permisos
2. Trámite
3. Producto
4. Información

Cada una de las categorías señaladas se desarrolla a partir de los aportes brindados por los entrevistados, quienes, desde su experiencia en el ámbito de la importación y la gestión aduanera, compartieron percepciones y recomendaciones clave. Posteriormente, se procede con el análisis de las respuestas, con el fin de identificar los principales desafíos que enfrentan

las pymes al introducir productos alimenticios procesados al país y la relevancia de comprender a fondo los trámites que regulan este proceso.

Categoría 1: Permisos

Descripción

Las respuestas fueron las siguientes:

“Permisos fitosanitarios, procesos muy lentos.” (Entrevistado 1)

“Los trámites que se realizan todavía con papel por ejemplo algunas notas técnicas.” (Entrevistado 2)

“Los permisos de almacenamiento.” (Entrevistado 3)

“Permisos ante el Ministerio de Salud.” (Entrevistado 4)

“Permiso funcional y registro sanitario.” (Entrevistado 5)

“Los permisos siempre son lo más complicado, porque cada institución pide documentos distintos y a veces no queda claro cuál es el orden correcto para tramitarlos.” (Entrevistado 6)

“Me ha costado mucho con los permisos porque algunos tardan semanas en aprobarse y eso atrasa la llegada del producto.” (Entrevistado 7)

“Los permisos se sienten repetitivos, ya que diferentes entidades piden casi la misma información y eso vuelve el proceso cansado y lento.” (Entrevistado 8)

“Lo más difícil han sido los permisos, porque requieren estudios, registros y muchos detalles técnicos que una pyme no siempre conoce bien.” (Entrevistado 9)

*“Los permisos para importar resultan confusos, ya que cambian seguido las regulaciones y uno tiene que estar muy pendiente para no cometer errores.”
(Entrevistado 10)*

Análisis

Analizando la información de la entrevista se evidencia que los permisos son uno de los mayores retos para las pymes al importar. Los entrevistados señalan que los procesos son muy lentos, especialmente en lo relacionado con permisos fitosanitarios y trámites de almacenamiento; además, se mencionan procedimientos que todavía se realizan en papel, lo cual hace que el proceso sea más burocrático y consuma tiempo innecesario. Esta situación genera atrasos en la llegada de la mercancía y provoca que las pymes enfrenten dificultades para planificar sus operaciones de manera eficiente.

Los entrevistados destacan que las instituciones piden permisos de distintas índoles y que muchas veces no está claro en qué orden deben entregarse. También mencionan que los requisitos suelen repetirse entre varias entidades, lo cual hace el proceso cansado y repetitivo, este panorama muestra que las pymes no solo deben invertir dinero, sino también mucho tiempo en entender la normativa y cumplir con lo solicitado, lo cual puede desmotivarlas o complicarles seguir importando. Cabe recalcar que, según la definición, un permiso es un documento que autoriza a realizar una acción, como la licencia de conducir que se ha extraviado. (WordReference.com, s.f).

Los permisos requieren estudios técnicos, registros sanitarios y detalles que no siempre están al alcance de una pyme. Esto hace que dependan de asesores externos o agentes aduaneros, lo que aumenta sus costos. También se menciona que las regulaciones cambian con frecuencia, lo que obliga a estar muy atentos para evitar errores que pueden costar sanciones o pérdidas de tiempo. En conjunto, los permisos representan una barrera que va más allá de lo legal, convirtiéndose en un desafío real que afecta la competitividad y la capacidad de crecimiento de las pequeñas empresas importadoras.

Categoría 2: Trámite

Descripción

Las respuestas fueron las siguientes:

“Notas Técnicas y tramites.” (Entrevistado 1)

*“Presentar los documentos y que coincidan con la factura que el cliente tiene.”
(Entrevistado 2)*

“El trámite de los permisos, permiso de funcionamiento y los registros sanitarios. En el ministerio de salud no son claros, todos los funcionarios tienen como indicaciones diferentes, así como en las sucursales.” (Entrevistado 3)

“Más que un reto, es que realizar los trámites ante Ministerio de Salud es tedioso y paralelamente en algunas ocasiones se deben tramitar otras gestiones ante otras instancias como el MAG.” (Entrevistado 4)

“Tener un permiso de bodega para almacenar los productos.” (Entrevistado 5)

“Cada trámite para ingresar alimentos requiere muchos documentos y revisiones, lo que hace que todo el proceso sea lento.” (Entrevistado 6)

“A veces los trámites no son claros y hay que hacer varias consultas para entender exactamente qué se necesita en cada institución.” (Entrevistado 7)

“Un desafío es que los trámites ante el Ministerio de Salud y otras entidades, como el MAG, se deben hacer por separado, lo que complica el proceso.” (Entrevistado 8)

“Los trámites para obtener permisos de funcionamiento y registros sanitarios suelen ser tediosos porque cada funcionario puede dar indicaciones diferentes.” (Entrevistado 9)

“Es complicado realizar el trámite para conseguir permisos de bodega, ya que sin esto no se puede almacenar ni distribuir los productos legalmente.” (Entrevistado 10)

Análisis

En esta categoría, los entrevistados coinciden en que realizar los procesos para ingresar alimentos al país es complicado y lento. Mencionan que se requiere presentar muchos documentos, que deben coincidir, lo que aumenta la cantidad de revisiones y controles. Los trámites incluyen permisos de funcionamiento, registros sanitarios y notas técnicas, que son necesarios para cumplir con la normativa. Varios participantes indican que estos procesos no son claros y que los funcionarios pueden dar indicaciones diferentes. Esto genera confusión y retrasa la obtención de los permisos necesarios. En general, los trámites son vistos como un paso obligatorio pero difícil de cumplir.

Los trámites ante diferentes instituciones no siempre se coordinan entre sí. Algunos entrevistados señalan que, además del Ministerio de Salud, es necesario realizar gestiones ante el MAG u otras entidades. Esto obligan a los importadores a invertir más tiempo y recursos, lo que complica la planificación logística. La falta de claridad en los requisitos hace que se necesiten varias consultas para entender cada paso. Además, la variación de criterios entre sucursales y funcionarios genera incertidumbre. Esto refuerza la percepción de que los trámites son tediosos y demandantes. Según Roldán (2021) menciona que “Un trámite es una actuación que implica una acción o conjunto de acciones para lograr obtener un beneficio o cumplir con una obligación. Se realizan trámites de todo tipo en ámbitos de la educación, legales, financieros, o de salud entre otros”. (párr. 1).

Se resalta la dificultad para realizar trámites específicos, como los permisos de bodega, que son esenciales para almacenar los productos legalmente. Sin estos permisos, no es posible guardar ni distribuir los alimentos, lo que puede afectar directamente el negocio. La acumulación de trámites, revisiones y requisitos genera un proceso largo y a veces frustrante, por lo tanto, los entrevistados expresan que los trámites son percibidos como un obstáculo que debe superarse para cumplir con el proceso. Esto evidencia la necesidad de mejorar la coordinación y la claridad de los procesos institucionales.

Categoría 3: Producto

Descripción

Las respuestas fueron las siguientes:

“Tener rápido documentos necesarios como Facturas, CO’s, Fitos Extranjeros, entre otros.” (Entrevistado 1)

“Tener un mayor comunicación o control con los proveedores para poder tener los permisos correspondientes.” (Entrevistado 2)

“La paciencia y contar con una base económica para literal pasear algunos trámites de inicio, pues en ocasiones es como la única opción al inicio, nadie te quiere ayudar y como las indicaciones son diferentes entre sucursales.” (Entrevistado 3)

“Seleccionar productos con valor agregado: Es fundamental asegurarse de que los productos a importar ofrezcan algo novedoso al mercado local y que tengan una alta aceptación entre los consumidores (como beneficios nutricionales, diferenciación en sabor, presentación, denominación de origen).” (Entrevistado 4)

“Tener un dinero de contingencia considerado, apoyarse en personas y empresas que ya han importado.” (Entrevistado 5)

“Es importante conocer bien cada producto antes de importarlo, para asegurarse de que cumpla con los requisitos legales y que tenga buena aceptación en el mercado.” (Entrevistado 6)

“Las pymes deben planificar el tiempo y los costos de cada producto, ya que algunos trámites pueden tardar y es necesario tener recursos disponibles para no afectar la operación.” (Entrevistado 7)

“Es recomendable hablar constantemente con los proveedores y asegurarse de que todos los documentos estén completos y correctos.” (Entrevistado 8)

“Seleccionar un producto que sea diferente o tenga valor agregado ayuda a que la importación sea más rentable y que los consumidores lo prefieran sobre otros.”
(Entrevistado 9)

“Contar con el apoyo de otras empresas que ya han importado un producto similar puede facilitar los trámites y evitar errores comunes durante el proceso.” (Entrevistado 10)

Análisis

Según el análisis de las respuestas obtenidas en la entrevista para esta categoría, los entrevistados coinciden en que la planificación y la preparación son clave al importar alimentos. Mencionan que el tener todos los documentos necesarios como facturas, certificados y permisos listos desde el inicio facilita el proceso. También es importante mantener comunicación constante con los proveedores para asegurarse de que cada producto cumpla con los requisitos legales. La paciencia y contar con recursos económicos iniciales ayudan a sobrellevar los trámites largos y a veces complicados. Con una buena organización, las pymes pueden evitar retrasos y problemas. Esto demuestra que la preparación es un factor fundamental para importar productos con éxito.

La selección de productos con valor agregado es de suma importancia. Se destaca que elegir productos novedosos, con beneficios nutricionales, buen sabor, presentación atractiva o denominación de origen, aumenta su aceptación en el mercado. Esto permite que la inversión sea más rentable y que los consumidores prefieran estos productos sobre otros. Además, planificar el tiempo y los costos asociados a cada producto ayuda a no afectar la operación de la pyme. Conocer bien cada producto antes de importarlo reduce riesgos y errores durante los trámites. Quiroa (2025) define el producto como “todo bien o servicio que se genera a través de un proceso productivo y que puede venderse, intercambiarse o generar ingresos en el mercado”. (párr. 2).

Se resalta la importancia del apoyo y la experiencia de terceros. Contar con empresas o personas que ya han importado productos similares facilita la gestión y evita errores comunes, además, mantener un control constante de los documentos y permisos asegura que cada producto pueda ingresar al país sin problemas legales. Los entrevistados coinciden en que la

combinación de preparación, selección estratégica del producto y apoyo externo hace que las pymes enfrenten mejor los desafíos.

Categoría 4: Información

Descripción

Las respuestas fueron las siguientes:

“Creo que normalmente no están muy informados.” (Entrevistado 1)

“Muchas veces no están enterados de los requisitos que se deben de tener, la agencia aduanal debe estar preparada para conocer todos los requisitos necesarios.” (Entrevistado 2)

“Muy poco, falta información general, con los pasos a seguir desde 1-2-3... tal cual.” (Entrevistado 3)

“En los últimos años he visto que las PYMES (serias) buscan mantenerse actualizadas e informadas por los requisitos que requieren en su campo de acción.” (Entrevistado 4)

“Es escaso el conocimiento, o muy variado. Mucha información circulando diferente.” (Entrevistado 5)

“Las pymes necesitan más información sobre los trámites y documentos que se requieren para importar alimentos, porque muchas veces no saben por dónde empezar.” (Entrevistado 6)

“La información que tienen las pymes es limitada y a veces confusa, ya que los requisitos cambian y no siempre es fácil acceder a ellos.” (Entrevistado 7)

“Algunas pymes buscan información constantemente para mantenerse actualizadas, pero otras no saben ni qué documentos son necesarios ni los pasos a seguir.” (Entrevistado 8)

“La falta de información clara hace que los trámites se vuelvan complicados y que las pymes dependan mucho de agencias aduanales o asesores externos.” (Entrevistado 9)

“Es importante que las pymes tengan información organizada y confiable, para poder cumplir correctamente con los requisitos y evitar problemas legales.” (Entrevistado 10)

Análisis

Los entrevistados coinciden en que muchas pymes no están completamente informadas sobre los trámites y requisitos legales para importar alimentos. Señalan que, en muchos casos, las empresas no saben por dónde empezar ni qué documentos son necesarios. La información disponible suele ser limitada, confusa o variable, lo que genera incertidumbre en el proceso, algunas pymes buscan actualizarse constantemente, pero muchas otras dependen de la experiencia de agencias aduanales o asesores externos, lo que les encarece el proceso. Esto evidencia que el acceso a información clara y organizada es un desafío importante. La falta de información adecuada puede retrasar y complicar los procesos de importación.

