

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

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

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN

**ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS COMPETITIVAS DE LA EXPORTACIÓN DE CUERO
SALADO BOVINO COSTARRICENSE ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
CON LA REPÚBLICA POPULAR DE CHINA, DURANTE EL PERIODO 2020-2025**

AUTOR:

JUAN PABLO BOLAÑOS MURILLO

TUTORA:

MARILYN ESQUIVEL HIDALGO

SEDE: SAN JOSÉ

ABRIL DE 2026

DEDICATORIA

“Dedico este trabajo primordialmente a mis padres, quienes con su amor, apoyo incondicional y sacrificios trazaron el camino para que hoy pueda alcanzar esta meta. A mi esposa, por ser mi compañera constante, mi fuente de motivación y por creer en mí incluso en los momentos de mayor cansancio. A mi familia en general, por estar siempre presentes y celebrar conmigo cada pequeño paso hacia este título”.

AGRADECIMIENTO

“Primeramente, a Dios, por ser mi guía y mi fortaleza en cada etapa de este camino. Gracias por darme la sabiduría para entender, la salud para continuar y la perseverancia para nunca rendirme ante los obstáculos. Sin su bendición, este logro no habría sido posible”.

TABLA DE CONTENIDO

CAPÍTULO I: PROBLEMA	9
Justificación	10
Objetivos.....	11
Objetivo General	11
Objetivos específicos.....	11
Antecedentes.....	12
Tesis Internacionales	12
Tesis Nacionales.....	20
Proyecciones	28
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	29
Comercio Internacional.....	29
Tipos de Comercio Internacional	30
Importaciones	30
Importación de Bienes de Consumo	32
Importación de Bienes de Capital.....	33
Exportaciones	33
Exportación Directa.....	35
Exportación Indirecta	36
Comercio Intraindustrial.....	37
Barreras Comerciales.....	37
Barreras arancelarias.....	38
Barreras No Arancelarias.....	39
Tratado de Libre Comercio.....	39
TLC entre Costa Rica y la República Popular China	40
Clasificación Arancelaria	41
Reglas de Origen DNI del Producto	43
Legislación China para la Importación de Cuero Salado Bovino.....	43
Registro del GACC.....	44
Especificaciones Técnicas de Peso y Tratamiento	45
Bioseguridad y Embalaje.....	45
Trazabilidad.....	46

Estándares de Seguridad	47
Industria del Cuero.....	47
Comercio de Cuero salado Bovino en Costa Rica	48
Modernización de Procesos de Calidad.....	49
Bona Sort Costa Rica.....	51
Instituciones Gubernamentales y Reguladoras Relacionadas con el Cuero en Costa Rica...	52
Ministerio de Comercio Exterior.....	52
Promotora del Comercio Exterior.....	53
Ministerio de Agricultura y Ganadería.....	53
Servicio Nacional de Salud Animal.....	54
Instituciones Privadas y Corporativas Relacionadas con el Cuero en Costa Rica	55
Cámara de Productores de Ganado de Costa Rica	55
Cámara de Exportadores de Costa Rica	56
Cámara de Industrias de Costa Rica	56
Cámara Costarricense de Navieros.....	57
Ventajas Competitivas.....	57
Diferenciación de Costa Rica	59
Logística de Exportación	61
Tipos de Transportes	62
Transporte Marítimo.....	62
Transporte Aéreo	63
Transporte Multimodal	63
Normativa y Certificación.....	64
Requisitos por SENASA	64
Certificado Veterinario de Operación (CVO)	64
Embalaje y Norma Internacional sobre Medidas Fitosanitarias #15.....	65
Nota Técnica 266 Dirección de Cuarentena Animal.....	66
Certificado Sanitario de Exportación	67
Salado del Cuero.....	67
Certificado de Fumigación	68
Documentación y Procesos	68
Factura Comercial.....	68
Lista de Empaque	69

Certificado de Origen	70
Certificado Halal.....	70
Documento de Transporte	71
Permisos de Exportación	72
Declaración Única Aduanera.....	72
Marchamo de SENASA.....	73
Cadena de Suministro	73
Flujograma de la Cadena de Suministro Para Exportación de Cuero Salado Bovino.....	74
Etapas del Flujograma	75
Suministro.....	75
Logística Interna	75
Operación.....	75
Hitos Legales	76
Logística Internacional	76
Entrega Final.....	76
Diagrama SIPOC	77
(S) Proveedores	77
(I) Entradas	78
(P) Procesos.....	78
(O) Salidas.....	78
(C) Cliente.....	79
CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO	80
Enfoque.....	80
Cualitativo	80
Diseño	81
Fenomenológico	81
Población y Muestra	82
Población.....	82
Muestra.....	82
Muestra Cualitativa	83
Unidades de Análisis	84
Instrumento Cualitativo	86
Entrevista.....	86

Proceso de Recolección de Datos	87
Fuentes de Información	88
Fuentes Primarias	88
Fuentes Secundarias	89
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS	90
Unidad de Análisis 1: Evolución de las Exportaciones	91
Categoría 1. Apertura Comercial	91
Descripción	91
Análisis	92
Categoría 2. Evolución Sanitaria.....	93
Descripción	93
Análisis	94
Categoría 3. Costos Operativos	94
Descripción	94
Análisis	95
Categoría 4. Brechas de Información	96
Descripción	96
Análisis	97
Unidad de Análisis 2: Proceso Logístico	97
Categoría 1. Protocolo Sanitario	98
Descripción	98
Análisis	99
Categoría 2. Gestión Documental	99
Descripción	99
Análisis	101
Categoría 3. Logística.....	101
Descripción	101
Análisis	102
Categoría 4. Restricciones	103
Descripción	103
Análisis	104
Unidad de Análisis 3: Ventajas Competitivas	104
Categoría 1. Preferencia Arancelaria.....	105

Descripción	105
Análisis	106
Categoría 2. Ventaja Sanitaria	107
Descripción	107
Análisis	108
Categoría 3. Sostenibilidad Ambiental	109
Descripción	109
Análisis	109
Categoría 4. Especialización Industrial	110
Descripción	110
Análisis	111
Categoría 5. Asociatividad Logística.....	112
Descripción	112
Análisis	112
Interpretación de Datos	113
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMEDACIONES	117
Conclusiones	117
Recomendaciones	119
CAPÍTULO VI: PROPUESTA	121
Objetivo General	121
Objetivos Específicos	121
Propuesta	122
Estructura SIPOC	122
Proveedores	124
Destinatarios y Segmentos de Mercado.....	124
Flujograma de Exportación	125
Cronograma de Aplicación Tiempos Logísticos	127
Check-list Documental para la Exportación.....	129
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	138

Figuras

Figura 1	31
Figura 2	32
Figura 3	34
Figura 4	35
Figura 5	123
Figura 6	126
Figura 7	127
Figura 8	129
Figura 9	130
Figura 10	131
Figura 11	132
Figura 12	133
Figura 13	134
Figura 14	135
Figura 15	136
Figura 16	137

Tablas

Tabla 1	84
Tabla 2	85
Tabla 3	90

Anexos

Anexo 1:	149
-----------------------	-----

CAPÍTULO I: PROBLEMA

En la actualidad, Costa Rica posee un importante potencial productivo en el sector ganadero, caracterizado por prácticas de crianza reguladas y una calidad reconocida en sus subproductos cárnicos. Dentro de este sector, el cuero salado bovino destaca por sus propiedades físicas derivadas de la crianza en clima tropical, lo que le otorga resistencia y características valoradas en la industria internacional del cuero. A pesar de este potencial, el cuero salado bovino no figura entre los principales productos de exportación costarricense, lo que evidencia un desaprovechamiento del recurso disponible.

Paralelamente, la República Popular de China se ha consolidado como uno de los principales demandantes de cueros bovinos para abastecer su industria manufacturera. Costa Rica cuenta con un Tratado de Libre Comercio con China desde 2011, el cual ofrece condiciones favorables para el intercambio comercial entre ambos países. Sin embargo, la participación del cuero salado bovino costarricense en este mercado ha sido mínima, por lo que esta situación no refleja el potencial productivo nacional que ha crecido en los últimos años.

Esta situación revela una brecha de conocimiento por parte de las pequeñas y medianas empresas ganaderas, respecto a las ventajas competitivas que Costa Rica podría aprovechar para aumentar su presencia en el mercado chino. Actualmente no hay un análisis reciente que permita determinar si el país está aprovechando los beneficios del tratado en el sector de cuero salado bovino, ni se dispone de información clara y centralizada sobre los procesos logísticos, los requisitos y los costos asociados a la exportación. Por lo tanto, la ausencia de estos elementos limita la comprensión de los interesados y dificulta la inserción internacional del producto.

Ante este panorama, se vuelve necesario realizar un análisis integral que permita comprender las ventajas competitivas del cuero salado bovino costarricense dentro del contexto del Tratado de Libre Comercio con China. Este estudio permitirá guiar al sector ganadero para fortalecer la oferta exportable de Costa Rica y contribuir al aprovechamiento efectivo del mercado chino. Además, proporcionará información estratégica que facilite la toma de decisiones y la formulación de acciones orientadas a mejorar la competitividad del producto en los mercados internacionales. A partir de lo anterior surge la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuáles son las ventajas competitivas de la exportación de cuero salado bovino costarricense ante el Tratado de Libre Comercio con la República Popular de China, durante el periodo 2020–2025?

Justificación

Esta investigación se justifica plenamente debido a la brecha existente entre el potencial productivo de Costa Rica y la realidad de sus exportaciones, como se detalla en el problema planteado. El país posee ventajas inherentes, como una mano de obra calificada, una cultura orientada a la calidad y una capacidad de innovación, por lo que se coloca en una posición favorable en el mercado global. Sin embargo, este potencial no siempre se refleja en beneficios equitativos para todos los actores, especialmente para los pequeños productores que enfrentan una distribución desigual de las ganancias.

El estudio se fundamenta en la premisa de que el cuero bovino es un producto altamente valioso y demandado en el mercado internacional, mientras que la venta de carne es rentable; también el cuero con el procesamiento adecuado puede convertirse en un modelo de negocio productivo que impulse el crecimiento de la industria y genere nuevas oportunidades, aprovechando que Costa Rica durante el periodo 2020-2025 se ha posicionado en el mercado chino con sus exportaciones.

El interés de esta tesis se centra en el caso específico de China, el mayor importador mundial de cuero crudo. Este país busca verificar materia prima de calidad estándar y a bajo costo de regiones como Centroamérica. La calidad reconocida del cuero costarricense (suave, resistente y duradero) lo posiciona como un producto atractivo y con una ventaja competitiva natural para este mercado. Además, este sector productivo no ha visto el potencial que tiene la exportación del cuero, por lo que se quiere demostrar esta ventaja competitiva.

El Tratado de Libre Comercio con la República Popular China es una oportunidad única que ofrece a los productores costarricenses un acceso preferencial a un mercado gigantesco y de alta demanda. No obstante, para aprovechar esta oportunidad, es necesario ir más allá de la teoría y determinar si las ventajas generales del país se traducen en ventajas competitivas reales para este sector. Es posible que hoy en día los productores no hayan sacado provecho a este tipo de tratados internacionales para potencializar sus ventas, mientras que otras empresas sí.

Por lo tanto, este estudio no solo contribuirá al conocimiento académico sobre las cadenas de valor y el comercio internacional, sino que también proporcionará información práctica y accionable al sector exportador. Al identificar las ventajas competitivas, la tesis brindará una hoja de ruta para que los productores de cuero salado bovino maximicen sus beneficios, participen de manera más justa en la cadena de valor y, en última instancia, contribuyan al desarrollo económico más inclusivo de Costa Rica.

Objetivos

Objetivo General

Analizar las ventajas competitivas de la exportación de cuero salado bovino costarricense ante el Tratado de Libre Comercio con la República Popular de China, durante el periodo 2020-2025.

Objetivos específicos

Investigar la evolución de las exportaciones del sector del cuero salado bovino costarricense ante la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y la República Popular de China.

Identificar el proceso logístico de la exportación de cuero salado bovino costarricense para ingresar al mercado chino ante la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con Costa Rica.

Examinar las ventajas competitivas que se han obtenido en el mercado costarricense de exportación de cuero salado bovino mediante Tratado de Libre Comercio con China.

Desarrollar un documento informativo y centralizado basado en el proceso logístico para la exportación de cuero salado bovino que facilite al sector exportador ingresar al mercado chino.

Antecedentes

Tesis Internacionales

La **primera** tesis internacional consultada es la de Arias & Jaramillo (2022) con el tema Exploración sobre exportación del producto colombiano derivado del cuero, realizada para el Tecnológico de Antioquía Institución Universitaria, y optan por el grado académico de Licenciatura en Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas.

Como objetivo general está explorar el mercado de exportación e importación de productos derivados de cuero de bovino y los siguientes objetivos específicos: el primero es determinar los lugares donde más participación se cuenta en relación con la producción que es comercializada a nivel internacional, desde Colombia. Y el segundo es resaltar la competitividad observada a partir de los indicadores de libertad económica y comercial de los países destacados.

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

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando los autores indican que es posible visualizar que Colombia tiene ventajas competitivas y grandes oportunidades en el mercado; sin embargo, estas no las sabe aprovechar por el desconocimiento de la práctica y de las estadísticas. Por todo ello, vale la pena la realización de estudios descriptivos como este, donde se puede explorar el mercado de los productos terminados derivados del cuero bovino como bolsos, cinturones, zapatos, y la marroquinería se exporta en el mundo y, entonces, cómo puede llegar a mercados más grandes donde no hay este tipo de productos.

Se recomienda que la industria colombiana busque formas de generar un mayor valor de la materia prima, aprovechando no solo el cuero, sino también otros subproductos del animal para aumentar las ganancias. Por último, se deben analizar mercados potenciales y realizar una disputa más profunda sobre las líneas de trabajo para los nuevos mercados potenciales y el crecimiento a nivel de desarrollo del país, comparándolos con los mercados externos para mejorar los indicadores que resultan más atractivos.

La **segunda** tesis internacional consultada es la de Narváez (2020) con el tema Curtición inorgánica de pieles bovinas utilizando diferentes niveles de sol de sílice para cuero de calzado, quien la realiza para la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo y opta por el grado académico de Máster en Ingeniería Química.

El objetivo general es curtir orgánicamente pieles bovinas utilizando diferentes niveles de sol de sílice para cuero de calzado; los siguientes objetivos específicos son: realizar una curtición inorgánica de pieles bovinas utilizando diferentes niveles de sol de sílice (9,12, 15 y 18), desde Colombia. El segundo es determinar la concentración óptima de sol de sílice utilizada en la curtición de pieles ovinas para cuero de calzado. El tercero es efectuar las pruebas de calidad (físico-mecánicas, sensoriales y temperatura de contracción) al cuero bovino con sol de sílice como agente curtiente para cuero de calzado.

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

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la curtición inorgánica de pieles bovinas con sol de sílice demostró ser una técnica superior en términos de calidad final, superando las exigencias de los organismos reguladores. Y se destaca mayor resistencia a la tensión (2342.14 N/cm²) y las mejores calificaciones sensoriales (llenura, blandura), superando ampliamente los estándares de calidad. Entonces, la investigación demuestra una relación beneficio-costos positiva que arroja una utilidad del 31%, validando el método no solo como una opción ecológica, sino como una estrategia altamente rentable y competitiva en el mercado.

Se recomienda, para maximizar la calidad y rentabilidad, utilizar el 18% de sol de sílice, logrando un producto con mayores prestaciones físicas y sensoriales que es altamente competitivo en mercados exigentes, como la confección de calzado. Esta concentración no solo ofrece una alta rentabilidad, sino que también garantiza una relación positiva entre la producción y el medio ambiente. Finalmente, se sugiere replicar este paquete tecnológico (18% de sol de sílice) en pieles de otras especies zootécnicas (ovinos, caprinos, etc.) para validar y expandir la aplicación de este método.

La **tercera** tesis internacional consultada es la de Gómez (2022) con el tema Diseño de un sistema de biodigestión para el aprovechamiento energético de los residuos de la curtición del cuero, realizada para la Universidad Distrital Francisco José de Caldas de Colombia y opta por el grado académico de Licenciatura en Ingeniería Mecánica.