Indican que los requisitos cambian con frecuencia y que la información que circula muchas veces es diferente según la fuente. Esta situación provoca que algunas pymes cometan errores o tengan que repetir trámites, aumentando costos y tiempos de espera. La comunicación con proveedores y asesores es clave para completar correctamente cada paso. Contar con información precisa permite a las empresas planificar mejor sus importaciones y evitar problemas legales. La educación y capacitación continua se vuelve esencial para enfrentar estos retos. Como menciona Peiró (2020), “La información es el conjunto de datos que configuran un mensaje que emite un emisor y que se pretende llegue al receptor para que quede informado”. (párr. 2).

La importancia de que las pymes tengan información organizada y confiable sobre todos los requisitos legales es indispensable. Esto incluye conocer documentos, permisos y pasos específicos desde el inicio hasta la finalización del proceso. La información clara permite cumplir con las normativas y facilita la toma de decisiones estratégicas al importar alimentos, lo que reduce la dependencia de terceros y disminuye errores en los trámites. Por lo tanto, el

acceso a información confiable es un factor determinante para que las pymes puedan importar productos de manera eficiente y segura.

Unidad de Análisis 2: Acuerdos Comerciales

Esta segunda unidad de análisis tiene como propósito examinar la importancia de los acuerdos comerciales en las estrategias de importación de las pymes, con énfasis en el Tratado de Libre Comercio (TLC) suscrito entre Chile y Costa Rica. Para su desarrollo, se abordaron los aspectos más relevantes del tratado y su aplicación práctica en el proceso de ingreso de productos alimenticios procesados, como las barras *Wild Protein*. Debido a la importancia de este acuerdo como marco regulatorio que otorga condiciones preferenciales y competitivas a las pequeñas y medianas empresas, se establecieron las siguientes categorías de análisis:

1. Ventajas
2. Desconocimiento
3. Limitaciones
4. Asesorías

Cada categoría se construyó a partir de las respuestas obtenidas en las entrevistas, con el propósito de reflejar la relevancia que tienen dentro del proceso de importación. A partir de estas opiniones se lleva a cabo un análisis detallado, lo que permite identificar los principales retos y oportunidades que enfrentan las pymes al implementar estrategias de importación.

Categoría 1: Ventajas

Descripción

Las respuestas fueron las siguientes:

“Ese TLC está un poco obsoleto, pero pienso que se puede aprovechar alguna RdO para sacar provecho de algún beneficio arancelario de un producto en específico.”
(Entrevistado 1)

“Los TLC bien aplicados son fundamentales para poder reducir costos a la hora de importar los productos.” (Entrevistado 2)

“Facilita un poco el proceso.” (Entrevistado 3)

“Otra ventaja que puede aprovechar una comercializadora de productos comestibles es la “complementariedad productiva”, ampliando la gama de productos ofertados e incluso puede pensar en una posible exportación.” (Entrevistado 4)

“La ventaja es disminución en algunos costos de importación.” (Entrevistado 5)

“Una ventaja es que ayuda a que algunos productos entren al país con menos impuestos, lo que hace más fácil competir en el mercado.” (Entrevistado 6)

“Como ventaja se puede ver que da más seguridad legal a las pymes, ya que el tratado define reglas claras para importar y comercializar alimentos.” (Entrevistado 7)

“Se pueden traer productos que no se producen en Costa Rica, ampliando la oferta para los consumidores, lo que se puede considerar como ventaja.” (Entrevistado 8)

“Se puede ver como ventaja que el TLC abre la posibilidad de crear alianzas con proveedores de Chile, generando relaciones comerciales más estables.” (Entrevistado 9)

“Una ventaja es que el tratado permite pensar en un crecimiento a futuro, ya que no solo facilita la importación, sino que también abre la puerta a posibles exportaciones.” (Entrevistado 10)

Análisis

La ventaja se entiende como todo beneficio o aspecto positivo que ayuda a una persona o empresa a estar en una mejor posición frente a otras. Las ventajas del TLC entre Chile y Costa Rica refieren los beneficios de las pymes al importar alimentos, como menores costos, facilidades en los trámites, etc. Reconocer estas ventajas es importante porque comprende de

qué forma un tratado comercial puede mejorar las oportunidades de negocio. Sevilla (2025) menciona que “es un atributo único y sostenible que permite a una empresa superar a sus rivales de manera consistente”. (párr. 1).

Los resultados muestran que entre las principales ventajas identificadas se encuentran la disminución de costos de importación y la reducción de impuestos en algunos productos, lo que facilita la competitividad en el mercado local. También señalan que los TLC, cuando se aplican correctamente, ayudan a simplificar ciertos procesos y brindan reglas claras para el comercio. Esta seguridad legal representa un beneficio importante para las pymes, ya que permite planificar con mayor confianza. De esta manera, los entrevistados ven al TLC como un apoyo para abrir oportunidades de negocio y dar mayor estabilidad a las importaciones.

Otra ventaja destacada es la posibilidad de ampliar la gama de productos disponibles en Costa Rica gracias a la importación desde Chile. Esto enriquece la oferta para los consumidores y permite a las pymes ofrecer productos diferenciados o con valor agregado. Además, el TLC abre la puerta a nuevas relaciones comerciales con proveedores chilenos, lo que puede fortalecer la cadena de suministro. Además, se menciona que el tratado genera oportunidades de crecimiento futuro, incluso hacia la exportación. De este modo, las ventajas del TLC se entienden como un conjunto de beneficios que van más allá de lo económico y que favorecen la expansión y sostenibilidad de las pymes.

Categoría 2: Desconocimiento

Descripción

Las respuestas fueron las siguientes:

*“Que no se permita la Importación/Exportación de materias primas importantes.”
(Entrevistado 1)*

“La falta de conocimiento de los tratados y no saber cómo aplicarlos, saber que los tratados tienen plazos para correcciones puntuales.” (Entrevistado 2)

“Falta se información y una línea correcta a seguir con lineamientos claros y una entidad que guíe el proceso no que pretenda poner trabajar o cobrar de más.”
(Entrevistado 3)

“El principal problema con Chile y en general el Sur de América, son los factores logísticos.” (Entrevistado 4)

“La dificultad que existe para registrar un producto en el país en el que se venderá.”
(Entrevistado 5)

“Un factor que limita es el desconocimiento de las pymes sobre cómo aplicar los beneficios del TLC en los trámites de importación.” (Entrevistado 6)

“La falta de información clara sobre los pasos y requisitos hace que muchas pymes no sepan cómo aprovechar las ventajas del tratado.” (Entrevistado 7)

“El desconocimiento de los plazos y condiciones específicas del TLC provoca que las empresas no puedan planificar bien sus importaciones.” (Entrevistado 8)

“Muchas veces existe falta de información práctica y sencilla que guíe a las pymes, lo que genera confusión y dependencia de terceros.” (Entrevistado 9)

“El desconocimiento de las herramientas y apoyos disponibles limita que las pymes utilicen el TLC al máximo para reducir costos y ampliar su mercado.” (Entrevistado 10)

Análisis

Analizando los resultados obtenidos de la entrevista, estos muestran que el desconocimiento más frecuente está ligado a la falta de información sobre los trámites y requisitos del TLC. Los entrevistados señalan que las pymes no saben cómo aplicar correctamente las normas, ni cuentan con guías claras sobre los pasos a seguir. La confusión aumenta porque los lineamientos no siempre son uniformes y varían según la entidad que los comunique. Además, las empresas muchas veces desconocen los plazos para realizar ajustes o

correcciones puntuales dentro del tratado. Este panorama genera una fuerte dependencia de terceros, como agencias aduanales o asesores externos, lo que aumenta los costos de operación.

La palabra desconocimiento se refiere a la falta de información o entendimiento sobre un tema específico. En este contexto, se relaciona con la ausencia de claridad que tienen muchas pymes respecto al uso del TLC entre Chile y Costa Rica, y con los pasos necesarios para importar alimentos. Cuando hay desconocimiento, las empresas no saben cómo aplicar los beneficios del tratado, cuáles documentos deben presentar o cuáles plazos deben cumplir. Este vacío de conocimiento genera inseguridad y errores en la gestión. Por eso, el desconocimiento se convierte en un obstáculo directo para aprovechar las oportunidades que brinda el comercio internacional.

Los entrevistados resaltan que el desconocimiento limita a las pymes en la identificación de oportunidades. Por ejemplo, desconocer los beneficios arancelarios o los apoyos disponibles reduce las posibilidades de competir en mejores condiciones. También mencionan que factores logísticos y las dificultades para registrar productos en otros países se suman a esta problemática. En consecuencia, el desconocimiento impide aprovechar al máximo el TLC y genera barreras para el crecimiento de las pymes.

Categoría 3: Limitaciones

Descripción

Las respuestas fueron las siguientes:

“Cumplir con los criterios de origen, por ejemplo, el CCA o Minimis.” (Entrevistado 1)

“La falta de conocimiento del poder corregir el tratado en caso de errores.” (Entrevistado 2)

“No entiendo” (Entrevistado 3)

“El principal problema con Chile y, en general, con el sur de América, son los factores logísticos. El intercambio comercial con esta región tiende a ser más costoso y los tiempos de transporte son mayores. Además, Costa Rica tiene muy cerca uno de los mercados más grandes del mundo: Estados Unidos. Por esta razón, el comercio con Chile suele quedar relegado, ya que resulta más conveniente aprovechar la cercanía y las ventajas logísticas que ofrece el mercado estadounidense.” (Entrevistado 4)

“Ninguna de momento” (Entrevistado 5)

“Una de las limitaciones que enfrentan las pymes es no entender bien los criterios de origen, lo que dificulta aprovechar los beneficios del tratado.” (Entrevistado 6)

“Existen limitaciones porque muchos empresarios no tienen capacitación suficiente sobre cómo comprobar el origen de los productos.” (Entrevistado 7)

“Los trámites son largos y con demasiados detalles, lo que complica el proceso para pequeñas empresas lo que se puede convertir en una limitante” (Entrevistado 8)

“Hay limitaciones logísticas, ya que el transporte desde países lejanos encarece los costos y hace menos atractivo aplicar las reglas de origen.” (Entrevistado 9)

“Muchas veces las limitantes vienen de la falta de asesoría clara, lo que lleva a errores en la documentación y pérdida de beneficios arancelarios.” (Entrevistado 10)

Análisis

La información obtenida de las respuestas refleja que las pymes enfrentan diferentes limitaciones al aplicar correctamente las reglas de origen del tratado. Entre ellas se encuentran la dificultad para cumplir con criterios técnicos, así como los trámites largos y con demasiados detalles que vuelven el proceso tedioso. Esto genera que las empresas pequeñas, al tener menos recursos, encuentren más barreras para cumplir con todos los requisitos. De esta forma, las limitaciones no solo se ven en lo legal o técnico, sino también en la falta de apoyo y acompañamiento en los procesos.

Cuando se habla de limitaciones, se hace referencia a los obstáculos o dificultades que impiden a una persona o empresa aprovechar al máximo una oportunidad. Como afirma Vega (2023), “son aspectos o condiciones que se identifican como posibles obstáculos para alcanzar los objetivos”. (párr. 1). Esto evidencia que las limitaciones pueden estar ligadas tanto al desconocimiento como a la falta de capacitación. Es decir, no es que las pymes no quieran aprovechar el tratado, sino que se enfrentan a barreras que les resultan difíciles de superar por sus propios medios.

Otro punto importante es que las limitaciones también provienen de factores externos, como los problemas logísticos. El comercio con Chile se ve afectado por mayores costos y tiempos de transporte en comparación con otros mercados más cercanos como Estados Unidos, lo que genera que muchas pymes prefieran no aplicar las reglas de origen, ya que los beneficios no compensan los gastos. Además, la falta de asesoría clara y accesible genera errores en la documentación y la pérdida de ventajas arancelarias.

Categoría 4: Asesorías

Descripción

Las respuestas fueron las siguientes:

*“Que comercien productos que tenga 0 arancel consolidado para no pagar DAI.”
(Entrevistado 1)*

*“Asesorarse con una agencia de aduana o un especialista en tratados. Para conocer los cómo debe llenarse correctamente y cuáles son los errores que son corregibles.”
(Entrevistado 2)*

“Investigar, leer y buscar (pagar) asesoría para el trámite. Chile tiene muy buenos productos que podrían ser de interés acá en CR.” (Entrevistado 3)

“Realizar estudios de prospección adecuados que incluyan: Requisitos arancelarios y no arancelarios: Verificar las regulaciones, permisos, certificaciones sanitarias, además los costos logísticos como transporte, almacenamiento, seguros y tiempos de entrega etc.” (Entrevistado 4)

“Buscar apoyo en personas que manejan esta información y trabajan en importaciones.” (Entrevistado 5)

“Las pymes deberían buscar asesoría desde el inicio, para que entiendan bien cómo funcionan los acuerdos y no cometan errores que luego les cuesten dinero o tiempo.” (Entrevistado 6)

“Es importante recibir asesoramiento especializado en aduanas y tratados, porque muchas veces los trámites son confusos y un experto puede aclarar paso a paso lo que se debe hacer.” (Entrevistado 7)

“Las pymes deberían invertir en asesoría antes de importar, ya que eso les da seguridad y confianza para aprovechar mejor los beneficios que ofrece un acuerdo comercial como el de Chile.” (Entrevistado 8)

“Combinar la asesoría de un experto con la investigación propia de la pyme es necesario, porque así pueden confirmar la información y tomar decisiones más seguras sobre los productos que desean traer.” (Entrevistado 9)

“Contar con asesoramiento continuo ayuda a que las pymes se adapten a cambios en los requisitos o reglas, evitando sanciones y asegurando que aprovechen todas las ventajas del acuerdo.” (Entrevistado 10)

Análisis

El análisis de las respuestas obtenidas muestra que las pymes consideran la asesoría como una herramienta clave para enfrentar los retos de los acuerdos comerciales. Los entrevistados mencionan que, al recibir una buena guía, las empresas pueden conocer mejor los trámites, evitar errores y planificar con más certeza la importación de productos. De esta manera, la asesoría se convierte en una ventaja competitiva porque permite tomar decisiones claras y aprovechar al máximo los beneficios del TLC con Chile. Además, ayuda a reducir riesgos financieros y legales que muchas veces aparecen por desconocimiento.

La palabra asesoría se refiere al apoyo o consejo que brinda un experto en un tema específico para ayudar a otra persona o empresa a tomar decisiones correctas. Según Méndez (2024), “es el apoyo mediante consejos a otra persona sobre la realización de una o varias actividades de las que desconoce con certeza cómo realizarla”. (párr. 1). En este caso, la asesoría en comercio internacional permite que las pymes comprendan mejor los tratados, conozcan los requisitos y se adapten a los cambios de reglas. De esta forma, se asegura un manejo más eficiente de los recursos.

Se observa que contar con asesoría constante es fundamental para que las pymes no dependan únicamente de la experiencia propia o de la prueba y error. Contar con un acompañamiento especializado en temas aduanales les permite reducir costos, aprovechar oportunidades de negocio y competir de forma más justa en el mercado. Además, los expertos pueden guiar en la correcta aplicación de los tratados.

Unidad de Análisis 3: Transporte Internacional

A continuación, se analizará la tercera unidad de análisis, en la cual se aborda el tema del transporte internacional y su impacto en las estrategias de importación de las barras de proteína *Wild Protein*. Esta unidad se vincula directamente con el tercer objetivo específico planteado en la investigación, ya que busca determinar las opciones de transporte más eficientes tomando en cuenta factores como costos, tiempos de tránsito y condiciones de conservación del producto. De las entrevistas realizadas se derivaron las siguientes categorías:

1. Medio de transporte
2. Temperatura
3. Marítimo
4. Términos

Seguidamente, se describe la información recopilada a través de las entrevistas realizadas para esta unidad de análisis, vinculándola con los planteamientos teóricos abordados en la investigación, con el fin de identificar aportes prácticos que fortalecen la comprensión del proceso de importación de las barras de proteína *Wild Protein*.

Categoría 1: Medio de transporte

Descripción

Las respuestas fueron las siguientes:

“Marítimo: porque es más factible traer ese producto en cajas dentro de contenedores por un precio no tan elevado.” (Entrevistado 1)

“El transporte aéreo es el más rápido y por el tipo de mercancías.” (Entrevistado 2)

“Avión, por ser un producto que debe mantenerse en bajas temperaturas.” (Entrevistado 3)

“Barco es la mejor opción. En principio que puede revisar el transporte aéreo ya que no es un producto de alto peso y un volumen bajo, sin embargo, esa modalidad la recomendaría para productos altamente perecederos. Si el producto tiene una vida de más de 6 meses se debe buscar la opción de transporte más económica.” (Entrevistado 4)

“Todo depende del presupuesto que se tenga, porque si la cantidad a importar es bastante, es mejor un container con las medidas de temperatura necesarias para la calidad del producto, por vía marítima. Si la cantidad a importar es menor, es mejor vía aérea por temas de mantenimiento del producto de chocolate y costos.” (Entrevistado 5)

“El transporte más conveniente depende de la cantidad de barras a importar, si es mucho, el medio de transporte marítimo es más económico y permite controlar la temperatura.” (Entrevistado 6)

“Si se necesita rapidez, el transporte aéreo es la mejor opción, porque las barras llegan antes y se mantiene su calidad, sobre todo si requieren frío.” (Entrevistado 7)

“El medio de transporte debe elegirse según la duración del producto, si la vida útil es larga, el transporte marítimo es suficiente y más barato que el aéreo.” (Entrevistado 8)

“Es importante elegir un transporte que mantenga la calidad del producto y que se ajuste al presupuesto de la pyme; así se evitan pérdidas y gastos innecesarios.” (Entrevistado 9)

“Combinar el tipo de transporte según la cantidad y la urgencia puede ser lo ideal; para pocas unidades se puede usar transporte aéreo y para grandes volúmenes, marítimo.” (Entrevistado 10)

Análisis

Los entrevistados coinciden en que la elección del medio de transporte es clave para importar las barras de proteína *Wild Protein* desde Chile hacia Costa Rica. Señalan que el transporte marítimo es más económico cuando se importan grandes volúmenes, porque reduce los costos. Por otro lado, el transporte aéreo es más rápido y recomendable para cantidades pequeñas o productos perecederos. La decisión depende de factores como la vida útil del producto, la urgencia de la entrega y el presupuesto disponible. El elegir correctamente el medio de transporte ayuda a proteger la calidad de las barras y evita pérdidas económicas.

La palabra medio de transporte se refiere al sistema o método mediante el cual se trasladan bienes o personas de un lugar a otro. Según Páez (2025), los medios de transporte “son las distintas modalidades o sistemas que existen para trasladar personas o mercancías de un lugar a otro. Se clasifican principalmente según el medio físico por el que se desplazan: tierra, agua o aire”. (párr. 2). En este caso, seleccionar un transporte adecuado permite que las barras de proteína lleguen en buen estado, cumpliendo con los estándares de calidad y respetando los tiempos de entrega.

De la misma manera, los entrevistados sugieren combinar los tipos de transporte según las necesidades específicas. Por ejemplo, usar transporte aéreo para cantidades pequeñas y urgentes, y marítimo para grandes volúmenes y productos con mayor vida útil. Además, se recomienda ajustar la elección del transporte al presupuesto de la pyme, considerando costos

de almacenamiento, seguros y tiempos de entrega. La correcta selección del medio de transporte permite que las pymes optimicen recursos y mantengan la calidad de los productos durante todo el proceso logístico.

Categoría 2: Temperatura

Descripción

Las respuestas fueron las siguientes:

*“Embalaje, tipo de Contenedor, temperaturas, composición del producto, entre otras.”
(Entrevistado 1)*

“La temperatura óptima para la carga, el tiempo que pueda durar en los diferentes modos de transporte y la caducidad de los productos.” (Entrevistado 2)

“Contratar una empresa aduanera y de logista sanitaria.” (Entrevistado 3)

“Verificar las condiciones de envío, si requiere transporte con temperatura controlada o si puede ir en un contenedor regular. Las cantidades son suficiente para contratar un contenedor completo o se debe realizar mediante un con consolidado. Que los empaques y embalajes sean los adecuados para la manipulación a la cual será sometida. Verificar los tiempos para mantener abastecido el mercado.” (Entrevistado 4)

“El tipo de temperatura que necesita para estar en óptimas condiciones, según lo que compone el producto.” (Entrevistado 5)

*“Una pyme debe asegurarse de que la temperatura del transporte sea la correcta, porque si se pierde el control de frío, el producto puede llegar dañado y sin calidad.”
(Entrevistado 6)*

*“Es importante revisar la temperatura desde que el producto sale del proveedor hasta que llega al país, para garantizar que no haya cambios que afecten su conservación.”
(Entrevistado 7)*

“Que los contenedores tengan sistemas de temperatura controlada, ya que esto asegura que las barras de proteína se mantengan en buen estado durante el viaje.” (Entrevistado 8)

“Deben planificar el tiempo del traslado junto con la temperatura, porque si el trayecto es largo y no se mantiene bien el frío, el producto podría perderse.” (Entrevistado 9)

“Otra recomendación es trabajar con empresas de logística que den garantía sobre la temperatura adecuada, ya que esto reduce riesgos y asegura que el producto llegue óptimo al mercado.” (Entrevistado 10)

Análisis

A través del análisis de las preguntas aparece la categoría de temperatura como un aspecto importante dentro de la logística de importación de alimentos. Las respuestas señalan que mantener la temperatura adecuada es vital para asegurar que las barras de proteína lleguen en buenas condiciones al país. Si el frío o calor no se controlan de forma correcta, el producto puede dañarse, perder calidad o incluso volverse no apto para el consumo. Por eso, las pymes deben verificar el embalaje y el tipo de contenedor usado. La temperatura se convierte en una variable que define directamente la conservación del producto.

Se entiende la temperatura como “el grado de calor o frío que tiene un cuerpo o el ambiente, medido con base en una escala establecida”. (RAE, 2024). En el ámbito logístico, esta definición se relaciona a un sentido práctico, ya que mantener una temperatura controlada en el transporte asegura la integridad de la carga. Las pymes deben prever el uso de contenedores refrigerados y revisar que los sistemas funcionen durante todo el trayecto. De esta manera, se disminuyen los riesgos de pérdida, se cumplen las regulaciones sanitarias y se conserva la confianza del consumidor final.

Las respuestas muestran que la temperatura no debe analizarse de forma aislada, sino junto al tiempo de traslado, el tipo de producto y el presupuesto de la pyme. Una buena planificación combina el medio de transporte con la temperatura requerida, dependiendo de la vida útil de las barras y de la urgencia de entrega. También se recomienda trabajar con empresas de transporte que garanticen condiciones adecuadas de frío y un monitoreo constante.

Categoría 3: Marítimo

Descripción

Las respuestas fueron las siguientes:

“Marítimo, CLARAMENTE es el más barato.” (Entrevistado 1)

“El marítimo por qué es uno de los más baratos, además que puede llevar mayor cantidad de producto en un solo flete, aunque por la naturaleza del producto la caducidad es un tema importante.” (Entrevistado 2)

“Barco.” (Entrevistado 3)

“Barco es la mejor opción.” (Entrevistado 4)

“Podría ser vía marítima, consolidado, siempre que se tengan las condiciones sanitarias que mantenga la calidad del producto.” (Entrevistado 5)

“Para una pyme con poco presupuesto, el transporte marítimo es la mejor opción porque es más barato y permite mover bastante mercancía sin gastar tanto dinero.” (Entrevistado 6)

“Usar un barco ayuda a las pymes a ahorrar, ya que el costo del flete es menor que el aéreo y se pueden traer más productos en un solo viaje.” (Entrevistado 7)

“Si no hay prisa en la entrega, el transporte marítimo resulta más conveniente, porque, aunque tarde más, mantiene un costo bajo y seguro.” (Entrevistado 8)

“El barco es práctico para una pyme, ya que da la posibilidad de consolidar la carga con otros importadores y así reducir gastos de transporte.” (Entrevistado 9)

“Para quienes buscan economía y no necesitan rapidez, el transporte marítimo siempre será una alternativa viable, porque equilibra costo y capacidad de carga.”
(Entrevistado 10)

Análisis

A raíz del análisis de las respuestas anteriores, se demuestra que el transporte marítimo es señalado por los encuestados como la alternativa más adecuada para una pyme con presupuesto limitado, debido a que ofrece menores costos en comparación con otros medios de transporte. Este tipo permite mover grandes volúmenes de mercancía en un solo envío, lo que lo hace atractivo para empresas que buscan optimizar recursos. Aunque es más lento que el aéreo, su ventaja principal está en la capacidad y en la posibilidad de consolidar cargas, reduciendo así los gastos de flete.