En esta investigación el objetivo general es diseñar para la empresa Lumar Cuero, ubicada en el municipio de Belén Nariño, un sistema de biodigestión para la producción de biogás a partir del residuo producido en el descarte del cuero durante el proceso de curtido. Los objetivos específicos son: el primero es caracterizar la biomasa residual producida y estimar la producción de biogás; el segundo es seleccionar el tipo de biodigestor más adecuado para las condiciones de la empresa; y el tercero es dimensionar el sistema de biodigestión seleccionado.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, en la cual, por medio del uso de los siguientes instrumentos: Estadísticas, lista de datos y entrevistas, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la investigación concluye que la biomasa de la raspa de carnaza, con un alto contenido energético de hasta 4.2 kg, es ideal para el aprovechamiento energético mediante biodigestión anaeróbica, gracias a la ausencia de cromo y sulfuro. Un lote de 2000 kg de biomasa puede generar 160 Nm³ de biogás de gran calidad (hasta 75% de metano) en un tiempo de retención hidráulica de 100 días, lo que justifica la necesidad de redimensionar el proyecto para tratar la producción continua.

Se recomienda priorizar la recopilación en otras pieles: como ya se sugirió, expandir el estudio a pieles de ovinos y caprinos debe ser el paso inmediato. Esto validará el paquete tecnológico (18% de sol de sílice) y permitirá a la empresa diversificar su oferta de cuero ecológico. El estudio de envejecimiento acelerado realiza pruebas de durabilidad a largo plazo (envejecimiento acelerado), para comparar cómo el cuero curtido con sol de sílice resiste el uso y el tiempo frente al cuero al cromo, proporcionando una prueba de vida útil clave para los fabricantes de calzado y la optimización del Tiempo de Retención Hidráulica (TRH),

La **cuarta** tesis internacional consultada es la de García (2019), con el tema Condición corporal y calidad de la piel de vacunos (*Bos Taurus*) criollos faenados en el Camal municipal de Abancay, realizada para la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac de Perú y opta por el título profesional de veterinario y zootecnista.

En esta investigación el objetivo general es evaluar la condición corporal y calidad de la piel de vacunos criollos (*Bos taurus*) faenados en el Camal municipal de Abancay, y los siguientes objetivos específicos: evaluar el peso y tamaño de la piel fresca de los vacunos criollos; y determinar la presencia y ubicación de los defectos naturales, mecánicos y fallas de desuello en la piel fresca de los vacunos criollos.

La metodología que se emplea son ocho variables cualitativas y cinco cuantitativas, mediante el uso de los siguientes instrumentos: estadísticas descriptivas, entrevistas, formularios y cuestionarios, donde se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la calidad de la piel fresca de los bovinos faenados en el Camal municipal de Abancay es deficiente, ya que el 85.3% de las pieles presenta defectos. Esta baja calidad se debe principalmente a la falta de destreza de los operarios durante el desuello, lo que genera fallas mecánicas y reduce el valor comercial de la piel.

Para lo anterior, se recomienda que los operarios del Camal municipal de Abancay deben ser capacitados para que puedan cumplir las instrucciones técnicas sanitarias en el faenado de los bovinos y, de esta forma, lograr pieles frescas después del desuello sin defectos que las desvalorizan. Y el Camal de la Municipalidad de Abancay debería cumplir las exigencias establecidas en el diseño y los requisitos generales según el Decreto Supremo Ni 015-2012-AG, que aprueba el Reglamento sanitario del faenado de animales de abasto.

La **quinta** tesis internacional consultada es la de Gil (2018), con el tema Uso de taninos provenientes del banano de rechazo como método alternativo para curtición de cuero, realizada para la Corporación Universitaria Lasallista de Colombia y opta por el título profesional en ingeniero agroquímico.

El objetivo general es analizar la viabilidad del uso de taninos del banano de rechazo en el proceso industrial de curtición de cuero, y los siguientes objetivos específicos: realizar una demostración práctica con el fin de establecer una fórmula de curtido natural a partir de la extracción de taninos del banano de rechazo (Boleja); y comparar el proceso tradicional de curtido del cuero y un proceso alternativo usando taninos vegetales a partir del banano de rechazo.

La metodología que se emplea es cualitativa, mediante el uso de los siguientes instrumentos: antecedente en curtido de cromo, pruebas en laboratorio y entrevistas, donde se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que este estudio logró implementar exitosamente el curtido de pieles utilizando taninos naturales extraídos del banano de rechazo, ofreciendo una alternativa limpia al altamente contaminante curtido tradicional con cromo. La investigación aborda un doble problema ambiental: la contaminación por cromo (que afecta fuentes hídricas y la salud) y el volumen masivo de banano de rechazo que se desecha en la zona de Urabá.

Se recomienda que la estrategia central es reducir el impacto del cromo por medio de la implementación de procesos combinados y el desarrollo y la promoción activa de alternativas vegetales. Es crucial invertir en la investigación y desarrollo del curtido de banano para que logre la competitividad del cromo, mientras que, a corto plazo, se recomienda utilizar curtientes vegetales ya establecidos y comercializados a gran escala, como el quebracho y la mimosa.

La **sexta** tesis internacional consultada es la de Garat (2023) con el tema Estudio de factibilidad económica para la instalación de una pequeña industria de procesamiento de cuero crudo (curtiembre) en el parque industrial de Carmen de Patagones, realizada para la Universidad Nacional de Río Negro de Argentina y opta por el título profesional en Contaduría Pública.

El objetivo general es desarrollar un estudio de factibilidad económica para la instalación de una pequeña industria de procesamiento de cuero crudo en el parque industrial de Carmen de Patagones, y los siguientes objetivos específicos: el primero es identificar sistemas industriales similares en otras jurisdicciones y establecer un modelo productivo estándar adaptado a la región objeto de estudio; el segundo es analizar el desarrollo integral del circuito productivo, poniendo

énfasis en la cadena de valor y considerando la dinámica de la oferta y la demanda; y el tercero es desarrollar una proyección productiva y económica del modelo estandarizado, estimando la producción esperada y los costos asociados, así como los ingresos esperados y los beneficios económicos del proyecto.

La metodología que se emplea es cualitativa y cuantitativa, mediante el uso de los siguientes instrumentos: entrevistas e investigaciones a empresas y datos proporcionados por el Banco Central, donde se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que, a partir del análisis de la información presentada hasta este punto, se concluye que el proyecto de curtiembre en Carmen de Patagones no solo es altamente rentable, como se ha destacado anteriormente, sino que también adquiere una relevancia aún mayor cuando se examina desde la perspectiva del desarrollo regional citado en el marco teórico. Desde este punto de vista, el abordaje teórico permite comprender la relevancia de las relaciones económicas y sociales, subrayando la configuración local como un elemento fundamental para evidenciar tendencias productivas que pueden impulsar el desarrollo regional.

Se recomienda a la empresa realizar un buen manejo de los residuos tanto por las ventajas ambientales que ello produce para la sociedad, como por los beneficios económicos que le reporta hacerlo. Residuos como los recortes de cuero, pueden ser utilizados por pequeños fabricantes de artículos artesanales; la raspa y el polvo de pulida pueden ser utilizados como fuente de alimento para aves de corral cuando se someten a un tratamiento de eliminación del cromo; el descarte residual es una excelente fuente de grasas y proteínas utilizables en la producción de jabones y en la fabricación de fertilizantes.

La **séptima** tesis internacional consultada es la de Gil (2019) con el tema Caracterización del sector de la marroquinería y cuero en el centro del Valle del Cauca, realizada para la Unidad Central del Valle del Cauca de Colombia y opta por el título profesional de Ingeniería Industrial.

El objetivo general es caracterizar el sector de la marroquinería y cuero en la ciudad de Tuluá, con el fin de identificar fortalezas y debilidades dentro de un entorno competitivo para el diseño de planes, programas y estrategias que conduzcan al mejoramiento de la productividad de

las mencionadas empresas, y los siguientes objetivos específicos: identificar los planes y programas de apoyo al sector manufacturero del centro del Valle del Cauca por parte de los diferentes estamentos de la región; analizar todas las empresas del sector de la marroquinería y cuero, del centro del Valle del Cauca, tomando como referencia información de la Cámara de comercio de la ciudad de Tuluá; diagnosticar el sector de la marroquinería y cuero, del centro del Valle del Cauca, buscando identificar la situación competitiva dentro de un entorno de negocios nacionales e internacionales; y presentar propuestas de planes y programas al órgano consultivo, Consejo Municipal de Competitividad, Ciencia, Tecnología e Innovación para generar un desarrollo productivo del sector de la marroquinería y cuero.

La metodología que se emplea es cualitativa, mediante el uso de los siguientes instrumentos: entrevistas, reuniones, recolección de información de las empresas objeto de estudio y fuentes secundarias como libros, leyes, estadísticas para poder encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que, por la conclusión del gran potencial que tienen las empresas de la marroquinería y cuero en Tuluá, se puede observar que por la falta de interés tanto de los empresarios como de los entes gubernamentales para intervenirlos de forma directa se está quedando estancado, podrían ser empresas que aumenten la economía del país si se apoyan de la manera correcta; además, podrían contribuir a la generación de empleos.

Se recomienda que, para un fortalecimiento del sector, se exige que las empresas asuman la innovación y el desarrollo tecnológico como una prioridad estratégica, invirtiendo recursos en generar valor agregado para penetrar mercados internacionales exigentes. Para lograrlo, es fundamental perfeccionar los procesos productivos y la formación de mano de obra calificada mediante programas de mentoría interna, además de asegurar la propiedad intelectual a través de registros de marcas y patentes que protejan al productor frente a la competencia desleal y el contrabando.

La **octava** tesis internacional consultada es la de Rojas (2024) con el tema Relación entre innovación en productos y competitividad del sector cuero y marroquinería en barrio Restrepo de

Bogotá, realizada para la Corporación Universitaria Minuto de Dios de Colombia y opta por el título profesional en Gerencia de Proyectos.

El objetivo general es analizar la relación entre la innovación en productos y la competitividad del gremio de fabricantes de calzado, artículos de cuero y marroquinería en el barrio El Restrepo de la ciudad de Bogotá, con los objetivos específicos: examinar las tendencias y prácticas innovadoras a nivel nacional en términos de productos de calzado, artículos de cuero y marroquinería; caracterizar la oferta y demanda de productos de calzado, artículos de cuero y marroquinería en el sector del barrio El Restrepo de Bogotá; y determinar la relación que existe entre la innovación de productos de calzado, artículos de cuero y marroquinería y la competitividad del gremio de fabricantes.

La metodología que se emplea es cualitativa, mediante el uso de los siguientes instrumentos: entrevistas, validación por expertos, fuentes secundarias como libros, leyes, estadísticas, que permitan encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que el sector analizado basa su competitividad en la innovación de diseños contemporáneos y la alta calidad de materias primas, como el cuero curtido al vegetal. Sin embargo, este enfoque en el producto contrasta con una baja implementación de automatización y tecnología en los procesos operativos, lo que limita la eficiencia a gran escala. Además, persiste una percepción crítica sobre el impacto ambiental, señalando la urgencia de adoptar prácticas sostenibles como el reciclaje y el tratamiento de desechos para alinearse con las exigencias del mercado actual.

Es recomendable fortalecer la competitividad del sector; es imperativo diversificar la innovación mediante el uso de nuevos materiales y la inversión estratégica en tecnología y maquinaria, lo cual permitirá optimizar los procesos productivos y reducir costos operativos. Esto debe complementarse con programas de formación continua para el personal; una gestión de desechos más sostenible que mitigue el impacto ambiental; y una estrategia de mercado agresiva que explore nuevos nichos internacionales.

Tesis Nacionales

La **primera** tesis nacional consultada es la de Piedra (2022) con el tema Análisis del proceso de certificaciones de origen para la exportación de mercancías para el periodo 2022, realizada para la Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico de Licenciatura en Comercio Internacional con énfasis en Gestión Aduanera.

En esta investigación, el objetivo general es analizar el proceso de certificaciones de origen para la exportación de mercancías para el período 2022. Y los objetivos específicos son: el primero es explicar el proceso que siguen las empresas productoras y exportadoras para la elaboración de certificados de origen bajo los tratados para el año 2022; el segundo corresponde a estudiar los requisitos que las autoridades competentes validan en los certificados de origen para el año 2022; y el tercero es describir las repercusiones para las empresas productoras y exportadoras de presentar un cuestionario de origen con errores para el año 2022.

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

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que se ven involucrados diversos pasos. Estos conllevan desde la revisión de cuestionarios anteriores para completar nuevamente el cuestionario de origen, la corrección de las observaciones que realiza la autoridad competente, hasta la aceptación del cuestionario por parte de la unidad de origen.

Para lo anterior se recomienda a las personas encargadas de llevar a cabo el trámite de certificación de origen ante PROCOMER, que revisen los oficios y cuestionarios de procesos previos, con la finalidad de guiarse en el llenado del formulario. Y que los productores de cuero salado o los exportadores pueden incluir los certificados de origen a sus productos, ya que el cuero se produce directamente en Costa Rica. Además, pueden ver la viabilidad de la confección de productos terminados a base de cuero salado bovino para que Costa Rica implemente en esta industria estos certificados.

La **segunda** tesis nacional consultada es la de Medina & Rojas (2023) con el tema Evaluación financiera para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de productos bovinos en Moracia de Nicoya, Guanacaste, Costa Rica, realizada para la Universidad Nacional de Costa Rica y optan por el grado académico de Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera.

El objetivo general es elaborar una evaluación financiera, que demuestre la viabilidad y factibilidad para la creación de una empresa familiar, dedicada a la producción y comercialización de ganado bovino, en Moracia de Nicoya, Guanacaste, Costa Rica, para el año 2023. Los objetivos específicos son: el primero es determinar el cumplimiento de las obligaciones en la normativa legal y ambiental costarricense mediante un estudio legal, para la creación de una empresa familiar, dedicada a la producción y comercialización de productos de ganado bovino. EL segundo es identificar mediante un estudio técnico, las metodologías, para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización, de productos de ganado bovino.

La metodología que se emplea es la cualitativa, por medio del uso de los siguientes instrumentos: entrevistas, cuestionarios, datos y documentación de empresas privadas, con los que se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando los autores indican que se tiene como objetivo determinar si es rentable la creación de una empresa familiar, para la producción y comercialización de ganado bovino en Moracia de Nicoya, esto debido a que se considera que es una de las principales fuentes económicas, a causa de que esta crea un valor agregado principalmente en las zonas rurales de Costa Rica.

En este caso, se recomienda que, para garantizar el éxito y la sostenibilidad del proyecto de ganadería, los gestores deben adoptar un enfoque integral, actuando estratégicamente en cada una de las áreas analizadas. Además, que las personas encargadas de realizar el trámite de certificación de origen ante PROCOMER revisen los oficios y cuestionarios de procesos previos, con la finalidad de guiarse en el llenado del formulario.

La **tercera** tesis nacional consultada es la de Calderón & Recchioni (2018) con el tema Determinación de las propiedades mecánicas del cuero fino de vaca sometido a condiciones

variadas de temperatura y humedad, realizada para la Universidad de Costa Rica y optan por el grado académico de Licenciatura en Ingeniería con énfasis en Gestión Administrativa.

En esta investigación el objetivo general es determinar las propiedades mecánicas del cuero fino de vaca sometido a condiciones variadas de temperatura y humedad. Los objetivos específicos son: establecer un diseño experimental; y evaluar la resistencia a la tracción y demostrar las condiciones específicas de temperatura y humedad.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, mediante el uso de los siguientes instrumentos: muestreos estadísticas y entrevistas a empresas privadas con las que se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando los autores indican que, en general, existe una gran variabilidad o heterogeneidad en las mediciones de todas las variables observadas según los distintos tratamientos de humedad y temperatura. Esto implica que se trabaja con una baja precisión, tal como lo revelan los altos valores del coeficiente de variación. Por lo tanto, es necesario determinar en futuras experimentaciones qué factores influyen en este comportamiento, siendo uno de los probables el de las propiedades iniciales o zonas de extracción de las probetas.

Se recomienda que, para superar la alta variabilidad (85.3%) observada en las mediciones del cuero, es fundamental mejorar la precisión experimental mediante la zonificación estricta de las muestras, controlando y categorizando la zona de extracción de las probetas (cuello, grupa, flanco). Además, es crucial implementar modelos con covariable para ajustar estadísticamente las mediciones y mitigar el impacto de las diferencias inherentes al material.

La **cuarta** tesis nacional consultada es la de Hernández (2025) con el tema Mapeo y análisis de la cadena de producción de ganado vacuno liderada por pequeños y medianos productores del cantón de Santa Cruz, Guanacaste, realizada para el Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza de Costa Rica y opta por el grado académico de Maestría en Gestión de Agronegocios y Mercados Sostenibles.