El transporte marítimo hace referencia al transporte internacional de mercancías a través de barcos. La OMC (s.f) indica lo siguiente sobre el transporte vía marítima:

Calificado a menudo de "alma del comercio mundial", el transporte marítimo sigue siendo el modo predominante de transporte internacional de las mercancías objeto de comercio y constituye la columna vertebral de las cadenas de suministro mundiales. Representa más del 80 % del volumen del comercio mundial. (párr. 2).

Esto se debe a que combina costos bajos con la posibilidad de trasladar diferentes tipos de productos, siempre que se respeten las condiciones de conservación necesarias. En las respuestas también se refleja que, si bien el transporte marítimo es barato y práctico, las pymes deben considerar aspectos como la caducidad de los productos y las condiciones sanitarias de los contenedores. Esto implica que, aunque sea una opción viable por precio y capacidad, requiere planificación y control para no afectar la calidad de la mercancía.

Categoría 4: Términos

Descripción

Las respuestas fueron las siguientes:

*“Caídas de contenedores, Daños de sistemas de refrigeración, Entre otras.”
(Entrevistados 1)*

“En este tipo de mercancías, la temperatura de esta es fundamental, considerar contratar contenedores refrigerados o que mantengan la temperatura óptima para carga.” (Entrevista 2)

“Las cantidades de producto, pues depende de ello si es consolidad o no. Depende la cantidad se debe compartir los escudos de transporte. Lo ideal una nueva empresa aduanera.” (Entrevistado 3)

“Los puntos de entrega de mercancía y responsabilidad, si va a importar la recomendación sería utilizar un INCOTERM donde se tenga el mayor control sobre el transporte (ejemplo un FCA o incluso un exw).” (Entrevista 4)

“Encontrar una opción conveniente entre mantener la calidad del producto, costo y fecha de caducidad.” (Entrevistado 5)

“Un reto común es no entender bien los términos del contrato de transporte, lo que genera confusiones sobre quién paga o quién se responsabiliza si algo sale mal. Esto se resuelve revisando con cuidado los términos y pidiendo asesoría antes de firmar.” (Entrevistado 6)

“Muchas veces los retrasos en la aduana se dan porque la pyme no conoce los términos de entrega o de importación. La solución está en informarse bien y asegurarse de que todos los documentos cumplan con los términos que exige la ley.” (Entrevistado 7)

“Cuando la mercancía llega dañada y no está claro quién debe responder. La mejor forma de resolverlo es establecer los términos en un INCOTERM que deje claro el punto en que cambia la responsabilidad.” (Entrevistado 8)

“Al calcular costos, porque no entienden los términos que incluyen el seguro o el flete. Deben pedir cotizaciones detalladas y confirmar qué gastos están cubiertos según los términos del transporte.” (Entrevistado 9)

“Un reto frecuente es negociar con empresas de logística que usan términos técnicos difíciles. Esto se resuelve buscando explicaciones sencillas o apoyo profesional que traduzca esos términos para que la pyme pueda tomar decisiones claras y seguras.” (Entrevistado 10)

Análisis

En el transporte internacional de mercancías, las pymes enfrentan distintos retos que pueden afectar la calidad y el costo del producto. Analizando las respuestas de los entrevistados se puede encontrar que entre los retos están los daños en sistemas de refrigeración, las caídas de contenedores o la dificultad para consolidar carga según la cantidad de producto. Estas situaciones muestran que la claridad en los acuerdos establecidos entre las partes importa bastante. Si no se definen bien los términos de responsabilidad y entrega, los riesgos aumentan y los costos pueden duplicarse. Por eso, resulta fundamental revisar cada detalle antes de iniciar una importación.

El concepto de términos hace referencia, según (Gómez 2025), a que “son un documento legal que establece las reglas y pautas para el uso de un servicio o producto”. (párr.1). En el contexto de esta tesis, se refieren a las condiciones pactadas en un acuerdo, contrato o negociación, que determinan derechos, deberes y responsabilidades. En el comercio internacional, los términos más conocidos son los Incoterms, que aclaran aspectos como quién paga el flete, quién cubre el seguro y en qué momento cambia la responsabilidad del producto. Definir bien los términos evita confusiones sobre pagos, retrasos en aduanas o reclamos por daños en la mercancía.

Además, los resultados reflejan que muchas pymes tienen dificultades porque no entienden los términos técnicos de la logística o no saben interpretar los costos que incluyen

seguros, fletes y trámites aduaneros. Esta falta de claridad puede provocar pérdidas o errores en la documentación. Para resolverlo, es recomendable pedir asesoría profesional que explique estos términos en un lenguaje sencillo y adaptado a la realidad de cada empresa.

Interpretación de Datos

A partir de los resultados obtenidos en esta investigación, fue posible identificar una serie de elementos comunes en las respuestas de los participantes, lo que permitió construir una visión integral sobre el proceso de importación de barras de proteína *Wild Protein* desde Chile hacia Costa Rica. Este análisis se organizó en tres unidades principales: barreras arancelarias, acuerdos comerciales y transporte internacional, cada una desglosada en categorías que reflejan los aspectos esenciales del proceso logístico y normativo que enfrentan las pymes.

En la unidad de análisis 1, se abordaron aspectos como permisos, trámites, características del producto e información disponible. Los entrevistados coincidieron en que los permisos y registros sanitarios conformar una de las mayores dificultades, ya que los procesos son percibidos como lentos, burocráticos y en ocasiones repetitivos. La falta de coordinación entre instituciones y los cambios constantes en la normativa generan confusión y retrasos que afectan directamente la planificación de las pymes. Esto evidencia que el marco regulatorio en la práctica se convierte en un obstáculo que requiere estrategias de anticipación y preparación.

Desde un enfoque crítico, se observa la necesidad de fortalecer la digitalización y estandarización de trámites en el país; sin embargo, mientras estos cambios estructurales se hacen, la estrategia más realista para las pymes es apoyarse en asesores especializados, mantener comunicación constante con proveedores y documentar cada paso para evitar errores que puedan terminar en sanciones o atrasos.

En cuanto a la categoría de producto, los participantes resaltaron la importancia de elegir bienes con valor agregado y aceptación en el mercado nacional. Este hallazgo no es menor, ya que permite entender que la importación no puede verse únicamente como un proceso de traslado de mercancía, sino como una decisión estratégica que combina viabilidad, rentabilidad y diferenciación en el consumo. Así, seleccionar un producto atractivo, con beneficios nutricionales y presentación innovadora, se convierte en parte de la estrategia de

importación, al igual que asegurar la disponibilidad de recursos financieros que respalden los trámites iniciales.

La unidad de análisis 2 puso en evidencia la relevancia del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Costa Rica como un instrumento que puede generar ventajas competitivas para las pymes. Entre los beneficios más destacados están la reducción de costos arancelarios y la posibilidad de ampliar los productos disponibles en el mercado nacional. Sin embargo, el estudio reveló que existe un fuerte desconocimiento sobre cómo aplicar correctamente estos beneficios, lo que limita su aprovechamiento. Muchos empresarios no dominan los criterios para aplicar el certificado de origen ni los plazos establecidos en el tratado, lo cual genera pérdida de beneficios arancelarios.

También se identificaron limitaciones relacionadas con factores logísticos y de distancia geográfica. A diferencia de mercados más cercanos como Estados Unidos, el comercio con Chile implica mayores costos y tiempos de transporte, lo que reduce el atractivo del TLC. Sin embargo, este hallazgo también muestra una oportunidad, ya que, si las pymes logran combinar el uso de asesorías con una planificación logística adecuada, pueden reducir el impacto de estos costos y aprovechar el tratado de forma más efectiva. De la mano de las asesorías se pueden optimizar recursos y evitar errores que podrían traducirse en pérdidas económicas.

Por último, la unidad de análisis 3 permitió identificar que la elección del medio de transporte es un factor determinante para la viabilidad de la importación. El transporte marítimo se percibe como la opción más económica para grandes volúmenes, mientras que el transporte aéreo resulta más conveniente para envíos pequeños o urgentes. Sin embargo, el análisis evidenció que no basta con elegir entre aéreo o marítimo, sino que resulta fundamental garantizar condiciones adecuadas de temperatura y conservación durante el trayecto. De lo contrario, el producto podría perder calidad y valor en el mercado.

La categoría de términos, vinculada al uso de Incoterms, mostró que muchas pymes tienen dificultades para comprender con claridad las responsabilidades y costos asociados al transporte internacional. Esto genera confusiones sobre quién asume los riesgos en caso de daños, retrasos o pérdidas. Por ello, una estrategia clave consiste en negociar y revisar los términos contractuales antes de iniciar el proceso de importación, contando con apoyo

especializado cuando sea necesario. El transporte, en este caso, no debe verse únicamente como un medio de traslado, sino como un conjunto de decisiones logísticas, legales y financieras que afectan directamente en la competitividad de la pyme.

La integración de estas tres unidades de análisis permite construir una visión integral del proceso de importación de barras de proteína *Wild Protein* desde Chile. Se entiende que esta actividad exige una planificación que combina la preparación documental, el aprovechamiento del acuerdo comercial vigente y la correcta gestión logística. No se trata solo de introducir un producto al mercado, sino de asegurar que cada etapa del proceso cumpla con parámetros de eficiencia y sostenibilidad económica.

Los entrevistados coincidieron en que la falta de información clara y accesible constituye una de las principales dificultades para las pymes durante el proceso de importación. Señalaron que, en muchas ocasiones, desconocen los requisitos, las instituciones involucradas y los pasos específicos que deben seguir, lo que provoca errores recurrentes y retrasos en sus trámites. También mencionaron que la ausencia de acompañamiento especializado aumenta la probabilidad de cometer equivocaciones que pueden traducirse en mayores costos o en la retención de mercancías. Además, varios participantes comentaron que, debido a sus limitaciones de recursos, las pymes suelen enfrentar retos adicionales para costear asesorías, contratar servicios logísticos o asumir gastos imprevistos asociados al proceso importador.

La interpretación de los datos muestra que las estrategias de importación más efectivas para las pymes costarricenses interesadas en traer barras de proteína *Wild Protein* desde Chile se estructuran en cuatro ejes fundamentales, la gestión eficiente de trámites y permisos, mediante organización y asesoría; el uso estratégico de acuerdos comerciales, aplicando de manera consciente los beneficios del TLC; la selección adecuada del transporte internacional, considerando costo, tiempo y conservación del producto; y el acceso a información y apoyo especializado, que permita reducir la incertidumbre y tomar decisiones más seguras. Estos elementos permiten garantizar el éxito de la operación comercial y la sostenibilidad de la pyme en un mercado cada vez más competitivo.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

En esta investigación se han analizado distintos aspectos que intervienen en la importación de las barras de proteína *Wild Protein* desde Chile hacia Costa Rica, con el fin de identificar estrategias que permitan a las pymes enfrentar los retos del comercio. Las conclusiones se presentan de acuerdo con las categorías de análisis trabajadas, lo que ha permitido responder a los objetivos específicos y comprender con mayor claridad las oportunidades y desafíos del proceso.

Los permisos y requisitos sanitarios constituyen en un reto para las pymes, ya que suelen ser procesos extensos y complejos que generan atrasos y costos adicionales en la importación.

Los trámites aduaneros son percibidos como tediosos, debido a la falta de coordinación entre instituciones y a la variación de criterios en su aplicación, lo que dificulta la planificación logística.

Muchas pymes carecen de información clara y actualizada sobre los requisitos de importación, lo que las hace dependientes de asesores externos y eleva los costos de gestión.

La correcta selección del producto es clave para justificar la inversión inicial. En este caso, las barras *Wild Protein* ofrecen un valor agregado que responde a la demanda de alimentos saludables en Costa Rica, lo que fortalece su viabilidad comercial.

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Costa Rica ofrece beneficios arancelarios y seguridad que facilitan la importación de productos, lo que representa una ventaja competitiva para las pymes.

Una parte importante de las pymes desconoce cómo poner en práctica los beneficios del tratado, lo que limita su aprovechamiento y puede generar errores en los trámites.

Las pymes enfrentan limitaciones derivadas de los altos costos logísticos y de la falta de capacitación técnica, lo que reduce el atractivo de aplicar ciertas disposiciones del acuerdo.

La asesoría especializada resulta fundamental para que las pymes puedan aplicar correctamente los tratados comerciales y evitar errores que afecten el proceso de importación.

El transporte marítimo consolidado es la opción más viable para las pymes, pues ofrece menores costos en comparación con el transporte aéreo, aunque implique tiempos de entrega más largos.

El mantenimiento de condiciones de temperatura es esencial para preservar la calidad del producto durante el traslado, lo que obliga a invertir en logística especializada, es decir, contenedores refrigerados.

Si bien el transporte marítimo es la alternativa más económica, implica retos relacionados con los largos tiempos de tránsito y la necesidad de una adecuada planificación.

El desconocimiento de términos logísticos básicos como los Incoterms, seguros y responsabilidades genera confusión entre las pymes y puede traducirse en costos adicionales o incumplimientos.

Por último, las estrategias de importación por parte de las pymes para traer las barras de proteína *Wild Protein* desde Chile hacia Costa Rica durante el primer semestre del 2025 consisten en aprovechar los beneficios arancelarios del TLC entre ambos países y seleccionar un transporte que permita optimizar recursos, minimizar riesgos y asegurar la llegada oportuna de las mercancías al mercado costarricense.

Recomendaciones

Con base en los resultados obtenidos y el análisis realizado, se plantean las siguientes recomendaciones con el objetivo de fortalecer las estrategias de importación de las pymes interesadas en introducir las barras de proteína *Wild Protein* provenientes de Chile hacia Costa Rica. Estas recomendaciones consideran las limitaciones reales de las pequeñas y medianas empresas, así como las oportunidades de mejora en los distintos actores que participan en la cadena de importación.

A Procomer y Ministerio de Salud se les recomienda avanzar en la digitalización del sistema VUCE, incorporando validaciones automáticas que detecten documentos faltantes o inconsistencias antes de la presentación formal, lo que reduciría atrasos y reprocesos en los permisos.

Se recomienda a los agentes de la función pública diseñar paquetes de servicios estandarizados y accesibles para pymes, que incluyan revisión documental, presentación de trámites y seguimiento, con tarifas claras y competitivas que permitan a las pequeñas empresas planificar sus costos de manera más efectiva.

Se aconseja a las pymes importadoras establecer estudios de mercado de proveedores en Chile, solicitando de forma previa certificados de libre venta, etiquetas originales y estudios de vida útil. Esto garantizará mayor seguridad en la calidad del producto.

Se sugiere a las pymes y a los proveedores chilenos realizar un envío piloto con estudios de estabilidad y etiquetado en español antes de iniciar la importación comercial, con el fin de anticipar ajustes técnicos y facilitar la aprobación del registro sanitario en Costa Rica.

A las pymes interesadas en importar en conjunto se les recomienda explorar opciones de consolidación de carga, para reducir el costo del flete marítimo y optimizar la frecuencia de los envíos.

Se aconseja a las pymes importadoras capacitarse en el uso de Incoterms y negociar con sus proveedores aquellos términos más convenientes para su nivel de experiencia y capacidad financiera, priorizando condiciones que reduzcan riesgos y costos.

Se sugiere a las pymes importadoras implementar un procedimiento interno de gestión documental digital, con plantillas estandarizadas y sistemas de archivo en la nube, que aseguren la trazabilidad y resguardo de los documentos obligatorios en el proceso de importación.

Al Instituto Nacional de Seguros se le recomienda crear un paquete de seguros de transporte para las barras *Wild Protein* con costos accesibles para las pymes en caso de ser requerido.

Se aconseja a la Universidad Internacional de las Américas promover programas de mentoría en los que los estudiantes, futuros profesionales, capaciten a las pymes en materia de importación, compartiendo buenas prácticas y lecciones aprendidas que reduzcan los riesgos de error.

A las pymes y a los proveedores chilenos se les recomienda establecer un calendario de entregas con plazos y entregables de documentos definidos, de modo que exista claridad en las responsabilidades de ambas partes y se eviten retrasos por falta de información.

Se aconseja a las pymes importadoras iniciar la introducción del producto en el mercado costarricense con lotes distribuidos en puntos de venta seleccionados, para recoger retroalimentación de los consumidores y ajustar la estrategia de mercadeo antes de ampliar la operación.

Se recomienda a las pymes importadoras realizar auditorías internas periódicas de su proceso de importación, con el fin de detectar errores a tiempo y asegurar una mejora continua en sus operaciones.

Por último, se recomienda a los futuros investigadores indagar más a fondo sobre los Tratados de Libre Comercio, sus requisitos y aplicación en las importaciones de las barras de proteína *Wild Protein*, para facilitar a las pymes.

CAPÍTULO VI: PROPUESTA

El consumo de productos saludables y funcionales ha venido en aumento en Costa Rica durante los últimos años, impulsado por una mayor conciencia con respecto al bienestar físico, la nutrición balanceada y la práctica de actividades deportivas. Cada vez más, los consumidores costarricenses buscan alternativas que además de satisfacer sus necesidades nutricionales básicas, aporten beneficios adicionales para su salud, energía y rendimiento físico. Entre estos productos, los suplementos alimenticios, como las barras de proteína, han ganado popularidad, ya que permiten complementar la dieta diaria de manera práctica, favoreciendo la recuperación muscular, el control del apetito y la optimización del rendimiento en la actividad física.

Esta tendencia de consumo ha generado un nicho atractivo para la introducción de productos innovadores que respondan a las demandas de un público cada vez más informado y exigente. Para las pymes, este escenario representa una oportunidad estratégica de diversificación, permitiéndoles ampliar su portafolio de productos con bienes que sean competitivos en precio y calidad y que también estén alineados con las preferencias y valores del consumidor costarricense, como la salud, la sostenibilidad y la conveniencia. La entrada a este mercado puede verse como un aumento de la competitividad y en la posibilidad de establecerse en un mercado en crecimiento, marcado por la búsqueda constante de innovación.

Sin embargo, a pesar de las oportunidades existentes, las pymes enfrentan desafíos significativos al momento de realizar procesos de importación. Entre los principales obstáculos se encuentran la falta de experiencia en la gestión de trámites logísticos, el desconocimiento de las normas sanitarias y aduaneras aplicable al ingreso de alimentos, así como la dificultad para diseñar estrategias comerciales efectivas que permitan la correcta introducción y posicionamiento del producto en el mercado nacional. Estas barreras pueden limitar su capacidad de acceder a proveedores internacionales, aumentar los costos operativos y generar retrasos que afecten la competitividad del negocio.

Ante esta situación, surge la necesidad de desarrollar una propuesta que ofrezca una ruta clara, práctica y estructurada para la importación de las barras *Wild Protein*, permitiendo a las pymes superar las limitaciones mencionadas. Esta propuesta busca proporcionar herramientas estratégicas y operativas que faciliten la planificación logística, aseguren el cumplimiento de los requisitos legales y sanitarios, y promuevan estrategias de

comercialización adecuadas. De esta manera, se pretende que las pequeñas y medianas empresas puedan gestionar con éxito la importación de productos funcionales, consolidar su presencia en el mercado nacional y responder a la creciente demanda de consumidores interesados en hábitos de vida saludables.

Objetivos

Objetivo General

Diseñar un manual digital sobre el proceso de importación de las barras de proteína *Wild Protein* desde Chile hacia Costa Rica, dirigida a pymes con recursos y conocimientos limitados en comercio internacional.

Objetivos Específicos

Elaborar un manual digital con los pasos, documentos y requisitos necesarios en el proceso de importación.

Promover la difusión del manual digital a través de canales de comunicación accesibles y fáciles para el conocimiento y aplicación por parte de las pymes costarricenses.

Propuesta

Mediante esta investigación se identificó que, en los últimos años, el consumo de productos saludables y funcionales en Costa Rica ha mostrado un crecimiento sostenido, impulsado por un aumento en la conciencia sobre la nutrición, el bienestar físico y la práctica de actividades deportivas. Esta tendencia ha generado un nicho de mercado atractivo, particularmente para suplementos alimenticios como las barras de proteína, que facilitan una dieta equilibrada y contribuyen al rendimiento físico.

Sin embargo, a pesar de la existencia de un mercado potencialmente amplio, muchas pequeñas y medianas empresas enfrentan dificultades significativas para aprovechar estas oportunidades, especialmente cuando se trata de procesos de importación complejos. Esta limitación se traduce en un desconocimiento de los pasos logísticos, aduaneros y regulatorios

necesarios para traer productos como las barras de proteína *Wild Protein* desde Chile hacia Costa Rica, lo cual puede generar retrasos, costos adicionales y pérdida de competitividad frente a marcas ya establecidas.

Entre los problemas más comunes que enfrentan las pymes se encuentra la falta de conocimiento sobre los requisitos de documentación aduanera, la incertidumbre respecto a los procedimientos sanitarios necesarios para la importación de alimentos, retrasos en los tiempos de despacho por errores en la planificación logística y costos adicionales derivados de la inexperiencia en comercio internacional. Estos obstáculos no solo afectan la viabilidad económica del negocio, sino que también limitan la capacidad de las empresas para competir con marcas ya consolidadas que cuentan con experiencia y recursos para realizar procesos complejos.

Ante esta realidad, se propone la creación de un manual digital sobre el proceso de importación de las barras de proteína *Wild Protein* desde Chile hacia Costa Rica, dirigido específicamente a pymes con recursos limitados y conocimientos reducidos en comercio internacional. Este manual se propone como una herramienta práctica, clara y accesible, cuyo objetivo es guiar a las empresas a través de cada etapa del proceso de importación, desde la planificación inicial y la selección del proveedor hasta la nacionalización del producto y su introducción al mercado costarricense.

El manual digital proporciona detalles sobre la normativa aduanera, requisitos, documentos necesarios y procedimientos de importación. Esto permite que las pymes comprendan con precisión el marco legal y los lineamientos regulatorios, reduciendo el riesgo de incumplimiento y posibles sanciones. Además, consiste en una guía paso a paso que ilustra el proceso de importación de manera estructurada.

Con esto se busca que las pymes puedan aplicar inmediatamente los conocimientos adquiridos, facilitando la toma de decisiones y optimizando los recursos disponibles. Y, por último, ofrece lineamientos sobre planificación de importaciones y recomendaciones para minimizar riesgos logísticos. Aunque el enfoque principal del manual es operativo, también permite que las empresas adopten un enfoque más estratégico, anticipándose a posibles obstáculos y aumentando la eficiencia del proceso.

Un componente esencial de la propuesta es la difusión del manual digital a través de canales de comunicación accesibles, como plataformas web, redes sociales y asociaciones de pymes. Se reconoce que la simple existencia del manual no garantiza su uso; por ello, la estrategia de difusión se enfoca en asegurar que el recurso llegue a quienes más lo necesitan y en formatos que sean fáciles de acceder y comprender. Esto promueve la equidad en el acceso a información valiosa y fortalece la capacidad de las empresas para entrar en un mercado competitivo.

Esta propuesta busca cubrir una necesidad operativa inmediata, pero, más allá, también aborda la brecha que limita la participación de las pymes en el comercio internacional. La digitalización de recursos educativos y prácticos, como el manual propuesto, representa una estrategia efectiva para empoderar a las empresas pequeñas, ya que permite superar barreras tradicionales de conocimiento, tiempo y recursos financieros. De la misma manera, la implementación de herramientas digitales fomenta la profesionalización de los procesos internos de las pymes, incentivando la adopción de buenas prácticas logísticas, administrativas y estratégicas, lo que puede generar efectos positivos sostenibles a largo plazo.