El objetivo general es mapear la cadena de producción de carne vacuna del cantón de Santa Cruz, en la provincia de Guanacaste, con el fin de identificar elementos claves para aumentar la

rentabilidad y la competitividad del sistema que utilizan los productores agropecuarios en la actualidad. Los objetivos específicos son: mapear la cadena de valor en la producción de carne vacuna en el cantón de Santa Cruz; y determinar los puntos de mejora basados en el análisis de la cadena de producción de carne vacuna, para aumentar la sostenibilidad y la eficiencia del sistema de producción ganadero del cantón de Santa Cruz.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, mediante el uso de los siguientes instrumentos: estadísticas y encuestas con las que se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la principal conclusión es que el sector ganadero en Santa Cruz, Guanacaste, padece una severa crisis de eficiencia y rentabilidad, marcada por numerosos cuellos de botella que impiden su desarrollo. Estos problemas incluyen la limitada capacidad productiva, la poca calidad del ganado, la falta de relevo generacional, y un acceso restringido a recursos como la tierra (debido a la gentrificación y el alto valor) y la maquinaria, lo que provoca que la actividad sea poco rentable y deje más pérdidas que ganancias.

Se recomienda que se realice una mejora en la gestión de las instituciones (MAG, SENASA, Cámara de Ganaderos) que brindan apoyo y capacitación a los productores, enfocar esfuerzos en la mejora continua de la producción, la adaptación a las necesidades del entorno y la optimización de los recursos. Esto implica implementar estrategias que promuevan la eficiencia, la transparencia y la participación de los productores, ya que los productores deben capacitarse más en áreas tecnológicas que permitan mejorar lo que ya está establecido, donde la tecnología es un aliado que permite facilitar los procesos.

La **quinta** tesis nacional consultada es la de García (2018) con el tema Diseño de un plan de exportación para cortes finos de carne bovina para ser comercializados por la Federación de Cámaras de Ganaderos de Guanacaste, realizada para la Universidad Nacional de Costa Rica y opta por el grado académico de Maestría Profesional en Gerencia de Comercio Internacional.

En esta investigación el objetivo general es diseñar un plan de exportación para cortes finos de carne bovina, cuya comercialización estará a cargo de la Federación de Cámaras de Ganaderos

de Guanacaste, que contribuya a incentivar mejores prácticas productivas y elevar la rentabilidad por parte de los productores. Los objetivos específicos son: identificar las normas de acceso a mercados para la exportación de los cortes finos de carne desde Costa Rica, para un mercado de nicho potencial; y analizar los costos que implica un sistema de producción y proceso que cumpla las normas de exportación y sostenibilidad ambiental.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, mediante el uso de los siguientes instrumentos: entrevistas semiestructuradas recolectadas por diferentes medios, páginas web oficiales, y encuestas, con las que se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que, en la Región Chorotega, la falta de rentabilidad en la ganadería es un problema sistémico impulsado por la resistencia de los productores primarios al cambio en sus métodos productivos y comerciales tradicionales. Este inmovilismo es aprovechado por los intermediarios, quienes tienen un fuerte poder de negociación e imponen precios bajos (alrededor de ₡1000/kg en pie), obteniendo casi el doble de ganancia en menos tiempo que el productor que mantuvo el ganado por más tiempo.

Por lo tanto, se recomienda una institución gubernamental como el MAG, que tiene una gran capacidad para capacitar en buenas prácticas productivas a los productores primarios; si estos invierten en mejoramiento productivo, pueden apostar por nuevos mercados internacionales, quienes pagan un precio justo a los productores, mejorando así la rentabilidad. Además, la certificación del Servicio Fitosanitario debe cumplir con los requisitos de la certificación ISO 14001, la cual es reconocida internacionalmente. Sin embargo, la del MAG es gratuita, se podría ir apostando por cumplir esta certificación y apostar por la internacional en busca de mercados internacionales.

La **sexta** tesis nacional consultada es la de Núñez (2021) con el tema Cálculo de la huella hídrica del sector ganadero bovino costarricense para el 2014 como indicador de consumo de agua, realizada para la Universidad Nacional de Costa Rica y opta por el grado académico de Licenciatura en Gestión Ambiental.

En esta investigación el objetivo general es calcular la huella hídrica en el sector ganadero bovino en Costa Rica, tomando como año base el 2014, para la identificación de estrategias ecoeficientes orientadas a la disminución del consumo de agua en este sector. Los objetivos específicos son: determinar el volumen de la huella hídrica (azul, verde y gris) del sector ganadero bovino costarricense mediante los datos estadísticos del año base 2014; y formular un conjunto de estrategias de ecoeficiencia basadas en los puntos críticos de consumo identificados, destinadas a la optimización de los procesos productivos y la reducción del impacto hídrico en la ganadería nacional.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, mediante el uso de los siguientes instrumentos: entrevistas e información recolectadas por medios como: páginas web oficiales, y encuestas con las que se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la investigación revela una importante brecha de información en el sector ganadero costarricense, caracterizada por la ausencia de estándares de alimentación y la carencia de datos nacionales sobre el contenido hídrico de los insumos y el consumo directo del hato. Debido a que las dietas y el uso del agua varían drásticamente según la tecnología y el sistema de producción de cada finca, el estudio subraya la urgencia de generar indicadores locales precisos.

Se recomienda que, para mejorar la gestión del recurso hídrico en el sector, se debe priorizar la creación de una base de datos nacional que estandarice los coeficientes de consumo de agua y nutrición bovina, eliminando la dependencia de estudios internacionales que no reflejan la realidad climática de Costa Rica. Es fundamental que las entidades gubernamentales y académicas fomenten la inversión en tecnologías de precisión y sistemas de monitoreo en las fincas, que faciliten incentivos económicos para que los productores tradicionales puedan transicionar hacia modelos de economía circular, como el reciclaje de agua y el aprovechamiento de aguas pluviales para promover el uso de la huella hídrica.

La **séptima** tesis nacional consultada es la de Rivera (2018) con el tema Diseño de un plan de exportación para cortes finos de carne bovina cuya comercialización estará a cargo de la Federación de Cámaras de Ganaderos de Guanacaste, realizada para la Universidad Nacional de Costa Rica y opta por el grado académico de Licenciatura en Gestión Ambiental.

En esta investigación, el objetivo general es diseñar un plan de exportación para cortes finos de carne bovina cuya comercialización estará a cargo de la Federación de Cámaras de Ganaderos de Guanacaste, que contribuya a incentivar mejores prácticas productivas y elevar la rentabilidad por parte de los productores. Los objetivos específicos son: identificar las normas de acceso a mercados para la exportación de los cortes finos de carne desde Costa Rica, para un mercado de nicho potencial; y analizar los costos que implica un sistema de producción y proceso que cumpla las normas de exportación y sostenibilidad ambiental.

La metodología que se emplea es la cualitativa, mediante el uso de los siguientes instrumentos como: centros de documentación de instituciones públicas, páginas web, informes, censos, bibliotecas, entre otros. Así mismo, a sujetos expertos en producción, comercialización (local e internacional) por medio de entrevistas semiestructuradas con las que se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que la rentabilidad de la ganadería en la Región Chorotega se encuentra críticamente afectada por la escasez de agua y la persistencia de métodos de producción tradicionales, lo que genera una estructura de comercialización profundamente desigual. Actualmente, el sistema favorece a los intermediarios, quienes logran duplicar las ganancias del productor primario en menores periodos de tiempo mediante procesos de engorde final.

Se recomienda potenciar la colaboración con el MAG para estandarizar las buenas prácticas productivas, utilizando sus certificaciones gratuitas como un puente estratégico hacia la acreditación ISO 14001. Este enfoque permite a los ganaderos reducir costos de certificación mientras alinean sus procesos con las exigencias de mercados internacionales de alto valor. Asimismo, se sugiere que la inversión de recursos se oriente estrictamente a la generación de valor agregado y sostenibilidad, abandonando el modelo tradicional para enfocarse en nichos de ganadería orgánica y ecoamigable.

La **octava** tesis nacional consultada es la de Lemaitre (2018) con el tema Evaluación del rendimiento productivo y calidad de la canal en: Búfalos (*Bubalus bubalis*), Simbrah (F1) y Senepol x Brahman (F1), enteros y castrados, en un sistema estabulado ubicado en Guápiles,

Limón, realizada para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico de Licenciatura en Ingeniería Agronómica con énfasis en Zootecnia.

En esta investigación el objetivo general es cuantificar el rendimiento productivo y la calidad de la canal, en dos cruces de razas bovinas para carne (Simbrah (F1) y Senepol x Brahman (F1)) y una raza bufalina, bajo un sistema estabulado en el trópico húmedo. Los objetivos específicos son: valorar características y rendimiento de la canal completa y de cortes específicos (lomo ancho y delmónico) en animales castrados y enteros de búfalos raza Bufalipso y los cruces bovinos Simbrah (F1) y Brahman x Senepol (F1); y cuantificar el efecto de la castración sobre la suavidad de la carne de búfalos raza Bufalipso y los cruces bovinos Simbrah (F1) y Brahman x Senepol (F1), según el método Warner-Bratzler.

La metodología que se emplea es la cualitativa y cuantitativa, ya que, mediante el uso de los siguientes instrumentos como: tablas estadísticas, guías técnicas, páginas web, informes, bibliotecas, entre otros, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que el análisis comparativo revela diferencias sustanciales entre las especies evaluadas, destacando que el cruce Senepol x Brahman presenta un rendimiento superior en indicadores clave como el peso al sacrificio y el peso de la canal caliente. En contraste, los bufalinos mostraron un menor rendimiento en la canal y las dimensiones reducidas en el área de ojo de lomo, en comparación con los bovinos. No obstante, en términos de calidad cárnica, no se encontraron variaciones significativas en sabor, aunque se observó que los búfalos y el cruce Simbrah (F1) superan al Senepol x Brahman en los niveles de jugosidad.

Se recomienda que, para fortalecer el sector cárnico nacional, fomentar la continuidad de investigaciones sobre el rendimiento de cruces bovinos con alto potencial, así como incentivar una selección genética en bufalinos que priorice su conformación cárnica. Un hallazgo clave es que los búfalos pueden ser sacrificados de manera eficiente a edades tempranas (entre 18 y 19 meses) y con pesos menores a los 525 kg, ya que bajo regímenes alimenticios adecuados alcanzan niveles de grasa dorsal óptimos para los cortes comerciales, permitiendo una producción más ágil y de alta calidad.

Proyecciones

Inicialmente, se busca investigar la evolución de las exportaciones del sector del cuero salado bovino a través de la historia costarricense; además, conocer los procesos actualizados desde los inicios y hasta la actualidad con la finalidad de determinar las mejoras en las exportaciones, y así ayudar a los futuros exportadores a consolidar sus conocimientos y herramientas para seguir desarrollando la industria de la marroquinería. Se abordarán mediante los documentos e información de investigaciones universitarias, libros y documentos de organizaciones gubernamentales.

Se procederá a identificar el proceso logístico de exportación de cuero salado bovino, considerando el correcto manejo y tipo de embalaje; asimismo, conocer el marco regulatorio que deben cumplir este tipo de exportaciones considerando los requisitos necesarios, permisos fitosanitarios, notas técnicas e identificar la normativa y regulación nacional e internacional de fuentes oficiales como SENASA, PROCOMER, y la Dirección General de Aduanas de Costa Rica. Al finalizar la investigación se espera contar con un panorama claro y actualizado del marco legal, arancelario y técnico que regula este tipo de subproductos.

Adicionalmente, se examinarán las ventajas competitivas que se ha obtenido en el mercado costarricense de exportación de cuero salado bovino mediante el Tratado de Libre Comercio con China. Así como el beneficio arancelario, los rigurosos estándares que garantizan calidad, los protocolos sanitarios, la certificación sanitaria internacional del cuero, la estabilidad jurídica y la producción ganadera estable, entre otros aspectos que deban tomar en cuenta los productores del sector ganadero que puedan lograr las exportaciones de una forma segura y eficiente.

Se desarrollará un documento informativo y centralizado basado en el proceso logístico, que funcione como material visual y de recurso que facilite al sector ganadero la exportación de cuero salado bovino hacia China. Este material incluirá un diagrama SIPOC para definir los requisitos de entrada, los estándares de transformación y los actores claves, seguido de un flujograma de la cadena de suministro, para establecer la secuencia cronológica de la operación. Asimismo, se detallarán los roles y las responsabilidades de los involucrados, junto con la normativa, las certificaciones y las prácticas de almacenamiento necesarias para asegurar la integridad del producto durante toda la cadena logística.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

Comercio Internacional

A lo largo del tiempo, el comercio internacional ha evolucionado considerablemente. Durante la Edad Media se consolidaron ferias comerciales y mercados internacionales. Luego, con la expansión europea a partir del siglo XV, se intensificaron las relaciones comerciales globales, marcadas por la colonización y la apertura de nuevas rutas marítimas. Para Hill (2021) este periodo permitió que “el mercantilismo fomentara la idea de que el gobierno debía estimular las exportaciones y restringir las importaciones para acumular riqueza y poder nacional” (p.158), dando espacio a las nuevas alianzas para poder incrementar sus ventas y la compra de productos que no tenían en su región o país.

Según menciona la Universidad Europea (2021): “El Comercio Internacional es, en esencia, la actividad económica que implica la compra, la venta o el intercambio de bienes y servicios entre diferentes países o zonas geográficas” (párr.4). Es por esto por lo que el comercio internacional es tan importante para los países, ya que se beneficia no solo obteniendo productos o servicios con los que antes no contaba, sino que también se beneficia grandemente en su economía; además, también saca provecho, pues da visibilidad de lo que puede brindar en el intercambio comercial con otros países.

Una característica fundamental del comercio internacional es el uso de moneda extranjera o divisas. Krugman (2022) señala que “la existencia de distintos patrones monetarios implica que las transacciones internacionales requieren la conversión de una moneda en otra, un proceso facilitado por el mercado de divisas y la supervisión de los bancos central (sic)” (p. 315) con el fin de proteger las industrias nacionales y cumplir con acuerdos gubernamentales. Esta vigilancia técnica busca reducir la incertidumbre cambiaria, permitiendo que los exportadores e importadores fijen precios competitivos y aseguren sus márgenes de ganancia frente a las fluctuaciones del mercado global.

Además, este comercio está sujeto a un marco legal complejo, que, según Daniels (2020), “explican que los gobiernos intervienen en el flujo comercial mediante el pago de aranceles y la imposición de barreras no arancelarias, como las normativas de seguridad y sanidad” (p. 210). Esta

intervención gubernamental no solo busca la protección de la industria nacional, sino también garantizar estándares de calidad que protejan al consumidor final. Por lo tanto, las empresas exportadoras deben adaptar sus procesos productivos y logísticos para cumplir estrictamente con esta normativa técnica.

Finalmente, el comercio internacional conlleva inherentemente un mayor riesgo. Según Hill (2021), destacan factores como: “volatilidad de los tipos de cambio y las diferencias en los sistemas legales crean un entorno de incertidumbre superior al del comercio local” (p. 45). Para mitigar estos riesgos y facilitar la actividad, la OMC (2023) sostiene que “su función principal es garantizar que las corrientes comerciales circulen con la máxima fluidez, previsibilidad y libertad posible, estableciendo reglas para la resolución de disputas entre naciones” (párr. 10).

Tipos de Comercio Internacional

El comercio internacional abarca las diversas dinámicas y estrategias que permiten el flujo global de capitales, bienes y servicios entre distintos territorios. Su ejecución no es uniforme, ya que varía según la dirección de la transacción, el nivel de intermediación de las empresas y los marcos legales que rigen el intercambio en las fronteras. De acuerdo con Hill (2021), estas dinámicas ocurren porque “las empresas de diferentes naciones intercambian bienes y servicios para aprovechar las diferencias en la productividad de los factores” (p. 142). De este modo, la actividad comercial se adapta a las necesidades del mercado global, permitiendo desde el abastecimiento de materias primas hasta la expansión estratégica a través de fronteras físicas y digitales.

Importaciones

En estos tiempos la existencia de las importaciones en Costa Rica es de mucha importancia, ya que es un país que ha podido brindarles a sus habitantes productos o servicios que solo los comercializan en otros países, pero con la apertura comercial y la utilización de tratados de libre comercio pueden hacer esto realidad, dando al país facilidades, como por ejemplo las importaciones de vacunas en medio de una crisis: el poder importar este tipo de productos proporciona estabilidad a la población costarricense.

Hay muchas opiniones sobre qué son las importaciones. En este caso, la Asociación de Exportadores (2024b) indica que:

Las importaciones son bienes y servicios comprados por residentes de un país, pero que se elaboran fuera del país. Se pueden traer por barco, por correo, o incluso los puedes traer en tu equipaje desde un viaje en avión. Si se producen en un país extranjero y se venden a residentes nacionales, son importaciones. (párr. 3)

Según la información anterior, las importaciones brindan el beneficio de que otros países puedan vender sus productos internacionalmente. Además, este intercambio puede ser por diferentes tipos de transportes, por ejemplo, el marítimo, terrestre, aéreo y ferroviario. El tipo de transporte que se utilice va a depender del tiempo en el cual se requiera la importación en el país. A continuación, se muestra un cuadro de las principales importaciones de Costa Rica.