Se espera que, con la implementación de este manual digital y su difusión efectiva, las pymes puedan gestionar la importación de las barras *Wild Protein* de manera más eficiente, minimizar riesgos, optimizar recursos y, además, mejorar su competitividad en el creciente mercado de alimentos saludables en Costa Rica. Al mismo tiempo, la propuesta contribuye a fortalecer la capacidad del sector pyme para responder a las demandas de consumidores cada vez más informados y exigentes, favoreciendo la innovación, la diversificación de productos y la consolidación de negocios sostenibles.

Esta propuesta representa una intervención estratégica que combina información técnica, orientación práctica y acceso digital, diseñada para responder de manera integral a las necesidades de las pymes. Su implementación facilita la importación de un producto específico, como es el caso de las barras de proteína, pero además se crea un precedente para el desarrollo de herramientas digitales que fortalezcan la gestión empresarial y fomenten un entorno de comercio más inclusivo y competitivo.

Factibilidad

La factibilidad de la propuesta se sustenta en una serie de factores interrelacionados que, al complementarse, aseguran su implementación efectiva y aumentan la probabilidad de éxito. Desde una perspectiva técnica, la propuesta se apoya en el uso de herramientas digitales ampliamente disponibles y de fácil acceso. Esto permite desarrollar un manual digital con un formato claro, interactivo y actualizable, que puede ser consultado desde cualquier dispositivo conectado a internet.

La disponibilidad de fuentes confiables, como normativas de comercio, reglamentos y documentos aduaneros oficiales, proporciona la base técnica para construir un contenido riguroso, preciso y alineado con la legislación vigente, la experiencia previa en proyectos de investigación, recopilación de información y elaboración de guías prácticas garantiza, y no es estructurar riguroso, preciso y alineado con la legislación vigente, basándose en la experiencia previa en proyectos de investigación, recopila

Desde el ámbito económico, la propuesta evidencia una alta factibilidad debido a los costos relativamente bajos asociados a la producción de un manual digital, en comparación con otras alternativas tradicionales como la impresión o consultorías personalizadas. La inversión principal se centra en la investigación, el diseño y la difusión, recursos que pueden ejecutarse con presupuesto limitado, sin comprometer la calidad del producto final.

Adicionalmente, la digitalización del manual permite su distribución masiva a través de medios virtuales, eliminando gastos logísticos importantes y aumentando el alcance potencial de manera exponencial. Este enfoque además de reducir los costos también genera un retorno significativo en términos de impacto para las pymes, al brindarles una herramienta que les permite gestionar procesos de importación complejos de forma más eficiente y con menor riesgo financiero.

En cuanto a la factibilidad operativa, la propuesta es altamente viable, ya que no requiere de estructuras complejas ni de personal altamente especializado para su ejecución. El desarrollo del manual puede realizarse por un equipo reducido, compuesto por un investigador principal, un asistente para recopilación de información y un diseñador que garantice la presentación clara y atractiva del contenido.

La implementación de estrategias de difusión a través de plataformas web y redes sociales asegura que el recurso llegue al público meta de manera efectiva, promoviendo su utilización y maximizando su impacto. La combinación de un desarrollo técnico accesible y un plan de distribución bien definido permite que las pymes, incluso aquellas con experiencia limitada en comercio internacional, puedan acceder a información clave de forma rápida y comprensible, fortaleciendo su capacidad para tomar decisiones estratégicas.

Desde la perspectiva legal y normativa, la factibilidad de la propuesta se encuentra respaldada por la existencia de un marco regulatorio claro y consolidado en Costa Rica, relacionado con la importación de alimentos procesados y suplementos alimenticios. La disponibilidad de guías, regulaciones y requisitos oficiales permite que la información contenida en el manual sea confiable y ajustada a la normativa vigente, lo que brinda seguridad a las pymes al momento de aplicar los procedimientos. Este respaldo legal incrementa la confianza en la herramienta.

Por otra parte, desde el ámbito social, la propuesta se beneficia del creciente interés de la población costarricense por productos saludables, así como del deseo de las pymes de innovar y diversificar su oferta. La existencia de una guía práctica y digital, diseñada para atender necesidades reales de las empresas, promueve la inclusión y la participación de las pymes en un mercado en expansión.

De esta manera, se fortalece la relación entre la demanda de los consumidores y la capacidad de respuesta empresarial. Este factor social se ve reforzado por la aceptación generalizada de recursos digitales y la disposición de los empresarios a utilizar herramientas que simplifiquen procesos complejos, fomentando así la profesionalización y eficiencia de sus operaciones.

Desde la perspectiva temporal, la propuesta es factible, ya que el desarrollo del manual digital y su estrategia de difusión pueden ejecutarse en un plazo razonable, estimado entre dos y tres meses. La planificación eficiente de las fases de desarrollo y publicación permite asegurar que cada etapa se cumpla sin comprometer la calidad del producto final, garantizando además que las pymes puedan acceder al recurso oportunamente.

La combinación de factibilidad técnica, económica, operativa, legal, social y temporal asegura que la propuesta además de ser viable también tenga un impacto real y medible en la capacidad de las pymes para gestionar el proceso de importación de las barras *Wild Protein*, fortaleciendo su competitividad y sostenibilidad en el mercado costarricense de productos saludables.

Estructura/Requisitos/Elementos

La propuesta se centra en el cumplimiento de los dos objetivos específicos planteados, los cuales buscan dar respuesta a las principales limitaciones de las pymes costarricenses interesadas en importar las barras de proteína *Wild Protein*. Para lograrlo, se desarrollará un manual digital, considerando elementos que aseguren tanto su claridad y utilidad como su correcta difusión y acceso por parte de las empresas. A continuación, se describen los elementos organizados según cada objetivo específico.

En el caso del primer objetivo, elaborar un manual digital con los pasos, documentos y requisitos necesarios en el proceso de importación, que faciliten la comprensión y aplicación por parte de las pymes, la estructura deberá contemplar los siguientes elementos:

- Diagnóstico inicial: identificar el nivel de conocimiento de las pymes sobre comercio internacional, trámites aduaneros y regulaciones sanitarias. Esta evaluación permitirá ajustar el lenguaje y la complejidad del manual a las necesidades de los usuarios, garantizando que sea comprensible y práctico.

Preguntas:

1. ¿Ha realizado anteriormente algún proceso de importación?
 - a. Si.
 - b. No.
2. ¿Conoce los requisitos básicos para importar productos alimenticios a Costa Rica?
 - a. Si.
 - b. No.
 - c. Parcialmente.
3. ¿Está familiarizado con los beneficios del Tratado de Libre Comercio?
 - a. Si.

- b. No.
 - c. Parcialmente.
- 4. ¿Conoce los medios de transporte internacional más adecuados para su producto?
 - a. Si.
 - b. No.
 - c. Parcialmente.
- 5. ¿Qué nivel considera que tiene su empresa en conocimientos sobre importación?
 - a. Bajo.
 - b. Medio.
 - c. Alto.
- Diseño del contenido: estructuración de la información de forma clara y práctica, con apartados que incluyan:
 - Negociación con el proveedor para la selección de productos, acuerdos comerciales y condiciones de entrega.
 - Selección de Incoterm con la explicación de las opciones más utilizadas y su impacto en costos y responsabilidades.
 - Logística de transporte para la planificación del envío internacional y nacionalización de la carga.
 - Documentación requerida: listado completo de facturas, permisos, certificados y documentos aduaneros, con ejemplos de cómo completarlos correctamente.
 - TLC existentes para Costa Rica.
- Elaboración: redacción de la primera versión del manual y validación mediante retroalimentación de expertos en comercio internacional, logística y normativa sanitaria, así como empresarios con experiencia en importación de productos similares.

En el caso del segundo objetivo, que se refiere a promover la difusión del manual a través de canales de comunicación que faciliten su conocimiento, la estructura deberá organizarse en los siguientes pasos:

- Selección de canales de difusión: identificación de medios digitales accesibles para las pymes, incluyendo:
 - Plataformas web de asociaciones empresariales, cámaras de comercio y organismos gubernamentales relacionados con pymes.
 - Redes sociales profesionales y grupos en plataformas como LinkedIn y Facebook.
- Acceso inclusivo: el manual estará disponible en una página web de fácil navegación, diseñada para ser consultada desde cualquier dispositivo con conexión a Internet, incluyendo computadoras, tabletas y teléfonos inteligentes. La plataforma permitirá el acceso inmediato a todos los contenidos, con secciones interactivas, descargas opcionales y ejemplos prácticos, asegurando que incluso las pymes con menor experiencia digital puedan utilizar la herramienta de manera sencilla y eficiente.
- Promoción: actividades complementarias para aumentar la visibilidad del manual, como seminarios virtuales, reuniones cortas de introducción, publicaciones en redes.
- Retroalimentación: establecimiento de mecanismos que permitan a las pymes enviar comentarios y sugerencias sobre el manual, facilitando actualizaciones periódicas en función de cambios normativos, experiencias prácticas y mejoras en los procesos de importación.

De esta manera, la propuesta asegura que los dos objetivos específicos se cumplan de manera integral, por un lado, garantiza que las pymes cuenten con un recurso digital claro, práctico y confiable para realizar importaciones, mientras que, por otro lado, con el segundo objetivo asegura que este recurso llegue a su público objetivo y pueda ser utilizado de manera efectiva. Al ejecutar ambos elementos, se fortalece la capacidad de las pymes para superar

barreras logísticas y normativas, aumentando su competitividad y participación en el mercado costarricense de alimentos saludables.

Recursos

Para la creación de esta propuesta, se utilizarán los elementos previamente descritos, así como el apoyo de literatura especializada en comercio internacional, que aseguren precisión, aplicabilidad y accesibilidad. Se consultará literatura especializada en comercio internacional, logística y normativas sanitarias, así como información disponible en línea de instituciones nacionales e internacionales de referencia, como Procomer, la Cámara de Comercio de Costa Rica, el Ministerio de Salud, la Organización Mundial del Comercio y la Cámara de Comercio Internacional. Esta base documental permitirá garantizar que el contenido sea confiable y actualizado.

La recopilación de experiencias empresariales será fundamental. Se considerará la trayectoria de empresas distribuidoras de productos saludables que operan en Costa Rica, así como de pymes locales con recursos limitados que han iniciado procesos de importación. Estas experiencias servirán para identificar buenas prácticas, errores frecuentes y estrategias aplicables al contexto costarricense, permitiendo que el manual sea útil incluso para empresas con capacidades reducidas.

El desarrollo del manual contará con la participación de profesionales especializados, como agentes aduanales, especialistas en transporte internacional, asesores y consultores en diseño web garantizarán que el contenido sea preciso y funcional. Además, profesionales en comunicación digital y educación aportarán metodologías claras para la presentación de información, ejemplos prácticos y recursos visuales que faciliten la comprensión por parte de las pymes.

El manual estará creado en una página web interactiva, por lo que se emplearán herramientas tecnológicas específicas. Se utilizarán plataformas que permitirán organizar los contenidos. Se usarán editores de contenido como Canva, ejemplos prácticos y plantillas descargables, y herramientas de análisis ayudarán a medir el acceso y la interacción del público objetivo.

Cronograma de Aplicación

Tabla 6

Cronograma de Aplicación

Periodo	Proceso	Funciones
Mes 1	Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none">Definición del alcance y objetivos del manual de importación.Estructuración preliminar de la página web con el manual.
Mes 2	Elaboración de contenidos	<ul style="list-style-type: none">Redacción inicial del manual práctico de importación paso a paso.Diseño preliminar de la página web.Preparación de materiales de apoyo en formatos digitales, como plantillas descargables y ejemplos.
Mes 3	Implementación piloto	<ul style="list-style-type: none">Publicación inicial de la página web con el manual para un grupo reducido de pymes.Prueba de navegación y descarga de recursos.Monitoreo de accesos, tiempos de uso y retroalimentación de los usuarios sobre la claridad y utilidad del manual.
Mes 4	Validación	<ul style="list-style-type: none">Análisis de comentarios y sugerencias recibidas durante el piloto.Ajuste de contenidos y recursos según retroalimentación.Validación técnica de la página web y aseguramiento de accesibilidad desde diferentes dispositivos.
Mes 5	Evaluación	<ul style="list-style-type: none">Lanzamiento oficial del manual digital para todas las pymes interesadas.Promoción a través de canales de comunicación como redes sociales.Evaluación del alcance, efectividad y aceptación del manual.Ajustes finales para su actualización continua.