Figura 1

Valor de importaciones al 2024

CUADRO 3
Valor de las importaciones en dólares y distribución porcentual,
según principales productos^{1/}

Productos	Valor	Porcentaje
Total de Importaciones	6 912 380 254	100,00
Gasolinas ^{2/}	337 452 421	4,88
Diésel	265 739 628	3,84
Circuitos integrados híbridos	239 579 703	3,47
Otros, medicamentos para uso humano	153 297 968	2,22
Otros tipos de jeringas, agujas y similares	126 340 367	1,83
Los demás productos	5 789 970 167	83,76

^{1/} La descripción del producto corresponde a la mayor desagregación del Sistema Armonizado Centroamericano (SAC): 12 dígitos.

^{2/} Agrupa Gasolina Súper, Gasolina Regular y Jet Fuel.

Nota: INEC (2025b).

Gracias a estas importaciones los costarricenses pueden tener acceso a diferentes combustibles, dando espacio a que puedan comprar cualquier tipo de carro que quieran, ya que van a tener el combustible necesario, también medicamentos que les ayudan a tener los dolores controlados; además, ayudan a que en los hospitales tengan los utensilios necesarios para atender emergencias y cirugías. Estas son algunas de las importaciones; sin embargo, se encuentran más.

Figura 2*Importaciones desde China al 2024*

Nota: OEC (2025).

Según demuestra la estadística anterior, en estas importaciones los costarricenses pueden tener acceso a una oferta de vehículos mucho más diversa y competitiva, dando espacio a que puedan comprar el modelo de carro que más les guste o necesiten, ya sea para uso personal o trabajo. El aumento en la llegada de coches chinos, especialmente los modelos eléctricos y SUV, permite que las personas tengan opciones modernas con tecnología de punta a precios más accesibles en el mercado nacional.

Importación de Bienes de Consumo

La importación de bienes de consumo vs. bienes de capital se basa en que los bienes de consumo son aquellas importaciones de consumo directo por parte de los consumidores, que se tienden a agotar rápido, o bien, productos consumibles que se agotan con el uso y solamente satisfacen las necesidades de las personas, por ejemplo: ropa, zapatos, electrodomésticos, entre otros. Por lo general tienen aranceles más altos que ayudan a proteger la industria nacional o simplemente para generar mayores ingresos fiscales.

En este caso, la Editorial Etecé (2023) menciona la siguiente definición: “Los bienes de consumo son las mercancías o servicios con los que se puede satisfacer de manera inmediata una necesidad humana, ya sea de manera durable o menos duradera como la comida, ropa, zapatos etc.” (párr. 1). Con base en lo anterior, este tipo de importaciones es de las más importantes a nivel

mundial, ya que forman parte de la cadena económica de los países en el día a día de la comercialización.

Importación de Bienes de Capital

Por otro lado, la importación de bienes de capital es para aquellos productos con más durabilidad y que no se agotan rápidamente; estos artículos las empresas los utilizan para la creación de manufacturas, o bien, prestar servicios a lo largo del tiempo, dejando nota de que es un indicador en la modernización y en la capacidad productiva de los países para su crecimiento y desarrollo sostenible. Y en este tipo de comercio muchos países aplican aranceles bajos, para fomentar la inversión productiva y el descubrimiento en adquirir nuevas tecnologías.

Y como bien menciona Caballero (2020) sobre los bienes de capital: “Un bien de capital es aquel que forma parte del patrimonio de una compañía. Asimismo, permite producir un bien de consumo que se venderá al público” (párr.1). Entonces, en esta línea estos productos se importan para fabricar algún otro artículo asociado al desarrollo industrial y tecnológico que suele considerarse como inversión, ya que incrementa la capacidad productiva de los países.

Exportaciones

Las exportaciones corresponden a un plus que tienen los países para poder crecer económicamente. Además, cuando las empresas se consolidan en un país como exportadoras tienen que cumplir una serie de permisos y requisitos de ese país; es normal que estas empresas vendan sus bienes o servicios a un precio más alto de lo que podrían venderlo en el mismo territorio. Además, esto hace que el PIB crezca significativamente, beneficiando al país en gran manera, generando también mayores oportunidades de empleo y fortaleciendo la presencia comercial en los mercados internacionales.

Sobre el concepto de las exportaciones, en este caso, la Asociación de Exportadores (2024a) indica que:

Las exportaciones son bienes y servicios que se producen en un país y se venden a compradores de otro. Estas, junto con las importaciones, conforman el comercio

internacional. En lugar de limitarse a sus fronteras geográficas, los países suelen buscar intencionadamente mercados exteriores en todo el mundo para comerciar, lo que permite mayores ingresos y oportunidades de transacción. (párr. 4).

Según lo indicado anteriormente, las exportaciones y las importaciones son lo que conforman el comercio internacional. En esta tesis es de suma importancia que se pueda comprender que sin este intercambio no se puede lograr la comercialización de ningún producto, dando espacio a la utilización de los avances que se ha tenido en el tema del transporte, en temas de responsabilidades como lo son los INCOTERMS, entre otros puntos que se toman en cuenta. A continuación, se muestran las principales exportaciones de Costa Rica.

Figura 3

Valor de exportaciones al 2024

CUADRO 1
Valor de las exportaciones en dólares y distribución porcentual, según principales productos^{1/}

Productos	Valor	Porcentaje
Total de exportaciones	21 961 842 674	100,00
Los demás instrumentos y aparatos de uso médico	2 879 367 506	13,11
Jeringas, agujas, catéteres, cánulas y similares	2 668 933 523	12,15
Los demás artículos y aparatos de prótesis	1 457 203 658	6,64
Circuitos integrados híbridos	1 396 434 569	6,36
Piñas (ananás) tropicales frescas (las demás)	1 260 436 926	5,74
Otros productos	12 299 466 492	56,00

^{1/} La descripción del producto corresponde a la mayor desagregación del Sistema Armonizado Centroamericano (SAC): 12 dígitos.

Nota: INEC (2025b).

Como se lograr ver en la figura anterior, en Costa Rica el mayor producto que se exporta es el de los aparatos médicos, ya que, actualmente, en las distintas zonas francas de este sector se posiciona como uno de los más fuertes a nivel nacional, además de brindar toda la oferta laboral a los ciudadanos que en conjunto ayudan a la industria de la medicina a seguir desarrollándose, en cuanto a las necesidades requeridas por las empresas a nivel internacional.

Figura 4

Exportaciones hacia China al 2024



Nota: OEC (2025).

Según lo anterior, estas exportaciones consolidan a Costa Rica como un socio estratégico para China en el sector salud, permitiendo que el sistema médico chino tenga acceso a instrumentos y dispositivos de alta precisión fabricados en suelo costarricense. Esto da espacio a que las empresas nacionales en zonas francas sigan creciendo y generando empleos especializados, ya que China demanda constantemente tecnología médica para sus hospitales y clínicas alrededor del país.

Exportación Directa

La exportación directa es un tipo de clasificación que se refiere a la comercialización de productos entre una empresa productora y exportadora hacia un cliente final; ello ayuda a que la empresa importadora pueda tener mayor control sobre la mercancía y, a su vez, pueda tener menores costos a nivel de los embarques, lo cual provoca un precio final costeable al consumidor. Sobre este tipo de exportación, Páez (2021) menciona: “La exportación directa se refiere a la venta de productos directamente al cliente extranjero, sin intermediarios, lo que permite mayor control sobre el proceso comercial y mejores márgenes de ganancia” (p. 2).

Lo anterior define la exportación directa como tal, pero se destaca que, al no haber intermediarios, las empresas pueden establecer vínculos más fuertes con los compradores, incluso obtener mayores márgenes de ganancia, pero también al tener mayor control de la carga implica que las empresas asuman más responsabilidad logística y legales, lo que requiere una estructura organizativa robusta con la experiencia en el comercio internacional; sin embargo, no todas las compañías están en la capacidad de hacerlo de manera eficiente.

Exportación Indirecta

La exportación indirecta es cuando se involucra el embarcador, la naviera, la empresa consolidadora de carga y el consignatario final; esto se da en algunas exportaciones, dado que estas empresas consolidadoras de carga tienen un “músculo” con la naviera que pueden conseguir mejores tarifas para el transporte; es por ello por lo que algunos de los remitentes comercializan sus mercancías con estas empresas que les facilitan un poco el proceso de exportación, permitiendo, además, optimizar tiempos y reducir la complejidad operativa para pequeños y medianos exportadores.

Para esta clasificación, Cañón (2025) menciona que: “En la exportación indirecta la empresa no vende directamente al mercado internacional, sino que utiliza intermediarios como distribuidores, agentes de exportación o trading compañías” (párr.1). Esto significa que la firma productora no tiene que lidiar con todo el proceso logístico y comercial, sino que la responsabilidad de la venta internacional recae en el intermediario que actúa como experto en el mercado extranjero.

Como se indicó anteriormente el embarcador no tiene que lidiar con el protocolo, los permisos y los requisitos de la exportación, sino que el intermediario se encarga de toda la logística, aliviando la carga al exportador y cumpliendo con el consignatario con la entrega de la mercancía. Eso incluye la gestión aduanera y la selección de la ruta óptima; así, de esta forma, el vendedor minimiza el riesgo operativo y financiero, asegurando que el producto llegue a destino sin necesidad de tener experiencia en las regulaciones extranjeras de dicho proceso.

Comercio Intraindustrial

El comercio intraindustrial es más complejo, pero muy utilizado alrededor del mundo. Según comenta Academia Lab (2025), “se refiere al intercambio de productos similares pertenecientes a la misma industria. El término generalmente se aplica al comercio internacional, donde se importan y exportan los mismos tipos de bienes o servicios” (párr. 1). De acuerdo con lo anterior, entre países se intercambian por ejemplo carros de distintos diseños, etc. Este tipo de productos según sus características provoca una mayor variedad para el consumidor y fomenta la competencia y la innovación.

Barreras Comerciales

Las barreras comerciales son diferentes tipos de regulación o restricción que los países imponen para limitar los volúmenes de las importaciones y exportaciones; para ello se utilizan distintas herramientas como: la aplicación de notas técnicas según su composición, fumigación si representa alguna afectación a la salud humana o animal, y de esta forma tener el control del flujo comercial, con la objetividad de proteger la producción y el empleo nacional, así como la competencia extranjera y, a su vez, garantizar la seguridad.

Al complementar el significado de los aranceles y su uso, el Banco BBVA (2025) de España indica que:

Un arancel, también conocido como derecho de aduana, es un impuesto que se ejecuta sobre las mercancías cuando cruzan una frontera. Esto significa que las mercancías pagan su entrada cada vez que acceden a un país. Al aplicar un arancel, el primer resultado es que se encarece el precio de ese bien en el territorio y beneficia a los productos producidos internamente. (párr. 1)

Lo anterior demuestra el claro interés de los gobiernos en la producción nacional; por eso, a través de los aranceles protegen su industria regulando los distintos productos en cada importación, encargándose de aumentar los impuestos de cada artículo, lo cual genera un aumento

en los precios de venta al consumidor y genera menos rentabilidad y, de esta forma, beneficia a los locales, quienes producen mercancía trabajadas con materiales de alta calidad y a precio justo.

Barreras arancelarias

Son una medida regulatoria que el Gobierno les impone a las importaciones. Funciona como impuesto adicional que se les aplica a gran variedad de productos, o específicamente a determinados países por decisiones administrativas y según sus relaciones comerciales, con la intención de formar una protección a los demás, para lograr proteger la producción de pequeñas empresas que fabrican productos de distintos tipos y los comercializan a nivel nacional y, de esta forma, lograr la convivencia de una venta sana y competitiva.

Los aranceles son impuestos que los gobiernos imponen sobre cada producto importado según su clasificación, lo que indica que por cada artículo debe pagar a la aduana nacional de Costa Rica. Y su principal función es generar ingresos al Estado y que, a su vez, funcionan como mecanismos proteccionistas para encarecer el producto del extranjero y, paralelamente, aumentar la competitividad en la industria nacional y, adicionalmente, son utilizados como herramientas de negociación entre países.

Una definición técnica más amplia es lo que indica Álvarez (2023) en lo siguiente:

Las barreras arancelarias al comercio internacional son, esencialmente, impuestos o tarifas establecidos a bienes importados al cruzar las fronteras nacionales. Su aplicación varía en función de algunos principios jurídicos ampliamente acordados y reconocidos en la sociedad internacional como lo es el principio de nación favorecida (NMF) y principio de trato nacional. (p. 6)

En lo anterior se logra comprender que este tipo de barreras son colaborativas y amigables con la producción nacional, ya que es de total interés del país mantener a los productores en competitividad con los productos importados, aun cuando estos se encuentren más baratos debido a su baja calidad, pero que son del mayor interés de las personas para lograr buscar ahorro en sus gastos mensuales. Una barrera arancelaria mantiene a los productores en constante fabricación;

muchas veces, los productos se pueden conseguir con mejores precios en el exterior, pero estas barreras disminuyen un poco la compra para que les compren a los productores nacionales.

Barreras No Arancelarias

A diferencia de las barreras arancelarias que aplican impuestos en el arancel, este tipo de medidas busca proteger los intereses de las personas, más que limitarlas, porque su enfoque principal es proteger la salud de las personas y de los animales, preservar vegetales, la seguridad de los alimentos y del medio ambiente a través de medidas sanitarias, fitosanitarias, que crean un menor volumen y que en ocasiones pueden incrementar costos si no se respetan estas regulaciones en cada importación al país.

En este caso, Álvarez (2023) indica sobre las barreras no arancelarias lo siguiente:

Las barreras no arancelarias son medidas que los países aplican para restringir importaciones y exportaciones más allá de los tradicionales impuestos aduaneros o aranceles. Estas barreras pueden ser igualmente, si no más, perjudiciales para el libre flujo del comercio internacional. (p. 29)

Lo anterior deja en evidencia que este tipo de barrera busca proteger la integridad de los ciudadanos, a través de las regulaciones que se solicitan para garantizar la inocuidad de los productos, y que, sin bien no impone impuestos aduaneros o aranceles haciendo que este afecte el precio final de los artículos, sí cuida de manera directa a los consumidores en cuanto a la salubridad de los productos alimenticios, y demás artículos que sean considerados una alerta si no se manipuló de modo correcto.

Tratado de Libre Comercio

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) son tratados negociados entre dos o más países que buscan disfrutar de beneficios comerciales en sus importaciones y exportaciones, a través del intercambio de productos, estableciendo reglas claras y permanentes entre naciones., para, de esta forma, atraer inversión extranjera directa aumentando la competitividad en cada país, facilitando

el comercio y aplicando reducciones arancelarias, lo que a su vez promueve un entorno más estable y predecible para las relaciones comerciales internacionales.

En relación con eso, el Ministerio de Hacienda Costa Rica (2025) indica sobre los tratados lo siguiente:

Los acuerdos internacionales rigen la relación comercial entre las partes contratantes. La finalidad de estos instrumentos es promover el intercambio comercial y la inversión; al establecer reglas claras, transparentes y definidas que brinden seguridad jurídica y confianza en las relaciones comerciales. (p. 2)

Según lo anterior, el TLC debe estar lo más claro posible en cuanto a las partes involucradas. Estos acuerdos deben pasar por una serie de estudios, para que cada país pueda verificar que lo que indica el tratado sea para beneficiar en gran manera y, así, evitar cualquier vulnerabilidad a los sectores productores. Las reglas deben estar completamente claras para que ello se pueda tener negociaciones transparentes entre países; esto beneficia en la inversión extranjera directa, en la elaboración de zonas de libre comercio y promueve la competencia, pues cuenta con la eliminación de barreras arancelarias.

TLC entre Costa Rica y la República Popular China

Así como los TLC son una herramienta bastante benefactora para los países involucrados, Costa Rica no es la excepción: el país cuenta con 13 tratados de libre comercio, el cual ha sacado provecho de esto, incrementando la inversión extranjera de empresas como lo son INTEL, Procter & Gamble, Nestlé, Philip Morris International, entre otras, ya que pueden comercializar sus productos sin altos costos de aranceles y cuentan con mano de obra calificada. Es por esto por lo que Costa Rica es considerada una mina para muchas empresas, sin dejar de lado la estabilidad económica que tienen.

Al reforzar esta teoría, Álvarez (2024) comenta lo siguiente sobre los tratados comerciales con Costa Rica:

Costa Rica ha consolidado su posición en el ámbito global mediante la ratificación de diversos tratados comerciales. Estos incluyen acuerdos claves con Colombia, los países de Centroamérica, Canadá, la Comunidad del Caribe (CARICOM), Chile, República Popular China, República Dominicana-Centroamérica, Estados Unidos (CAFTA-DR), México, Panamá, República Dominicana, Perú, Singapur, así como el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE) y el TLC con la Asociación Europea de Libre Comercio. (párr. 4)

Como se muestra anteriormente, Costa Rica se ha encargado de formar un país atractivo no solo para sus productores sino para el mundo; las alianzas que se están forjando atraen la inversión de empresas multinacionales y transnacionales, dando espacio al incremento de empleo para los habitantes costarricenses. Con respecto a los productores, tienen más oportunidad y ventajas de poder exportar productos sin tantas barreras arancelarias, así como la creación del TLC entre Costa Rica y China muestra cómo los productores pueden comercializar con un país tan grande como lo es China.

Con este TLC se muestra que Costa Rica está siendo competitivo para China, es decir, el comerciante chino que compra materia prima costarricense en vez de a otros países deja claro que se están abriendo oportunidades de negocios; el producto tico está siendo mejor en calidad, precio y logística que el de otros países. Dicho esto, es una ventaja que hoy puede ayudar a muchos sectores de la industria ganadera, agrícola, textil, entre otros, para poder sacarle provecho a este tratado y aumentar sus exportaciones.

Clasificación Arancelaria

La clasificación arancelaria es utilizada alrededor del mundo para identificar de manera universal los productos que son objeto de comercio exterior. Es fundamental para determinar no solo el porcentaje de impuestos y aranceles que debe pagar cada producto, sino también para establecer qué controles sanitarios, permisos y regulaciones técnicas le son aplicables.

Adicionalmente, los errores en esta codificación pueden generar multas severas, retención de la carga o rechazo total de la importación en las aduanas de cada país.

A continuación, One Core (2019) menciona lo siguiente sobre la clasificación arancelaria:

La clasificación arancelaria es un proceso que consiste en asignar un código numérico creado por la Organización Mundial de Aduanas a las mercancías. Su objetivo es identificar las mercancías que se importan y exportan para fijar impuestos, obligaciones y derechos. (párr. 1)

La clasificación es basada en el Sistema Armonizado (SA), que, según la Organización Mundial de Aduanas (2026): “Este Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías comprende más de 5.000 grupos de productos, identificados por un código de seis dígitos, organizados en una estructura legal y lógica respaldada por reglas definidas para lograr una clasificación uniforme” (párr.2). Según la anterior, en el caso específico del cuero salado bovino costarricense se puede clasificar en las siguientes partidas:

La subpartida 4101.20 es para cueros y pieles enteros, de peso unitario inferior o igual a 8 kg para los secos, 10 kg para los salados secos y 16 kg para los frescos, salados húmedos o conservados de otro modo. La subpartida 4101.50 es para cueros y pieles enteros de peso superior a 16 kg. Para la Organización Mundial de Aduanas (2022), esta clasificación se basa en “la naturaleza del tratamiento de conservación y los límites de peso específicos que determinan el uso industrial final del producto” (p. 620).

Esta es una de las subpartidas con mayor flujo comercial hacia China, identificada bajo la nomenclatura del Sistema Arancelario Centroamericano por el código 4101.50.19.00.00 para cueros frescos o salados de gran tamaño. Por último, la subpartida 4101.90 incluye los demás cueros y pieles, así como los lomos, las testas y las patas. La correcta declaración de estas variantes es crítica, ya que un error en el pesaje o en el estado de conservación puede derivar en una reclasificación arancelaria y el consecuente ajuste en el pago de tributos aduaneros.

Reglas de Origen DNI del Producto

El documento nacional de identidad (DNI) es un sistema de identidad digital y trazabilidad obligatoria vinculado al código de registro otorgado por la GACC. Cada cargamento debe portar una identidad clara que conecte el lote físico con los certificados sanitarios de SENASA y la planta de procesamiento autorizada en Costa Rica. Esta trazabilidad permite a las aduanas chinas rastrear el historial del producto desde la finca de origen hasta el puerto de destino, garantizando que cada pieza de cuero sea plenamente identificable para fines de bioseguridad y control de calidad.

Además, para que el cuero bovino costarricense sea reconocido como originario y pueda acceder a aranceles preferenciales, debe cumplir con el criterio de obtención total. Esto implica que el cuero provenga de animales nacidos y criados completamente en Costa Rica. No es permitido que el animal sea importado de otro país y únicamente sea sacrificado en territorio costarricense, pues el ciclo de vida completo del animal es un elemento clave para otorgar el origen.

Legislación China para la Importación de Cuero Salado Bovino

La importación de cuero salado bovino desde Costa Rica es sujeta a distintas restricciones según lo establecido por las Administración General de Aduanas (GACC), ya que, dentro de un marco normativo prioriza la bioseguridad y los controles sanitarios. El ingreso al mercado requiere obligatoriamente que las plantas procesadoras del país exportador estén previamente registradas y autorizadas por las autoridades chinas, cumpliendo con los protocolos bilaterales que aseguran la ausencia de enfermedades animales de notificación obligatoria.

En el ámbito operativo, la normativa establece que cada envío debe contar con un Certificado Veterinario oficial y un permiso de cuarentena gestionado previamente por el importador. Asimismo, para impulsar la industria de transformación, China aplica aranceles reducidos a esta materia prima siempre y cuando se cumplan las condiciones técnicas de conservación y las regulaciones ambientales de procesamiento vigentes al momento de la entrada al país.

Registro del GACC

En cualquier país existe una entidad gubernamental que controla las importaciones y exportaciones. Las aduanas desempeñan un papel importante para garantizar el flujo seguro y eficiente de mercancías entre países. Su función no se limita únicamente a la recaudación de impuestos, sino que abarca la protección de las fronteras, la prevención del contrabando y la aplicación de normativas que regulan las operaciones comerciales. Además, la modernización de los procesos aduaneros mediante herramientas tecnológicas se ha convertido en una necesidad para responder a la creciente demanda de rapidez y transparencia en los intercambios globales. En el caso de China no es la excepción.

Según comenta la GACC, Administración General de Aduanas (2025):

Es Responsable de las labores aduaneras nacionales y de la organización y promoción de la construcción de sistemas electrónicos de ventanilla única de registro en el puerto. Esto incluye la inspección y cuarentena de entrada y salida, las políticas de trabajo, la elaboración de leyes y reglamentos pertinentes, y la formulación de planes aduaneros, reglamentos departamentales y especificaciones técnicas pertinentes. (p. 1)

Según lo anterior, se logra demostrar el compromiso por modernizar los procesos aduaneros y facilitar el comercio internacional, lo que genera mayor eficiencia y transparencia en las operaciones. La implementación de sistemas electrónicos no solo agiliza los trámites, sino que también fortalece la competitividad de los países en el mercado global. En un mundo donde la rapidez y la seguridad son esenciales para el comercio, estas medidas permiten reducir costos y tiempos, beneficiando tanto a importadores como exportadores y fomentando el crecimiento económico.

Especificaciones Técnicas de Peso y Tratamiento

En esta área, las especificaciones de peso unitarios por pieza es uno de los factores determinantes para la categorización técnica; los cueros frescos o salados que presenten un peso superior a los 16 kilogramos son clasificados bajo partidas específicas que los distinguen de las pieles de animales más jóvenes o terneros. Esta distinción es vital, ya que, según la Administración General de Aduanas (2022), la autoridad utiliza los rangos de peso para “aplicar diferentes procedimientos de inspección fitosanitaria y criterios de valoración aduanera, asegurando la correspondencia entre la naturaleza del bien y su codificación arancelaria” (p. 14). Esta precisión en el pesaje impacta directamente en la recaudación de tributos.

En la logística de exportación, es obligatorio declarar tanto el peso neto como el bruto en el conocimiento de embarque y la lista de empaque. Aunque las aduanas chinas aceptan márgenes de tolerancia por la pérdida de humedad en el trayecto, cualquier discrepancia grave respecto al certificado de origen puede generar auditorías o sanciones. Sobre esto, SENASA (2023) indica específicamente que “la certificación sanitaria debe reflejar con exactitud el estado físico al momento del embarque, considerando los procesos de deshidratación natural por el uso de cloruro de sodio” (p. 8). En consecuencia, el exportador debe prever los factores de merma para evitar conflictos en los puertos de destino.

Bioseguridad y Embalaje

La legislación china ha intensificado las normativas de bioseguridad y embalaje para el cuero salado bovino, con el objetivo de mitigar riesgos sanitarios y ambientales. Uno de los requisitos fundamentales es que el cuero debe estar completamente libre de contaminantes externos como tierra, semillas de malezas, restos de sangre fresca o materia fecal, los cuales son considerados vectores de enfermedades. Además, el proceso de salado debe garantizar una penetración uniforme de la sal para lograr una estabilización química que impida la descomposición orgánica durante el tránsito.

A continuación, SENASA (2024) comenta la importancia de este proceso para la exportación de cuero:

Este proceso es obligatorio para minimizar el riesgo de putrefacción durante el transporte, se exige correcto que el cuero cumpla con el periodo de salado antes de su exportación. Para asegurar que la materia prima costarricense mantenga los estándares de inocuidad exigidos por los protocolos de bioseguridad del mercado asiático; Cumpliendo (sic) con periodos de drenado previo de al menos siete días para evitar la acumulación de líquidos en el contenedor. (párr. 1)

En cuanto al embalaje y transporte, la normativa exige un control estricto de los fluidos residuales. Los contenedores deben estar herméticamente protegidos en su base con capas de polietileno de alta densidad o materiales absorbentes industriales que impidan cualquier fuga de salmuera o fluidos biológicos hacia el exterior. Esta medida preventiva es fundamental para evitar la corrosión prematura de la estructura metálica del contenedor y prevenir el rechazo de la carga por parte de las autoridades portuarias, debido a riesgos de contaminación ambiental.

Asimismo, según el protocolo del Ministerio de Agricultura y Ganadería (2020) el etiquetado debe incluir lo siguiente:

Nombre de la mercancía, el número de registro de la planta autorizada en el país de origen y el número de lote de producción, asegurando que el embalaje proteja la mercancía y facilite la inspección de cuarentena inmediata a su llegada a los puertos chinos. (p. 4)

Trazabilidad

China exige un sistema de trazabilidad integral que permite rastrear el cuero bovino desde la finca de origen en el país exportador hasta el puerto de entrada en China. Este control no solo busca garantizar la calidad comercial, sino que es una herramienta de bioseguridad para certificar que la materia prima proviene de zonas libres de enfermedades transfronterizas. Según el Ministerio de Agricultura y Ganadería (2020), “se debe garantizar que los cueros proceden de animales nacidos y criados en el país de origen y de zonas que no han estado bajo restricciones de

cuarentena por enfermedades” (p. 2). Bajo los protocolos vigentes, cada lote debe estar vinculado a una documentación electrónica que valide el historial sanitario del ganado.

Estándares de Seguridad

En cuanto a los estándares de seguridad nacional en China, el cuero salado debe cumplir con parámetros técnicos que aseguren su aptitud para la transformación industrial segura en territorio chino, ya que, al tratarse de un producto crudo, se aplican controles basados en la norma GB 20400, que, según Nanolab (2026), menciona: “Es una nota técnica que regula los límites máximos de sustancias químicas restringidas, como los colorantes azoicos prohibidos y el contenido de formaldehído” (párr. 1), por lo cual estas normativas aseguran que el cuero no represente un riesgo para la salud pública.

Industria del Cuero

La comercialización de cuero ha evolucionado significativamente con el pasar del tiempo, pues muchas empresas quieren fabricar productos a base de materia prima de origen vegetal para brindar a sus clientes productos de calidad y sostenibles con el medio ambiente. Este mercado debe brindar una serie de transparencias a sus clientes, ya que esto diferencia el tipo de producto que están comercializando, promoviendo así prácticas responsables que permitan responder a las nuevas exigencias éticas y ambientales del consumidor moderno.

Sobre la evolución del cuero y su importancia en el mercado internacional, Durli Leathers (2025) indica que:

El mercado mundial del cuero está experimentando una importante transformación, impulsada por las innovaciones tecnológicas y una mayor atención a la sostenibilidad. En 2025, las previsiones indican que el sector seguirá evolucionando, sobre todo en los segmentos del lujo y la automoción. Por tanto, para seguir siendo competitivas, las empresas deben adaptarse a las nuevas exigencias mundiales, garantizando la calidad y la innovación. (párr. 1)

Como se menciona anteriormente, el mercado del cuero ha evolucionado en gran manera, teniendo transformaciones innovadoras entrelazados a la tecnología, por lo que se debe tener en cuenta que las empresas que se dedican a la exportación del cuero salado y las empresas que se dedican a la comercialización de productos terminados de esta materia prima deben estar muy actualizadas para que su calidad, su precio y su innovación sean altamente competitivos para garantizar su incremento en las ventas.

Comercio de Cuero salado Bovino en Costa Rica

Costa Rica se ha dado a conocer por ser un país altamente conservador, el cual tiene como principal objetivo la protección y conservación de su fauna y recursos naturales. Esta filosofía se refleja también en la industria ganadera, donde cada animal bajo el cuidado de productor costarricense cuenta con certificaciones que garantizan la calidad en alimentación, bienestar y protección. Gracias a estas prácticas, los productos derivados como la carne y el cuero cumplen con altos estándares internacionales que fortalecen la imagen del país como proveedor confiable.

Las exportaciones específicas de cuero salado bovino, según un reporte del periódico La Nación (2009), indican que:

Iniciaron en 2008, con la ayuda de SENASA y PROCOMER se realizaron los primeros envíos de prueba de cuero para validar los protocolos fitosanitarios y de calidad. Luego, en el año 2009 bajo el esquema de la Corporación de Cárnicos S.A. y la coordinación de diferentes mataderos se otorgó un respaldo de fiabilidad ante las autoridades chinas. (párr. 6)

De acuerdo con lo anterior, se podrá notar el inicio en que este subproducto animal comenzó a surgir y en el que las autoridades costarricenses visualizaron el potencial para desarrollar el camino de esta exportación, pues, como bien lo indica la nota, para finales del mismo año 2009 se habían enviado más de 250 contenedores hacia China; esto marcó un paso importante hacia la diversificación de productos en el mercado y no solo generando ingresos para el sector,

sino que también promoviendo la sostenibilidad y la trazabilidad, factores cada vez más valorados por los consumidores internacionales.

Modernización de Procesos de Calidad

A partir de la entrada en vigor del TLC con la República de China, el proceso de curado y conservación del cuero bovino costarricense ha transitado de técnicas tradicionales hacia una estandarización rigurosa, ya que, en el año 2008, se utilizaba sal común de mina o marina sin mayor control, generando que el cuero llegara a destino con bacterias halófilas, provocando devoluciones o pérdidas económicas. Según Moreno (2025) “son organismos que destacan entre otros micro y macroorganismos por su capacidad de prosperar en ambientes hipersalinos” (párr. 1).

Aunque el salado sigue siendo la base del proceso, en la actualidad se emplean sales con aditivos bactericidas y fungicidas como el carbonato de sodio, que controla el pH para garantizar que la piel resista 40 días aproximados de trayecto marítimo sin degradarse. Por otro lado, también tuvo un salto cualitativo pasando de transportar la carga a granel hacia el sistema de paletizado y pesaje digital, cumpliendo con pesos exactos y fichas técnicas para lograr cumplir con los aranceles y seguros exigidos en el mercado chino, reportados ante la ventanilla única de comercio exterior evitando multas generadas por la diferencia de peso.

Según la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (2025) sobre el VUCE:

La Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) es la plataforma electrónica, en Costa Rica, por medio de la cual interactúan las empresas importadoras, exportadoras y agencias aduanales para realizar los procesos previos de Comercio Exterior ante más de 16 instituciones del Estado. (párr. 1)

La cita anterior evidencia cómo Costa Rica ha consolidado la digitalización institucional para agilizar los flujos comerciales y reducir las barreras burocráticas. Esta plataforma no solo simplifica la tramitología, sino que actúa como un eje de transparencia que centraliza los entes regulatorios en un solo punto de contacto. El uso del VUCE para el sector exportador es una

herramienta estratégica que garantiza que los productos cumplan con los requisitos técnicos y pre-arancelarios de forma rápida.

Anteriormente, la compra de cueros no presentaba procedencia, pero hoy la exportación exige utilizar exclusivamente mataderos autorizados por la aduana china. Esta profesionalización impulsó una clasificación estricta por calibres y calidades para competir globalmente. Al respecto, Hill (2021) sostiene que “la estandarización de los procesos y el control de calidad riguroso son esenciales para reducir las barreras de entrada y satisfacer las demandas específicas de los compradores internacionales” (p. 412). Por ello, los exportadores aplican ahora una segregación minuciosa según espesores y una identificación de taras para cumplir con las exigencias del mercado externo.