Fuente: Elaboración propia, 2025.

Evaluación de Resultados

La evaluación de resultados se plantea como un componente fundamental para determinar la efectividad del manual digital de importación de las barras *Wild Protein* y garantizar que cumpla con su propósito de fortalecer la capacidad de gestión de las pymes costarricenses. El objetivo es comprobar si el instrumento facilita la comprensión y aplicación de los pasos, documentos y requisitos involucrados en el proceso de importación, asegurando que las empresas puedan operar de manera eficiente, minimizando errores y optimizando recursos. Esta evaluación se divide en tres etapas complementarias que permiten un análisis progresivo y profundo del uso y la efectividad del manual.

Etapa 1: Monitoreo Inicial

En esta primera fase se dará seguimiento a la aplicación piloto del manual digital. El objetivo principal es verificar que los contenidos sean comprendidos y utilizados correctamente por las pymes, detectando posibles dificultades en la interpretación de las instrucciones, navegación en la página web o acceso a los recursos. Se analizará la eficacia del manual como herramienta práctica, evaluando la estructura, ejemplos interactivos y plantillas descargables.

Este monitoreo permite realizar ajustes a tiempo, es decir, antes de la difusión masiva del manual, asegurando que el recurso sea funcional y útil desde su primera aplicación. Entre los aspectos a evaluar destaca el uso efectivo del manual digital durante la gestión del primer lote de importaciones, la claridad de las instrucciones y ejemplos prácticos, y, por último, la accesibilidad y facilidad de navegación en la página web, incluyendo descarga de recursos.

Etapa 2: Validación de Contenidos

La segunda etapa busca recopilar retroalimentación directa de las pymes participantes y de expertos en comercio internacional. Se aplicarán entrevistas, cuestionarios en línea y reuniones que permitan identificar fortalezas y oportunidades de mejora. Esta etapa es crítica, ya que mide la comprensión de los contenidos y la percepción de los usuarios sobre la utilidad práctica del manual.

La información recopilada permitirá ajustar la estructura, la interactividad y la presentación de los recursos, garantizando que el manual sea una herramienta intuitiva y adaptable a diferentes niveles de conocimiento en comercio exterior. Entre los elementos evaluados se incluirá el nivel de satisfacción de las pymes respecto a claridad, organización y aplicabilidad del manual digital, la facilidad de uso y navegación en la página web, la identificación de secciones que requieran mayor detalle o ejemplos prácticos adicionales y la retroalimentación sobre la utilidad de plantillas y demás componentes del manual.

Etapa 3: Evaluación Final

La última etapa se enfoca en medir el impacto real del manual digital después de su implementación y validación. Aquí se emplean indicadores cuantitativos y cualitativos que permiten analizar los resultados económicos, logísticos y operativos. Se busca evidenciar si el manual contribuye a optimizar los procesos de importación, reducir errores, ahorrar tiempo y mejorar la capacidad de planificación de las pymes. Además, se evaluará el alcance de la difusión, midiendo la adopción del manual, la interacción con los recursos digitales y la posibilidad de replicar su uso en futuras importaciones o con otros productos.

Entre los principales indicadores se encuentra el número de pymes que utilizaron el manual digital para gestionar importaciones de barras, la reducción en tiempos y costos de importación respecto a estimaciones iniciales, el cumplimiento de requisitos aduaneros sin errores ni sanciones, el nivel de repetición del uso del manual para nuevas importaciones, el alcance de la difusión digital, medido a través de visitas a la página web, descargas de plantillas y retroalimentación recibida, y la sostenibilidad del modelo, evaluando si el manual puede ser utilizado con otros productos similares.

Con esta evaluación en tres etapas se asegura que el manual digital no se limite a un producto teórico, sino que sea una herramienta funcional, medible y mejorable según resultados reales. La integración de monitoreo, validación y análisis de impacto permite tomar decisiones informadas sobre ajustes y futuras mejoras, garantizando que el recurso cumpla su propósito de fortalecer la competitividad y eficiencia de las pymes en el mercado costarricense de alimentos funcionales.

Tabla 7*Evaluación de Resultados*

Etapa	Objetivo	Indicadores	Método de recolección
Monitoreo Inicial	Verificar comprensión y aplicación del manual digital.	<ul style="list-style-type: none">• Uso efectivo del manual en el plan piloto.• Claridad de instrucciones.• Accesibilidad.	Observación, registro de uso web y seguimiento.
Validación de Contenidos	Recopilar retroalimentación para ajustes.	<ul style="list-style-type: none">• Nivel de satisfacción de las pymes.• Facilidad de uso de la web.• Identificación de mejoras.	Entrevistas, cuestionarios en línea y reuniones con usuarios.
Evaluación final	Medir resultados y sostenibilidad del manual.	<ul style="list-style-type: none">• Número de pymes que usaron el manual.• Reducción de tiempos y costos de importación.• Cumplimiento de requisitos legales.• Alcance de difusión.• Capacidad de replicarse para otras importaciones.	Encuestas de satisfacción, análisis de datos web y seguimiento de procesos.

Fuente: Elaboración propia, 2025.

Ilustración 8

Página Web de Propuesta

ImportTico
Guía Completa para Importación a Costa Rica

Wild Protein: Suplemento Nutricional de Alta Calidad

Descubre las características únicas de nuestro producto y comienza tu camino hacia la Importación exitosa a Costa Rica.

- 100% Natural**
Elaborado con ingredientes naturales sin conservantes artificiales.
- Alto Contenido Proteico**
Más del 80% de proteína pura con perfil completo de aminoácidos.
- Sostenible**
Proceso ecológico y proceso de producción responsable.
- Calidad Premium**
Cumple con los más altos estándares internacionales de calidad.

Wild Protein

- Composición:** Proteína de suero aislada.
- Presentación:** 500g y 1kg
- Sabor:** Natural, Vanilla, Chocolate
- Vida útil:** 24 meses
- Almacenamiento:** Lugar fresco y seco

Evaluación de Conocimientos de Importación

1. ¿Ha realizado anteriormente algún proceso de importación?
 Sí No

2. ¿Conoce los requisitos básicos para importar productos alimenticios a Costa Rica?
 Sí No Parcialmente

3. ¿Está familiarizado con los beneficios del Tratado de Libre Comercio?
 Sí No Parcialmente

4. ¿Conoce los medios de transporte internacional más adecuados para su producto?
 Sí No Parcialmente

5. ¿Qué nivel considera que tiene su empresa en conocimientos sobre importación?
 Bajo Medio Alto

[Entrar Evaluación y Ver Módulos Recomendados](#)

[Saltar evaluación y ver todos los módulos](#)

El ya tiene experiencia en importación, puede acceder directamente a todos los módulos.

Módulos de Importación

Selecciona un módulo para obtener información detallada:

- Incoterms**
Términos internacionales de comercio, responsabilidades y recomendaciones para Wild Protein.
[Acceder al módulo →](#)
- Marco Legal y TLC**
TLC Chile - Costa Rica, reglas de origen, certificado de origen y otros tratados vigentes.
[Acceder al módulo →](#)
- Documentación Requerida**
Lista completa de documentos, plantillas descargables y ejemplos prácticos.
[Acceder al módulo →](#)
- Requisitos Sanitarios**
Registro sanitario, certificados de libre venta, normas de etiquetado y permisos.
[Acceder al módulo →](#)
- Calculadora de Costos**
Herramienta interactiva para estimar costos de transporte, aranceles y gastos.
[Acceder al módulo →](#)
- Logística y Transporte**
Comparación marítimo vs. aéreo, tiempos, costos y control de temperatura.
[Acceder al módulo →](#)

Wild Protein
Suplemento nutricional de alta calidad para el mercado costarricense.

Módulos
Incoterms
Marco Legal y TLC
Documentación Requerida
Requisitos Sanitarios
Calculadora de Costos
Logística y Transporte

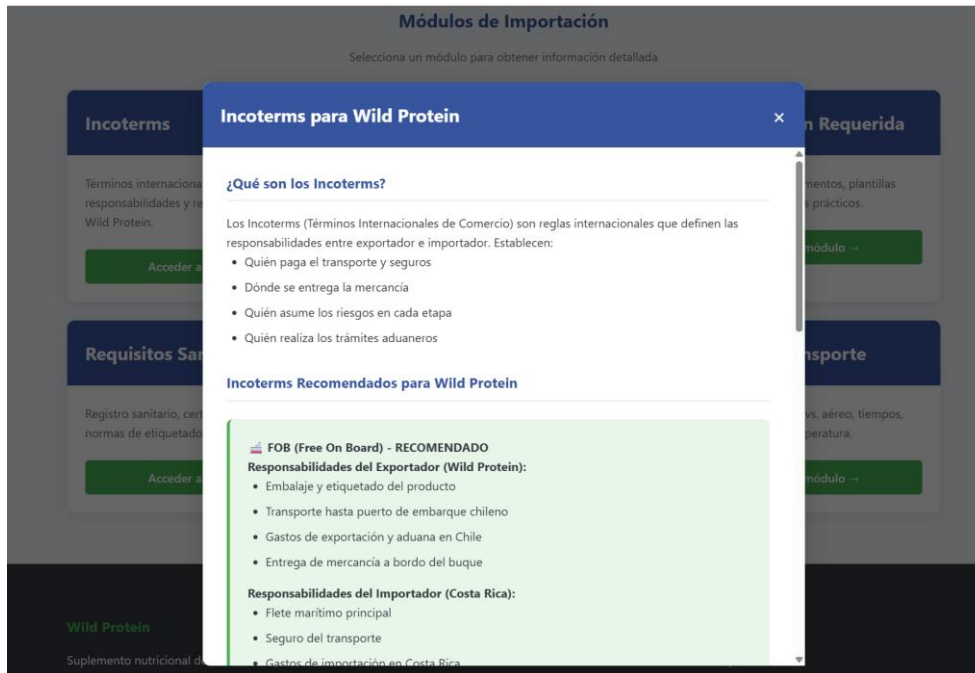
Contacto
Email: info@importtico.com
Teléfono: +506 8764 6264
Dirección: San José, Costa Rica

© 2024 ImportTico. Todos los derechos reservados.

Fuente: Elaboración propia (2025).

Ilustración 9:

Módulo Incoterms



Fuente: Elaboración propia (2025).

Ilustración 10

Módulo TLC



Fuente: Elaboración propia (2025).