Por último, en materia de sostenibilidad ha tenido gran avance, ya que el sector ha optimizado el uso de químicos, alineándose con los estándares ambientales vigentes. El modelo de disposición de efluentes, donde los residuos del salado se desechaban sin tratamiento, ha sido sustituido por sistemas avanzados de captación de lixiviados y procesos de centrifugado para la recuperación y reutilización de la sal, garantizando el cumplimiento de la Ley para la Gestión Integral de Residuos N.º 8839, y de esta forma consolidando la responsabilidad ambiental de la industria exportadora.

La Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica (2010) indica lo siguiente sobre la Ley para la Gestión Integral de Residuos N.º 8839: “Esta Ley tiene por objeto regular la gestión integral de residuos y el uso eficiente de los recursos, mediante la planificación y ejecución de acciones regulatorias, operativas, financieras, administrativas, educativas, ambientales y saludables de monitoreo y evaluación” (párr. 1).

Anteriormente, se muestra cómo Costa Rica ha robustecido el marco legal para asegurar que las actividades industriales no solo sean productivas, sino ambientalmente responsables, ya que el cumplimiento de esta ley para el sector del cuero garantiza que los procesos sean bajo estándares de higiene y control, mitigando el impacto ecológico en los suelos y mantos acuíferos, otorgando a los exportadores un respaldo ético y legal ante sus socios internacionales, fortaleciendo así la credibilidad del país en materia de sostenibilidad y buenas prácticas industriales.

Bona Sort Costa Rica

En Costa Rica, se encuentra una empresa que se ha caracterizado por ser líder en la comercialización de cuero salado bovino, específicamente al mercado chino, posicionando al país como un referente en calidad y competitividad. Este liderazgo se ha consolidado gracias a la implementación de procesos eficientes y el aprovechamiento de acuerdos comerciales que eliminan barreras comerciales, lo que permite ofrecer productos a precios competitivos sin sacrificar estándares de calidad.

A continuación, PROCOMER (2024) dedica una nota y comenta qué es Bona Sort Costa Rica.

La Compañía es pionera desde 2008/9 en la exportación de cuero bovino a China al transformar las pieles bovinas frescas desechadas por diversos mataderos en cuero salado de diferentes pesos y calidades para exportación. A través de una gestión adecuada de los residuos, la empresa implementa una solución innovadora y sostenible para reducir el desperdicio cárnico, convirtiendo estos subproductos en materia prima de alto valor agregado. (párr. 1)

Anteriormente se ejemplifica cómo la trayectoria de esta empresa durante 18 años en Costa Rica demuestra su visión estratégica para identificar oportunidades en la comercialización de cuero salado, manteniendo alianzas con mataderos costarricenses certificados, garantizando productos de alta calidad para sus clientes. Aunque su principal producto es el cuero, Bona Sort (2025) indica que “la empresa también comercializa otros bienes como banano, madera de ciprés y de teca” (párr. 1), lo que evidencia su diversificación y aprovechamiento de la producción nacional para fortalecer las exportaciones costarricenses.

Por último, esta empresa se ha enfocado en ser una marca certificada por Esencial Costa Rica, lo que refuerza el compromiso con la calidad y sostenibilidad. Las exportaciones se realizan en diferentes pesos y calidades. Según PROCOMER (2024) “de 35-40 contenedores es la frecuencia mensual, lo que ha permitido acelerada adaptación a las exigencias del mercado

internacional. Y entre enero y agosto del 2024, las exportaciones de cuero bovino hacia (sic) China alcanzaron un valor total de \$3,8 millones” (p. 1).

Instituciones Gubernamentales y Reguladoras Relacionadas con el Cuero en Costa Rica

La industria del cuero en Costa Rica opera bajo una sólida red de instituciones que garantizan la legalidad y competitividad de sus operaciones comerciales. De acuerdo con PROCOMER (2021a), “este ecosistema permite que el país se posicione estratégicamente, ya que el acompañamiento institucional y el aprovechamiento de los tratados comerciales son pilares fundamentales para la diversificación de las exportaciones y la consolidación de subproductos en mercados exigentes” (p. 15).

Diversos organismos estatales y entes técnicos se encargan de diseñar las políticas comerciales que abren puertas en mercados internacionales, mientras otros supervisan estrictamente los protocolos sanitarios para asegurar que cada piel exportada cumpla con estándares de inocuidad global. Estas entidades reguladoras no solo facilitan los trámites de exportación y la logística en aduanas, sino que también brindan acompañamiento técnico a los productores para modernizar sus procesos.

Ministerio de Comercio Exterior

El Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) es el órgano rector del Gobierno de Costa Rica encargado de definir y dirigir la política comercial externa y de inversión extranjera. La función principal es negociar e implementar tratados de libre comercio para abrir mercados internacionales a los productos nacionales, además de coordinar con la Promotora del Comercio Exterior para fomentar las exportaciones y facilitar los flujos comerciales, garantizando que el país se mantenga integrado competitivamente en la economía global.

El Ministerio de Comercio Exterior (2026) menciona lo siguiente sobre su función:

Definir y dirigir la política comercial externa y de inversión extranjera, incluso la relacionada con Centroamérica, para lo cual establecerá los mecanismos de

coordinación que resulten necesarios con el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto y los ministerios y entidades públicas que tengan competencia legal sobre la producción y comercialización de bienes y la prestación de servicios en el país. (párr. 1).

Promotora del Comercio Exterior

La Promotora del Comercio Exterior (PROCOMER) es la entidad pública de carácter no estatal que lidera la promoción de las exportaciones y la atracción de inversión extranjera en el país. La labor fundamental consiste en brindar apoyo técnico, logístico y comercial a las empresas costarricenses para que logren colocar sus productos y servicios en mercados internacionales, simplificando además los trámites de exportación mediante la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).

A continuación, la Universidad Estatal a Distancia (2026) comenta lo siguiente sobre este ente:

La Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) es una institución orientada a la internacionalización de las empresas en Costa Rica. La estrategia de acompañamiento se ha diversificado y comprende un portafolio de opciones para las compañías que desean exportar o ampliar sus exportaciones. (párr. 1)

Ministerio de Agricultura y Ganadería

El Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) es la institución del Estado costarricense encargada de dirigir, planificar y fomentar el desarrollo del sector agropecuario, pesquero y rural del país. El objetivo principal es mejorar la productividad y competitividad de los productores nacionales, garantizando la seguridad alimentaria y el cumplimiento de las normativas sanitarias y fitosanitarias para el consumo interno y la exportación, promoviendo además políticas de sostenibilidad que fortalezcan la resiliencia y el crecimiento del sector en el largo plazo.

Para esto, Esquivel (2020) menciona una reseña sobre el Ministerio de Agricultura y Ganadería:

Es el responsable de promover la competitividad y el desarrollo de las actividades agropecuarias y del ámbito rural, en armonía con la protección del ambiente y los recursos productivos, como un medio para impulsar una mejor calidad de vida, permitiéndole (sic) a los agentes económicos de la producción, mayor y mejor integración al mercado nacional e internacional. (párr. 1)

Servicio Nacional de Salud Animal

El Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA) es un órgano desconcentrado del Ministerio de Agricultura y Ganadería, encargado de reglamentar y controlar la salud animal, la inocuidad de los productos de origen animal y el bienestar de las especies en Costa Rica. En el ámbito del comercio exterior, cumple un rol vital al fiscalizar las plantas procesadoras y emitir las certificaciones sanitarias internacionales obligatorias, garantizando que subproductos como el cuero salado bovino estén libres de enfermedades y cumplan con los protocolos de higiene exigidos por los países importadores para permitir su ingreso.

El Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica (2012a) menciona lo siguiente:

El SENASA tendrá deberá (sic) brindar servicios de calidad que permitan al sector pecuario integrarse al plan de desarrollo del país, facilitar el comercio de animales, productos y subproductos pecuarios en los mercados internacionales; vigilar, operar y negociar políticas en materia de su competencia, en la importación y comercio nacional; mediante una organización armonizada y equivalente, que asegure que las medidas veterinarias se basan en evaluación de riesgos para la salud animal y la salud pública. (párr. 1)

Instituciones Privadas y Corporativas Relacionadas con el Cuero en Costa Rica

Rica

El sector privado y corporativo constituye el motor operativo y estratégico que dinamiza la cadena de valor de las pieles en el país. Estas organizaciones líderes se agrupan para defender los intereses del sector industrial, promoviendo la adopción de tecnologías avanzadas y mejores prácticas en el procesamiento de subproductos ganaderos. Según la Cámara de Industrias de Costa Rica (2023), “la labor de estas entidades es vital porque promueven la excelencia y la innovación como pilares para que la industria nacional logre insertarse con éxito en las cadenas globales de valor, cumpliendo con los estándares que el mercado internacional demanda” (párr. 4).

Al ser entidades enfocadas en la competitividad, facilitan redes de contacto comerciales y brindan asesoría técnica para que las plantas procesadoras alcancen los estándares de calidad exigidos por compradores globales. Este respaldo gremial permite que las empresas del sector cuero actúen bajo un frente común, fortaleciendo su capacidad de negociación y asegurando la mejora continua en sus líneas de producción, que son indispensables para consolidar la confianza de los inversionistas extranjeros.

Cámara de Productores de Ganado de Costa Rica

La Cámara de Productores de Ganado de Costa Rica (CORFOGA) es un ente privado dedicado a fomentar la ganadería bovina del país, lo que incluye la producción de ganado para carne y otros fines, que a su vez genera los subproductos para el cuero. Esta institución se encarga de vigilar que el sector productor pueda fomentar el desarrollo, la innovación, poder transformar el sector ganadero convencional a un sector tecnológico y empresarial, impulsando prácticas que mejoren la trazabilidad y la sostenibilidad en toda la cadena de valor bovina.

A continuación, CORFOGA (2025) comenta una breve reseña sobre la institución:

Somos el ente público no estatal encargado del fomento y defensa de la ganadería bovina, contribuyendo con el autoabastecimiento y exportación de carne y lácteos a través de la mejora de la productividad, rentabilidad y competitividad de los

actores de las cadenas del sector, de manera integral, con especial énfasis en los pequeños y medianos productores, y de forma sostenible. (párr. 1)

Cámara de Exportadores de Costa Rica

La Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO) es una organización privada sin fines de lucro que representa y defiende los intereses del sector exportador nacional ante el Gobierno y organismos internacionales. La labor principal es fortalecer la competitividad de las empresas costarricenses, facilitando el acceso a nuevos mercados y brindando capacitación en temas logísticos, normativos y comerciales, contribuyendo así a optimizar las estrategias de internacionalización y el posicionamiento del país en el comercio global.

Según la misma empresa CADEXCO (2026) menciona una breve reseña textualmente:

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

Cámara de Industrias de Costa Rica

La Cámara de Industrias de Costa Rica (CICR) es la entidad privada encargada de agrupar y potenciar a las empresas del sector industrial y de servicios del país para impulsar el desarrollo económico sostenible. Además, se enfoca en mejorar el entorno productivo mediante el asesoramiento en políticas públicas, sostenibilidad ambiental y eficiencia operativa, aspectos críticos para las empresas procesadoras de cuero y subproductos bovinos, fortaleciendo así su capacidad competitiva en mercados internacionales altamente regulados.

La Cámara de Industria de Costa Rica (2026) menciona lo siguiente sobre su función:

La Cámara de Industrias de Costa Rica, CICR, es la organización empresarial que impulsa el desarrollo sostenible del sector productivo. Trabajamos todos los días

para fortalecer la industria costarricense, promover su exitoso desempeño en el contexto de la globalización y asegurar la continuidad de su valioso aporte al desarrollo nacional. (párr.1)

Cámara Costarricense de Navieros

La Cámara Costarricense de Navieros representa el eslabón crítico de la logística marítima en Costa Rica, agrupando a las agencias que gestionan el flujo de mercancías a través de las principales terminales portuarias. No obstante, en el contexto específico de la exportación de cuero salado bovino, aunque las navieras realizan el traslado de este producto, actualmente es limitado el número de líneas que aceptan trabajarlo, debido a sus requerimientos particulares de estiba y manejo de residuos.

La Cámara Costarricense de Navieros (2026) define su incidencia en el sector de la siguiente manera:

Como organización cúpula del sector marítimo-portuario, trabajamos para fortalecer la conectividad de Costa Rica con los mercados globales. Nuestra labor se centra en promover la eficiencia operativa en las terminales y asegurar que el transporte marítimo sea un facilitador dinámico para el desarrollo de las exportaciones nacionales. (párr. 3)

Ventajas Competitivas

En toda área se debe buscar por tener ventajas, y en el caso del comercio internacional los países que han tenido la oportunidad de estar intercambiando bienes y servicios deben buscar siempre la excelencia en lo comercializado, esto con el fin de poder ser competitivos a nivel internacional. Es probable que en el comercio existen toda clase de productos, pero siempre va a

prosperar el que sea más reconocido por su calidad, precio, facilidad de logística, entre otros asuntos. Es por eso por lo que Costa Rica, aunque sea un país pequeño, siempre busca ser un diferenciador en el comercio.

Es por ello por lo que, sobre las ventajas competitivas, Gandía (2025) comenta lo siguiente:

Una ventaja competitiva es la característica que permite a una empresa diferenciarse y destacar frente a su competencia en un mercado específico. En palabras simples: es el motivo por el que un cliente te elige a ti y no a otro. (párr.1)

Como se indicó anteriormente, reafirmando que la ventaja competitiva es lo que permite diferenciarse en el comercio, tomando en cuenta que en esta investigación se enfoca en demostrar las ventajas competitivas que tienen los productores de cuero bovino en el comercio internacional; es por esto por lo que es tan importante verificar cada punto que hace a este sector competitivo, es decir, la razón por la que se diferencia el producto de cuero de otros países. Además, esta ventaja es la que está abriendo camino a este sector en el comercio de uno de los países que se muestra como potencia mundial.

Una de las ventajas más notables es el acuerdo bilateral con el que cuentan Costa Rica y China, pues, gracias al TLC vigente, más del 90% de los productos costarricenses entran a China con arancel cero; ello incluye productos clave como dispositivos médicos, café, carne de res y jugos de frutas. Este tratado ofrece una capa extra de seguridad jurídica para las empresas chinas que buscan establecerse en el país para exportar al resto del continente. Según el Ministerio de Comercio Exterior (2021), “el tratado no solo reduce costos, sino que proporciona un marco de transparencia y certidumbre que incentiva la inversión extranjera directa y fortalece la integración productiva en sectores de alto valor” (p. 22). Este entorno normativo favorable ha facilitado inversiones en infraestructura y sectores tecnológicos que buscan la estabilidad de un marco de libre comercio.

Otra ventaja de Costa Rica es que se fundamenta en su capacidad de diferenciación técnica y estabilidad operativa, ya que, al no ser un productor de productos básicos genéricos masivos, el sector nacional se especializa en la homogeneidad y calidad estructural de la piel bovina. De

acuerdo con Schwab (2020), “en la economía global contemporánea, la competitividad ya no se mide por la escala de producción, sino por la capacidad de los países para ofrecer productos con alto grado de especialización técnica que respondan a nichos específicos de la industria” (p. 28).

Adicionalmente, una ventaja clave del país es su rápida adaptación a los requisitos sanitarios y logísticos de China, lo que permite ajustar procedimientos con agilidad y asegurar un cumplimiento estricto durante el transporte marítimo. Esto disminuye el riesgo de rechazos y fortalece la confianza del importador. Así, logra compensar su menor volumen mediante condiciones diferenciadas, estabilidad regulatoria y un marco comercial que respalda sus operaciones. Además, esta consistencia operativa refuerza su reputación como un proveedor confiable en cadenas de suministro exigentes.

Diferenciación de Costa Rica

La diferenciación del cuero costarricense en el mercado internacional se fundamenta en un compromiso sólido con la innovación y la sostenibilidad. Un pilar central de esta estrategia es el uso de la marca país llamada Esencial Costa Rica, que, para PROCOMER (2021b), “esta marca actúa como un diferenciador competitivo que certifica que las empresas cumplen con los valores de excelencia, sostenibilidad, innovación, progreso social y origen costarricense” (p. 12). Así, Costa Rica no solo exporta una materia prima, sino un valor agregado ético que es altamente demandado por las marcas globales de lujo.

Además, el país aprovecha estratégicamente las ventajas competitivas derivadas del Tratado de Libre Comercio con la República Popular China. Según COMEX (2023), “este marco jurídico no solo elimina las barreras arancelarias, sino que promueve una integración productiva más profunda y dota de seguridad jurídica a los flujos comerciales de largo plazo” (p. 8). La combinación de una reputación ambiental sólida y condiciones comerciales preferenciales posiciona al cuero bovino nacional como un producto líder. De esta manera, el sector logra diferenciarse de grandes productores masivos que no cuentan con este nivel de integración comercial y respaldo de marca país.

El cuero salado es bueno porque el proceso de salado es un paso esencial para conservar la piel, pues la sal absorbe la humedad, evitando la descomposición y el crecimiento de bacterias. De

acuerdo con el Leather Working Group (2022), “la deshidratación mediante cloruro de sodio es fundamental para estabilizar las proteínas de la piel y garantizar que la materia prima mantenga su integridad estructural durante tránsitos internacionales prolongados” (p. 45). Esto garantiza que la piel se mantenga en buenas condiciones hasta que se someta al proceso de curtido, permitiendo que el transporte de Costa Rica a China, que dura aproximadamente 40 días, culmine sin imprevistos biológicos.

Por último, este meticuloso proceso de preservación se traduce en una ventaja competitiva de rendimiento para el fabricante en China, ya que, según Schwab (2020), “la competitividad en las cadenas de valor modernas depende de la capacidad de entregar insumos cero defectuosos que optimicen los procesos industriales subsiguientes” (p. 34). Por lo que, al recibir una piel sin daños por descomposición, el comprador obtiene un cuero más duradero y de mayor calidad final, lo cual es innegociable para la industria del calzado y la marroquinería fina. Esta especialización técnica de Costa Rica refuerza su posicionamiento como un proveedor confiable de insumos de alta gama para la potencia mundial asiática.

De manera específica, la empresa Bona Sort Costa Rica (2023b) indica lo siguiente sobre algunos cumplimientos del cuero para exportación:

El cuero Salado húmedo de Bovino, de Origen costarricense es de excelente calidad, el cual es distribuido principalmente como Selección TR (Tannery run), con rango de pesos desde 26 hasta 30 KG, con tamaños desde 38 a 44 pie cuadrado y espesores que van desde 3.5mm a 5mm. Luego del proceso de salado se embala en tarimas con el pelaje hacia dentro para conservar la flor y textura, dando como resultado un cuero excelente a su llegada a la República Popular de China para uso en la industria del Calzado, Bolsos y una amplia gama de productos derivados del cuero. (párr. 4)

Según lo anterior, estas especificaciones técnicas confirman que el sector costarricense no compite por volumen masivo, sino por una especialización de nicho altamente valorada en el

mercado asiático. Los espesores de hasta 5 mm y el rango de peso reportado indican que se trata de un cuero pesado con gran densidad de fibra, ideal para industrias de alta gama como el calzado de seguridad y la marroquinería industrial. Asimismo, el método de embalaje estratégico y la selección estandarizada aseguran que el material conserve su integridad física tras los días de tránsito marítimo.

Logística de Exportación

La logística de exportación es el engranaje estratégico de procesos y servicios que permite el traslado eficiente de mercancías. Este sistema no solo abarca el movimiento físico, sino también el cumplimiento riguroso de las regulaciones aduaneras, sanitarias y comerciales vigentes en el país de destino. Al coordinar el flujo de información y bienes, la logística internacional asegura que el producto mantenga su integridad y competitividad. En consecuencia, una gestión logística robusta maximiza la eficiencia en costos y tiempos, garantizando niveles óptimos de servicio en el comercio global.

Mundi (2022) menciona lo siguiente sobre la logística de exportación:

La logística de exportación es el proceso integral por el que pasa una mercancía para poder ser exportada a otra ciudad o país. Se atienden puntos importantes que van desde la transportación hasta los pagos, el embalaje de mercancías y su despacho. (párr.3)

Según la cita anterior y en el contexto específico del cuero salado, esta eficiencia logística es la que permite que el material supere los desafíos del transporte transpacífico hacia China sin comprometer su calidad biológica. La coordinación precisa entre los puntos de recolección en las zonas rurales y los puertos de salida es vital para reducir los tiempos de exposición al clima tropical. Al integrar estos procesos, las empresas exportadoras logran que el valor agregado del salado se preserve intacto hasta su entrega final en las curtiembres asiáticas.

Tipos de Transportes

En el comercio internacional, las empresas dependen de diversas modalidades logísticas que permiten mover mercancías de un punto a otro de manera eficiente y segura. Cada opción disponible ofrece características específicas que influyen en los tiempos de entrega, los costos operativos y el nivel de flexibilidad del servicio. La elección adecuada depende del volumen de la carga, su naturaleza, el destino final y las condiciones del mercado. Según el Banco Mundial (2023), “la eficiencia logística es el factor determinante para la inserción en las cadenas de valor, pues la optimización de los servicios de transporte reduce significativamente los costos comerciales invisibles y maximiza la fiabilidad de las entregas internacionales” (p. 18).

Estos sistemas configuran una red global que sostiene las cadenas de suministro mediante procesos rápidos y sostenibles. Al respecto, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2022) señala que “la resiliencia de estas redes es clave, indicando que la digitalización y la sostenibilidad en el transporte no son opcionales, sino requisitos para mantener la agilidad operativa en un mercado global volátil” (p. 54). De esta forma, una logística eficiente se vuelve un factor determinante para la competitividad, permitiendo que las empresas se adapten a las dinámicas globales e impulsen el desarrollo económico a gran escala.

Transporte Marítimo

El transporte marítimo es de los transportes mayormente utilizados en el comercio internacional a nivel mundial, por lo cual es fundamental para las exportaciones de cuero salado bovino, ya que permite enviar grandes volúmenes de forma rentable hacia los principales mercados internacionales. Su capacidad y estabilidad garantizan que la mercancía viaje en condiciones adecuadas, para preservar la calidad del cuero durante trayectos prolongados. El uso de contenedores facilita un manejo más seguro y reduce el riesgo de contaminación o deterioro.

Al ser cargas de gran volumen y con distintos químicos, no pueden combinarse con otro tipo de carga que pueda provocar contaminaciones cruzadas, por lo que se debe transportar en contenedores de 40HC o 20 DRY, que son más rentables dentro de una buena negociación. Para esto, la Organización Mundial del Comercio (2026) fundamenta que “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. 1). Por consiguiente, este tipo de transporte es el ideal para este tipo de mercancía.

Transporte Aéreo

El transporte aéreo dentro de las exportaciones de cuero salado bovino no es el más recomendable. Aunque es técnicamente posible utilizar este medio en caso de urgencia, su viabilidad económica resulta limitada, ya que los costos logísticos asociados al envío por vía aérea son extremadamente más elevados que en otros métodos, lo que incrementa de manera significativa el precio final del producto. Esto provoca una pérdida de competitividad, especialmente en mercados como el chino, donde el precio es un factor determinante para los compradores. El proceso de la carga aérea es dirigido por medio de la guía aérea, la cual cumple su función como comprobante de embarque.

Este tipo de transporte tiene mayor ventaja debido a su rapidez en tiempos de tránsito, menor riesgo de descomposición de la carga y mayor seguridad de tránsito, con un promedio de duración de entre cinco y seis días, lo que permite preservar de manera óptima la calidad del producto durante su traslado internacional. Según la empresa ACROSS LOGISTICS (2022): “Los aviones son el medio de transporte más rápido y, por tanto, el más adecuado para el envío de productos dentro de la cadena de suministro que requieren una entrega rápida y ágil” (párr. 3).

Transporte Multimodal

Se requiere la modalidad de transporte multimodal, ya que se combinan dos medios de transporte distintos para el traslado de mercancías desde el punto de origen hasta el destino final, bajo un solo contrato y con una única responsabilidad, lo que genera un ahorro de costos. De esta forma se logra tener una mayor manipulación de la carga en cuestión de tiempo y genera una mejor trazabilidad en todo el proceso de tránsito hacia su destino. Oquendo (2020), sobre el transporte multimodal, indica que: “Es la articulación entre diferentes formas de transporte, cuyo propósito es realizar de manera rápida y eficiente las operaciones de transferencia de materiales y mercancías de un lugar a otro” (p.7).

Normativa y Certificación

Las regulaciones y certificaciones sanitarias representan el marco normativo obligatorio que garantiza que los subproductos de origen animal cumplan con estándares estrictos de inocuidad y bioseguridad. Asimismo, B21 Import & Export (2020) detalla sobre las certificaciones: “Son documentos que muestran al consumidor, y a los actores involucrados en el proceso de internacionalización, los compradores, los intermediarios, que la empresa que los posee ha cumplido una serie de requisitos para obtenerlos” (párr. 1). Y el Instituto de Ciencias Hegel (2023) afirma lo siguiente: “Un conjunto de reglas o principios que determinan el comportamiento esperado de las personas en una sociedad o en un determinado grupo social” (párr. 2).

Requisitos por SENASA

El cumplimiento de la normativa sanitaria es un factor determinante para garantizar la inocuidad del cuero salado bovino, asegurando que el producto esté libre de agentes patógenos y en óptimas condiciones para su envío. Al respecto, la Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal N.º 8495 (2006) establece que: “la obligatoriedad del control e inspección de subproductos para garantizar su inocuidad y facilitar el comercio internacional” (p. 6). Bajo este marco, la verificación del tiempo de salado mínimo, registros y la correcta gestión del certificado sanitario de exportación no son meros trámites, sino procesos críticos de control de calidad.

Certificado Veterinario de Operación (CVO)

Para operar dentro de la legalidad en el sector pecuario costarricense, no basta con una patente municipal, sino que es imperativo cumplir con el marco regulatorio de bioseguridad que fiscaliza el Estado. Como en cualquier otro negocio, existen permisos gubernamentales necesarios para ejercer cualquier modelo de negocio; para este caso, es vital contar con el Certificado veterinario de operación, una obligación legal que garantiza que el establecimiento cumple con los estándares sanitarios mínimos para no comprometer la salud pública ni el bienestar animal.

Al respecto, la normativa del Servicio nacional de salud animal (2025) es categórica al definir esta responsabilidad:

El Certificado Veterinario de Operación (CVO) es la autorización otorgada por el SENASA a toda persona física o jurídica, que se dedique a cualquier actividad contemplada en la Ley N° 8495, asegurando que los establecimientos cumplen con las condiciones de sanidad y bienestar animal requeridas. (párr. 1)

Una vez obtenido el CVO, la formalización del registro de establecimiento completa el ciclo técnico-administrativo necesario para habilitar a la planta procesadora. Este paso es el que permite legalmente a la empresa manipular y exportar subproductos de origen animal, como el cuero salado, certificando que las instalaciones cumplen con los estándares de infraestructura, higiene y bioseguridad requeridos para garantizar que el proceso no represente un riesgo sanitario.

Embalaje y Norma Internacional sobre Medidas Fitosanitarias #15

El embalaje de cuero salado bovino para el mercado chino es un factor crítico de éxito, ya que debe resistir un trayecto transoceánico prolongado bajo condiciones de alta humedad. El producto debe ir en un embalaje terciario que se dispone técnicamente en tarimas de madera, colocando las pieles con el pelaje hacia adentro para proteger la superficie externa de posibles desgarros o contaminación que lleve a una putrefacción más acelerada durante el tránsito, lo que contribuye a preservar su integridad física y asegurar su aceptación en los controles sanitarios del país de destino.

A continuación, la empresa MECALUX (2020) indica lo siguiente:

El embalaje terciario reúne embalajes primarios y secundarios para así crear una unidad de carga mayor cuya forma más extendida son los pallets o contenedores y las cajas de cartón modulares que los conforman, permitiendo una manipulación, almacenamiento y transporte más eficiente en toda la cadena logística. (párr. 5)

Según lo anterior y, en cuanto al cumplimiento de la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias (NIMF-15), es obligatorio que todas las tarimas de madera utilizadas en la exportación cuenten con el tratamiento térmico certificado. Esta regulación exige que la madera

sea sometida a procesos específicos para eliminar plagas que podrían afectar los ecosistemas forestales de China. El cumplimiento se evidencia mediante el sello de la "espiga" marcado de forma visible en el embalaje, el cual es verificado rigurosamente por las autoridades aduaneras de la GACC, ya que el incumplimiento de esta norma puede resultar en el rechazo total del contenedor, o en costos elevados por procesos de fumigación obligatorios en el puerto de llegada.

El Ministerio de Agricultura indica lo siguiente sobre la NORMA NIMF – 15:

Es la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias N° 15 que regula el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional y que describe las medidas fitosanitarias para reducir el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba). (párr. 4).

Nota Técnica 266 Dirección de Cuarentena Animal

La Nota técnica 266, emitida por la Dirección de Control de Alimentos (DCA) del Ministerio de Salud de Costa Rica, establece los requisitos sanitarios y fitosanitarios que deben cumplir todos los productos de origen animal para su exportación. Este certificado garantiza que el cuero bovino ha sido procesado, manipulado y transportado bajo condiciones higiénicas adecuadas para que no presente riesgos a la salud pública o animal del país de destino, respaldando así la trazabilidad y el cumplimiento regulatorio exigido en los mercados internacionales.

Según la Promotora de Comercio Exterior (2026) sobre esta nota técnica:

Es un tipo de verificación y aprobación sanitaria por el servicio nacional de salud animal, en el punto de salida 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.

(p. 6)

Certificado Sanitario de Exportación

El Certificado sanitario de exportación emitido por el Servicio nacional de salud animal es el documento oficial indispensable que garantiza que el cuero salado bovino cumple con los requisitos zoonosológicos exigidos por la República Popular China. Este certificado da fe de que el producto proviene de animales sacrificados en establecimientos autorizados, los cuales están bajo vigilancia epidemiológica constante para descartar enfermedades de notificación obligatoria, asegurando así que la mercancía cumple plenamente con los estándares internacionales de inocuidad animal exigidos para el comercio exterior.

Según la Ventanilla única de comercio exterior (2026) sobre este certificado:

Certificado de Libre Venta (CLV) es el documento emitido por el Ministerio de Salud por medio del cual dicha autoridad sanitaria hace constar que el producto que en él se declara es vendido de forma libre en Costa Rica dado que cumple con todos los estándares sanitarios respectivos para su comercialización. El CLV forma parte de los requisitos que deberá presentar el importador en el país destino para tramitar la nacionalización del producto cuando así se establezca. (párr. 1)

Salado del Cuero

El salado del cuero bovino es un requisito esencial para la exportación, ya que extrae la humedad y grasa del tejido para evitar su descomposición. Según la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (2020), "el curado con sal es el método más eficaz para detener la actividad enzimática y bacteriana mediante la reducción de la actividad del agua en la piel, asegurando su estabilidad química durante periodos prolongados de almacenamiento y tránsito" (p. 24). Este proceso garantiza que la piel mantenga su integridad estructural hasta su procesamiento industrial definitivo.

El proceso requiere un salado mínimo de 21 días para una absorción uniforme, aunque puede reducirse a 14 días con el uso de bactericidas y un desangrado correcto. Como indica Buljan

(2022), “la eficacia de la estabilización depende de variables críticas como el grosor de la piel, la temperatura ambiente y la pureza del agente deshidratante, pudiendo requerirse hasta 30 días para obtener un resultado óptimo en climas de alta humedad” (p.38). Esta precisión técnica garantiza que el cuero soporte el transporte marítimo y mantenga los estándares de calidad de la industria de alta gama.

Certificado de Fumigación

El cuero bovino requiere un tratamiento de desinfección para eliminar plagas o larvas que pongan en riesgo la salud pública y la ganadería del país de destino. Aunque no es una exigencia interna de SENASA, es un requisito obligatorio para el mercado asiático ya que, según la GACC (2020), “los subproductos de origen animal deben someterse a protocolos de desinfección específicos y contar con un certificado oficial que garantice el tratamiento químico utilizado” (p. 4). Por lo tanto, el proceso debe ser realizado por empresas autorizadas y avalado mediante un certificado oficial que garantice la correcta fumigación y el agente químico empleado.

Documentación y Procesos

La exportación de cuero hacia China requiere un registro de exportador que debe renovarse cada dos años ante la Promotora del Comercio Exterior. Además de la logística y producción, es obligatorio cumplir con los documentos comerciales de la Cámara de Comercio Internacional y las normativas de SENASA. Como indica PROCOMER (2021a), “todo exportador debe mantener vigente su registro ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) como requisito indispensable para la autorización de las declaraciones de exportación” (p. 12). Este cumplimiento asegura la validez legal del proceso y permite formalizar los demás requisitos, anotados a continuación.