Nota: Enlace de la página: <file:///C:/Users/mora.v.1/OneDrive%20-%20Procter%20and%20Gamble/Desktop/Personal/U/Tesis/wildprotein/index.html>

Bibliografía

- Alpizar Arce, M. (2020, julio). *OPORTUNIDADES PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE FRUTAS Y VEGETALES PROCESADOS COMO INSUMO PARA LA INDUSTRIA ALIMENTARIA EN CHILE [Diapositivas]*. Procomer. <https://sistemas.procomer.go.cr/EstudiosInteligenciaComercial>
- Arce Aguilar, M. L., Brenes Méndez, P. J., López Salazar, E. A., y Sánchez Fallas, A. M. (2022). *Propuesta de Plan de Marketing Digital (Inbound Marketing) para la empresa Fideos Precocidos de Costa Rica S.A Vigui* [Universidad de Costa Rica]. <https://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr/server/api/core/bitstreams/1ff5f8ef-585b-4814-9adc-0143955dd60b/content>
- Beneditt Alemán, N. (2021). *ANÁLISIS DEL E-COMMERCE PARA LAS PYMES DEL SECTOR AGRÍCOLA DE COSTA RICA COMO HERRAMIENTA DE LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA A RAÍZ DE LA COVID-19* [Universidad Internacional de las Américas]. <http://repositorio.uia.ac.cr:8080/server/api/core/bitstreams/1297f777-9679-48ab-addf-fa401664215b/content>
- Gómez, C. (2025). *Términos y condiciones: ¿Qué son y para qué sirven?* Phylo Legal. <https://phylo.co/blog/que-son-los-terminos-y-condiciones/>
- Corona, V. (2024). *Barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio internacional*. UIC.MX. <https://www.uic.mx/barreras-arancelarias-y-no-arancelarias-en-el-comercio-internacional/#:~:text=Barreras%20no%20arancelarias,y%20regulaciones%20t%C3%A9cnicas%20entre%20otros>.
- Da Ponte, I. N. (2021). *¿Los acuerdos comerciales diversifican las exportaciones? El caso chileno* [Universidad de Chile]. https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/184554/Los_acuerdos_comerciales_diversifican_las_exportaciones_El_caso_chileno.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Diferencias entre Transporte Terrestre, Marítimo y Aéreo: ¿Cuál es el ideal para tu carga? – Enciso – Blog. (s/f). Corporativoenciso.com. <https://corporativoenciso.com/blog/diferencias-entre-transporte-terrestre-maritimo-y-aereo-cual-es-el-ideal-para-tu-carga/>

Esquivel Segura, N. del C., Ricardo Mosquera, C. S., y Sibaja Mojica, K. E. (2022). *Propuesta de manual técnico de importación aduanera para la empresa Aeropost de la sucursal de El Roble de Puntarenas, que disminuya los inconvenientes a los usuarios con la compra de mercancías en extranjero para el periodo 2020-2021* [Universidad Técnica Nacional]. <https://repositorio.utn.ac.cr/server/api/core/bitstreams/188586c2-7688-4254-b927-7a8864f9764f/content>

Frey Labarca, J., y Olivarría Repetto, B. (2021). *CLÁUSULAS MEDIOAMBIENTALES CONTENIDAS EN LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO SUSCRITOS POR CHILE* [Universidad de Chile]. <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/187809/Clausulas-medioambientales-contenidas-en-los-tratados-de-libre-comercio-suscritos-por-Chile.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN: LAS RUTAS CUANTITATIVA, CUALITATIVA Y MIXTA*. Editorial MCGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C. V.

Jiménez, C. (2024). *Beneficios y Requisitos de Estar Inscrito como PYME en Costa Rica*. Jiménez y Jiménez Asesores Consultores. <https://consultoresjimenez.com/beneficios-y-requisitos-de-estar-inscrito-como-pyme-en-costa-rica/>

Kiziryan, M. (2024). *¿Qué son las importaciones y cómo afectan a la economía?* Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>

Ley General de Aduanas, *Ley No. 7557, 8 de noviembre de 1995*. Sistema Costarricense de Información Jurídica http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=25886

Méndez, D. (2024). *Asesorías: Que son, Para qué sirven y Tipos de Asesoría 2025*. Economía Simple. <https://economiasimple.net/glosario/asesoria>

Módulo de Notas Técnicas | VUCE. (2023). *VUCE*. <https://www.vuce.cr/que-es-el-sistema-vuce/modulo-de-notas-tecnicas/>

Notas técnicas de Importación, Exportación y Reexportación. (2019). En PROCOMER. <https://vuce20.procomer.go.cr/SIVUCEv2/Content/docs/Lista%20de%20contactos%20Notas%20técnicas.pdf>

Observatorio de Complejidad Económica. (2023). *Observatorio de Complejidad Económica*. <https://oec.world/es/profile/country/cri>

Observatorio de Complejidad Económica. (2023). *Observatorio de Complejidad Económica*. <https://oec.world/es/profile/bilateral-country/chl/partner/cri>

OMC | Transporte marítimo. (s. f.). https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/transport_s/transport_maritime_s.htm

Osorio, S. (2022). *PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE BIENES FRENTE AL COMERCIO ELECTRÓNICO Y SU INTERNACIONALIZACIÓN* [Universidad de Chile]. https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/189589/Pequeñas_y_medianas_empresas_productoras_de_bienes_frente_al_comercio_electronico_y_su_internacionalizacion.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Páez, G. (2021). *Transporte internacional Qué es, definición y concepto*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/transporte-internacional.html>

Páez, G. (2025). *Tipos de transporte: Clasificación y ejemplos*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-transporte.html>

Partida Logistics. (2025). *Barreras del Comercio Internacional: cuáles son y cómo afectan al comercio*. <https://www.partidalogistics.com/barreras-del-comercio-internacional/>

Peiró, R. (2020). *Información Qué es, definición y concepto*. *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/informacion-2.html>

Permiso - Diccionario Inglés-Español *WordReference.com*. (s. f.). <https://www.wordreference.com/es/en/translation.asp?spen=permiso>

Principales productos importados de Chile 2023. (2023). En Ministerio de Comercio Exterior. https://www.comex.go.cr/media/10813/04_productosm_chile.xlsx

Pymes CR. (2024). *Todo lo que Necesitas Saber sobre las PYMES: Directorio Pymes*. <https://pymes.cr/todo-lo-que-necesitas-saber-sobre-las-pymes/>

¿Qué es una Pyme y como me inscribo? (2016). Costa Rica Paso A Paso. https://costaricapasoapaso.com/inscribir_pyme.php

Quiroa, M. (2025). *¿Qué es un producto? Tipos, características y ejemplos*. *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/producto.html>

Registro de Alimentos. Ministerio de Salud Costa Rica. <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/tramites/empresas?view=article&id=156:registro-de-alimentos&catid=28>

Reyes, E. (2022). *NORMAS DE ORIGEN CONOCER EL ALCANCE DE SU APLICACIÓN EN EL COMERCIO DE MERCANCÍAS EN CHILE*. [Universidad de Valparaíso]. <https://repositoriobibliotecas.uv.cl/serveruv/api/core/bitstreams/786c210a-7d0b-4173-b6f3-0573f490caea/content>

Roldán, P. N. (2021). *Trámite - Definición, qué es y concepto* | *Economipedia*. *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/tramite.html>

- S, Ortiz. (2024). *David Ricardo: Un pionero en el comercio internacional*. Global Trade Culture. <https://globaltradeculture.com/david-ricardo-un-pionero-en-el-comercio-internacional/>
- Sevilla, A. (2025). *Ventaja competitiva - Qué es, tipos y su importancia*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/ventaja-competitiva.html>
- Tratados comerciales: impacto económico y beneficios*. (2024, 26 julio). *gt-logistics-logo-nuevo*. <https://blog.gtlogistics.com/impacto-tratados-comerciales-en-economia-global>
- The Wild Protein. (2025). <https://thewildprotein.com/>
- Universidad Francisco de Vitoria. (2024). *¿Qué es el transporte internacional de mercancías?* - UFV Madrid. Formación Profesional UFV. <https://fpsuperiorufv.es/blog/que-es-el-transporte-internacional-de-mercancias/>
- Vega, E. (2023). *¿Qué son las limitaciones de la investigación?* Medium <https://medium.com/@envervega/qu%C3%A9-son-las-limitaciones-de-la-investigaci%C3%B3n-c0c9307177b9>
- Zou Mo, Y. Y. (2021). *Logística de importación para la empresa Zou Mo Inversiones S.A.: propuesta de mejora* [Universidad de Costa Rica]. <https://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr/server/api/core/bitstreams/a9b84837-55ef-4d2e-8069-85bb706c0ec8/content>

Apéndices

Apéndice #1

Cuestionario

Universidad Internacional de las Américas

Investigador: Valeria Mora Arias

Introducción: El presente cuestionario tiene por finalidad la recolección de datos relevantes para la resolución del proyecto de investigación titulado “Estrategias de importación por parte de las pymes para las barras de proteína *Wild Protein* provenientes de Chile hacia Costa Rica durante el primer semestre del 2025”. Por lo tanto, se le agradece por su colaboración al realizar el siguiente cuestionario, además, cabe recalcar que todos los datos brindados serán utilizados de manera anónima y profesional, muchas gracias.

1. ¿Qué tipo de cobros o trámites le ha parecido más complejo enfrentar al importar productos?
2. ¿Cuáles han sido los principales retos al cumplir con los requisitos de salud o calidad para ingresar alimentos al país?
3. ¿Cuáles consejos daría a las pymes para que puedan enfrentar mejor las exigencias que se les presentan al importar productos alimenticios?
4. ¿Qué tan informadas cree usted que están las pymes sobre los trámites y requisitos legales para importar alimentos procesados?
5. ¿Cuáles ventajas cree que ofrece el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y Costa Rica a las pymes que quieren importar alimentos?
6. ¿Cuáles factores cree usted que han limitado que las pymes aprovechen al máximo los beneficios del TLC al importar productos alimenticios?

7. ¿Cuáles dificultades han visto las pymes al momento de aplicar correctamente las reglas de origen para obtener beneficios del tratado?
8. ¿Cuáles recomendaciones daría a una pyme para que aproveche al máximo los beneficios que ofrece un acuerdo comercial como el que tenemos con Chile?
9. En su opinión, ¿cuál sería el tipo de transporte más conveniente para traer barras de proteína desde Chile a Costa Rica y por qué?
10. ¿Cuáles aspectos logísticos cree que una pyme debe tener muy presentes para asegurarse de que el producto llegue en óptimas condiciones al país?
11. ¿Cuáles opciones de transporte considera usted más adecuadas para una pyme con presupuesto limitado y sin urgencia en la entrega de su mercancía?
12. ¿Cuáles retos suelen surgir durante el transporte internacional de mercancías y cómo suelen resolverse?

Anexos

Ilustración 11

Factura Comercial

COMMERCIAL INVOICE				
Vendor/Exporter:	Invoice Number:	Date of Shipment:		
	Letter of Credit Number:	AWB/BL Number:		
	Currency:	Country of Origin:		
	Conditions of Sale /Terms of Sale:			
Consignee:		Importer:		
Transportation: -- Via: -- From:	Total Number of Packages: -- Total Net Weight: -- Total Gross Weight:	Total Invoice:		
Product Description	Qty	Weight	Unit Price	Total Value
<p style="font-size: small;">These commodities, technologies, or softwares were exported from the United States in accordance with export administration regulations. Diversion contrary to United States law prohibited. We certify that this commercial invoice is true and correct.</p>				
Name	Signature	Date		

Ilustración 13

Certificado de Origen

Tratado de Libre Comercio entre los Gobiernos de las Repúblicas de Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Certificado de Origen

(Instrucciones al Reverso)

Llene a máquina o con letra de imprenta o molde.

1. Nombre y domicilio del exportador: Teléfono: Fax: Correo electrónico: Número de Registro Fiscal:		2. Periodo que cubre: Desde: D M A / / <u>Hasta:</u> D M A / /		
3. Nombre y domicilio del productor: Teléfono: Fax: Correo electrónico: Número de Registro Fiscal:		4. Nombre y domicilio del importador: Teléfono: Fax: Correo electrónico: Número de Registro Fiscal:		
5. Descripción de la(s) mercancía(s)	6. Clasificación arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. Otras Instancias
10. Observaciones:				
11. Declaro bajo fe de juramento o bajo promesa de decir verdad que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez <u>del mismo</u> . - Las mercancías son originarias del territorio de una o más Partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 4-14 o en el Anexo 4-03. Este certificado consta de <u> </u> <u>hojas, incluyendo</u> todos sus anexos.				
12. Firma autorizada:		Empresa:		
Nombre:		Cargo:		
Fecha: D M A / / _____		Teléfono: Fax:		

Ilustración 14

Packing list

Add header

PACKING SLIP

Ship From

Name
Address Line 1
Address Line 2
City, State, Zip
Country

Date 20/02/2024
Carton # 248694
Shipment # 2090509567
Order # 7904

Ship To

Name
Address Line 1
Address Line 2
City, State, Zip
Country

Item No.	Description	QTY
QS934785	Short Sleeve T-shirt	6
QS934786	Long Sleeve T-shirt	4
QS934787	Maxidress	3
QS934788	Two-Piece PJ Set	7
QS934789	Blue Denim	5
QS934790	Bomber Jacket	8
QS934791	Baseball Cap	5
QS934792	Hoodie	3
QS934793	Chino Pant	6

Total QTY 47