Factura Comercial

La factura comercial es el documento que formaliza y da fe legal a cualquier transacción en el comercio exterior, actuando no solo como un comprobante de pago, sino como el título de propiedad de la mercancía. Es pieza clave para la determinación de la base imponible, ya que sobre el valor declarado en ella las autoridades aduaneras calculan los aranceles e impuestos

correspondientes siguiendo las normas de valoración de la Organización Mundial del Comercio. Además, este documento es vital para la logística internacional porque especifica los términos incoterms negociados, delimitando las responsabilidades y los riesgos entre exportador e importador.

Según Casals (2025), sobre la importancia de la factura comercial opina lo siguiente:

Una factura comercial es un documento de exportación especializado que funciona como declaración aduanera para las mercancías que cruzan fronteras internacionales. Detalla los artículos enviados, su valor y la transacción entre el comprador y el vendedor. Las autoridades aduaneras utilizan este documento para calcular los impuestos, aranceles y derechos aplicables a las mercancías importadas. (párr. 2)

Lista de Empaque

La lista de empaque es el inventario técnico detallado que acompaña a la factura comercial y actúa como la hoja de ruta física de la mercancía en el comercio internacional. La función es desglosar de manera precisa el contenido de cada bulto, caja o contenedor, especificando pesos (neto y bruto), dimensiones, unidades y el tipo de embalaje utilizado. El nivel de detalle es fundamental para que las autoridades aduaneras y los operadores logísticos realicen inspecciones selectivas y verifiquen la trazabilidad de la carga sin comprometer la integridad del empaque.

Según la empresa UE (2024) sobre la importancia de la lista de empaque:

Es un documento donde se detallan las mercancías que se desean vender en el exterior, por lo que identifica los productos que se quieren exportar al destino final. Asimismo, este documento facilita la inspección, control y reconocimiento de bultos o paquetes que figuran en la factura comercial. (párr. 3)

Certificado de Origen

Este tipo de documento es un instrumento público o privado que funciona como la partida de nacimiento de una mercancía en el ámbito internacional. El propósito fundamental es acreditar ante las autoridades aduaneras que un producto ha sido fabricado, procesado o transformado sustancialmente en un país determinado, lo que permite regular su entrada y aplicar las normativas comerciales correspondientes, asegurando así que el comercio exterior se realice bajo criterios de transparencia y cumplimiento regulatorio.

Al respecto, el Ministerio de Comercio Exterior (2020b) indica lo siguiente:

Es el proceso mediante el cual el exportador, productor o importador (según corresponda), acredita que una mercancía es originaria, conforme a lo establecido en los acuerdos comerciales, permitiendo que el importador en el país de destino pueda solicitar el trato arancelario preferencial otorgado a la mercancía. Existen dos esquemas de Certificación de Origen. (párr. 1)

Certificado Halal

Este tipo de documentación no es un requisito formal por parte de SENASA, pero puede ser necesario si el importador lo solicita, ya que es un documento de garantía que asegura que un producto, proceso o servicio cumple de manera estricta con los preceptos de la Ley Islámica. En el contexto del comercio internacional, este sello actúa como una llave de acceso indispensable para operar en mercados con una población musulmana significativa, que garantiza que los bienes son aptos para su consumo según los estándares religiosos y éticos del Islam.

Al respecto, la Asociación Centro Cultural Islámico Halal de Costa Rica (2026) indica lo siguiente:

Todos los alimentos son Halal, exceptuando aquellos catalogados como Haram por la Sharía, como el cerdo, los animales sacrificados incorrectamente, el etanol y otros tóxicos, los animales carnívoros, la sangre, los alimentos contaminados y peligrosos, etc. La industria Halal no solo incluye el sector de los alimentos, también incluye los Fármacos y los Cosméticos. Para que un alimento o bebida, producto o servicio sea considerado Halal, se debe ajustar a la normativa islámica establecida en El Corán y en las tradiciones del Profeta; así como a la normativa vigente del país. (párr. 1)

Documento de Transporte

Los documentos de transporte como el Bill of Lading en el ámbito marítimo, la guía aérea para envíos por avión y carta de porte en el transporte terrestre, son piezas esenciales para garantizar la legalidad, trazabilidad y correcta ejecución del movimiento de mercancías a nivel internacional. Aunque cada uno pertenece a un modo de transporte distinto, todos cumplen funciones similares como contrato entre el cargador y el transportista, recibo de la mercancía y respaldo de las condiciones bajo las cuales se realiza el traslado. Se destaca por ser además un título de propiedad, lo que permite transferir la titularidad de la carga, facilitando la liberación rápida en destino.

Para esto, la empresa DSV Transport and Logistics (2026) indica lo siguiente:

Cada medio de transporte que se utilice -aéreo, marítimo, terrestre, ferroviario- va a disponer de un contrato que formalice la operación y, en función del medio de transporte correspondiente, se utiliza terminología diferente e incluso la función del documento puede ser divergente. Por ello, es preciso conocer la nomenclatura, diferencias y atributos de cada documento para el transporte de mercancías. (párr. 2)

Permisos de Exportación

Son autorizaciones oficiales emitidas por organismos gubernamentales que permiten la salida legal de mercancías específicas desde el territorio nacional hacia el extranjero. En el entorno comercial, estos documentos actúan como filtros de control para asegurar que los productos exportados cumplan con las normativas de seguridad, salud pública y compromisos internacionales, ya que no todos los productos los requieren, pero son obligatorios para bienes considerados sensibles o regulados por el Estado.

Al respecto indica la Organización Mundial de Comercio (2025) que:

Una licencia de exportación es un documento que establece que el titular de la licencia ha sido aprobado para exportar una determinada cantidad de mercancías desde su país. Es diferente de una licencia de importación, que le permite traer esos mismos tipos de bienes a su propio país. (párr. 2)

Declaración Única Aduanera

Es el documento principal (DUA) que se utiliza para formalizar ante la autoridad aduanera cualquier operación de importación, exportación o tránsito, reuniendo en un solo formulario toda la información necesaria sobre la mercancía, su origen, destino, valor, clasificación arancelaria y los datos del declarante. Se centra en estandarizar y simplificar los procesos aduaneros, permitiendo el cálculo de impuestos, el control de la mercancía y la verificación del cumplimiento de las normas que regulan el comercio internacional.

Al respecto, el Ministerio de Hacienda (2026) brinda el siguiente concepto:

Es el documento digital y jurado que se presenta a la aduana para tramitar la importación o exportación de mercancías, unificando la información de las tres declaraciones principales (importación, exportación y tránsito) en un solo

formulario para calcular impuestos y registrar la operación, siendo la base para la fiscalización y control aduanero de cualquier envío internacional. (p. 24)

Marchamo de SENASA

El sello es fundamental para mantener la cadena de custodia sanitaria, ya que un oficial de SENASA inspecciona un cargamento de carne, lácteos o subproductos animales y su función es verificar que se cumpla con todos los requisitos de inocuidad. Ante eso, se procede a sellar la unidad de transporte con este marchamo numerado, asegurando que la integridad de este precinto al llegar a la aduana o al destino final es la prueba física de que la mercancía no sufrió alteraciones externas y que se mantuvo bajo los estándares sanitarios exigidos por la ley.

El Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica (2012a)

Marchamo o sello oficial cuarentenario para medios de transporte, plantas, almacenes, empaques o embalajes, muestras y otros consiste en que se coloca el marchamo al medio de transporte para garantizar que la mercancía en su interior es la misma que partió o salió del establecimiento. (párr. 1)

Cadena de Suministro

En el entorno empresarial actual, la cadena de suministro se entiende como un sistema integrado que articula organizaciones, actividades, recursos y tecnologías a lo largo de todo el ciclo de vida de un producto, desde la obtención de la materia prima hasta su entrega final. Por lo que, en el caso del cuero salado bovino, esta cadena adquiere una relevancia particular debido a la necesidad de equilibrar la eficiencia operativa con la conservación del material, que depende de tiempos de tránsito controlados y condiciones específicas de manipulación.

Según menciona la empresa Shippinbo (2025), un concepto más amplio sobre cadena de suministro es:

Abarca toda la cadena de suministro, siendo la logística un componente principal. Es la columna vertebral que garantiza la entrega de un producto a un cliente. Puede parecer sencillo a primera vista, pero hay muchas etapas en el proceso de encaminamiento, sobre todo cuando se trata de importar mercancías del extranjero. En estos escenarios, intervienen multitud de actores que orquestan el tránsito del proveedor al distribuidor, y luego del distribuidor al cliente final. (párr. 7)

Flujograma de la Cadena de Suministro Para Exportación de Cuero Salado Bovino

El flujograma de la cadena de suministro para la exportación de cuero salado bovino comprende una serie de etapas interrelacionadas, que permiten transformar la materia prima generada en las plantas productoras en un producto exportable destinado al mercado internacional. Por consiguiente, representar estas etapas mediante un flujograma facilita visualizar el recorrido del cuero desde su origen, así como identificar los actores involucrados, las actividades críticas y los puntos donde pueden surgir cuellos de botella logísticos.

A continuación, Garrido (2024) menciona un concepto amplio sobre que es un flujograma:

Los flujogramas, también llamados diagramas de flujo, corresponden a una representación visual y gráfica de un proceso, tarea o labor, independiente de su complejidad. Además, consisten en mapear de forma secuencial, y de principio a fin, las distintas actividades que se deben realizar para dar cumplimiento a un requerimiento en particular. Para ello, se utilizan distintos símbolos y gráficos, los cuales se encuentran estandarizados. Por ejemplo, flechas, prismas, rectángulos, etc. (párr. 3)

Etapas del Flujograma

El proceso de exportación del cuero salado bovino puede representarse mediante un flujograma, que organiza cada etapa desde el origen de la materia prima hasta su recepción en el mercado internacional. El flujo inicia, según Creately (2025): “Desde la recepción de productos hasta su almacenamiento, empaquetado, envío y entrega final” (p. 1). Por lo que, específicamente para el caso del cuero, comienza con el suministro proveniente de los mataderos, continúa con las operaciones logísticas y de procesamiento dentro del país, incorpora los hitos regulatorios necesarios para cumplir con las exigencias sanitarias y aduaneras, y termina con la logística internacional que permite la llegada del producto a destino. A continuación, las etapas:

Suministro

El proceso inicia en los mataderos, donde se obtiene la piel bovina fresca que servirá como materia prima para la cadena exportadora. La forma en que se manipule el manejo inicial afecta directamente la calidad del cuero, su integridad y su valor en el mercado internacional. Esta etapa constituye el primer eslabón crítico del flujo logístico, ya que determina el estado en que el producto ingresa al sistema. Para MacNeil (2025): “Suministro integra actividades de abastecimiento, conversión y logística para cumplir la demanda” (párr. 11).

Logística Interna

Una vez extraída la piel, se debe trasladar desde el matadero hasta la planta de salado, para evitar procesos de deterioro bacteriano. La logística interna asegura tiempos de tránsito adecuados y condiciones que minimicen riesgos de contaminación o daño. Un transporte eficiente sostiene la continuidad del flujo y preserva el valor del producto. Según menciona Tejero (2020), “la logística interna comprende los procesos de recepción, almacenamiento y distribución de insumos necesarios para la producción, asegurando que los materiales estén disponibles en el momento y lugar requeridos” (p. 32).

Operación

En la planta se lleva a cabo el proceso de limpieza y salado, un tratamiento de conservación que requiere alrededor de 21 días para estabilizar la piel y reducir su humedad. Esta etapa transforma el cuero fresco en un producto preservado apto para almacenamiento y exportación, añadiendo valor a través del tratamiento técnico y la clasificación. Según García (2020): “Una operación representa una etapa del proceso donde se produce una transformación física o química en el objeto, o se realiza una tarea administrativa que añada valor a la secuencia logística” (p. 45).

Hitos Legales

Para avanzar hacia el mercado internacional, el cuero debe cumplir los requisitos sanitarios y aduaneros establecidos por SENASA, quien certifica la inocuidad, el origen y el manejo sanitario del producto, mientras que Aduanas valida la documentación comercial y logística. Los hitos, de acuerdo con Stepanets (2024), “son es un evento significativo que tiene importancia para todo el proyecto” (párr. 3). Además, que, garantiza trazabilidad, cumplimiento regulatorio y aceptación del producto en mercados extranjeros como China, para, de esta forma, evitar rechazos y retrasos en la frontera.

Logística Internacional

Tras superar la etapa documental, el cuero se traslada al puerto, para su consolidación en contenedores y envío marítimo hacia China. La logística internacional se coordina a través de navieras o agentes de carga que, según Volca (2023), “son los actores que se aseguran de que la mercancía llegue adecuadamente desde el remitente hasta el destinatario, atravesando complejos procesos logísticos y legales que se requieren para enviar un producto de un país a otro” (párr. 1).

Entrega Final

El proceso culmina cuando el cliente en China recibe el cuero salado para incorporarlo en procesos industriales. Mukhamedjanova (2020) menciona que: “Los clientes son los receptores de las salidas del proceso y determinan el valor final” (p. 1). Esta etapa cierra el ciclo logístico, validando que cada fase previa cumplió su función y que el producto reúne los estándares requeridos por el cliente final para transformarse en bienes de alto valor, confirmando que toda la cadena previa funcionó adecuadamente y permite establecer relaciones comerciales sostenibles.

Diagrama SIPOC

Una vez analizada la secuencia lógica y cronológica de la cadena de suministro mediante el flujograma, es imperativo realizar un análisis estructural bajo la metodología SIPOC, para sintetizar los elementos críticos y las interdependencias entre los actores. Esta herramienta permite visualizar de forma centralizada cómo se transforma la materia prima en un producto de exportación de alto valor, eliminando la complejidad operativa y asegurando que cada eslabón cumpla con los estándares exigidos para el despacho global hacia China.

MacNeil (2025) manifiesta, sobre el diagrama de SIPOC, lo siguiente:

El diagrama SIPOC sirve para trazar un proceso de negocios a través de la documentación de proveedores, entradas, procesos, salidas y clientes. No está diseñado para proporcionar demasiados detalles, sino más bien para brindar información clave sobre un proceso a los responsables de la toma de decisiones. La mayoría de las veces, los diagramas SIPOC se utilizan para mejorar o comprender los procesos asociados con la experiencia del cliente. (párr. 1)

Bajo esta premisa, la aplicación del SIPOC en el sector del cuero salado es fundamental para alinear a todos los involucrados bajo un mismo estándar de calidad. Su uso en las etapas iniciales de análisis facilita que cada fase de la cadena aporte a la eficiencia colectiva. Por lo tanto, el siguiente desglose aterriza esta herramienta al flujo operativo real, permitiendo visualizar la conexión técnica entre proveedores, procesos y clientes finales en la ruta hacia el mercado asiático.

(S) Proveedores

Los proveedores constituyen la base de la cadena y determinan la calidad inicial de la piel. En este modelo, los actores principales son las ganaderías y los mataderos locales, quienes deben garantizar que el desuello se realice bajo estándares que no dañen la flor del cuero. Asimismo, se

incluyen los proveedores de cloruro de sodio industrial y las empresas de embalaje que suministran tarimas con tratamiento térmico certificado. Finalmente, los servicios logísticos (transportistas y navieras) actúan como proveedores estratégicos de infraestructura. Al respecto, Ruiz (2024) enfatiza que “los proveedores son esenciales para el buen funcionamiento de una organización” (párr. 1), lo cual, en este caso, se traduce en la dependencia directa de la calidad del insumo para el éxito de la exportación.

(I) Entradas

El elemento central es la piel bovina fresca, la que debe ingresar al proceso con un tiempo mínimo desde el sacrificio. Adicionalmente, otros insumos que son críticos son la sal de grano medio, los agentes biocidas para estabilizar el pH, el agua para limpieza previa y principalmente la documentación técnica, como guías de transporte y registros de origen, que asegura la trazabilidad necesaria para SENASA. La Asociación Española para la Calidad (2026) menciona el siguiente concepto: “Es todo lo que se requiere para llevar a cabo el proceso. Se considera recurso los materiales, información, documentos, datos, personas, y servicios necesarios para que un proceso funcione” (párr. 1).

(P) Procesos

Esta etapa sintetiza las actividades de transformación técnica y gestión documental que añaden valor al producto. El proceso medular comprende desde la adecuación de la piel mediante el salado húmedo y curado mínimo de 21 días, hasta la preparación de la carga y la formalización de los hitos aduaneros necesarios para el despacho. Según la Asociación Española para la Calidad (2026), menciona sobre el proceso que: “es el conjunto de actividades que transforman las entradas en salidas, dándoles un valor añadido” (párr.2); en este caso, se convierte una piel cruda en un bien de exportación estandarizado y legalmente apto para el mercado chino.

(O) Salidas

El resultado final es el cuero salado bovino, debidamente paletizado y listo para el contenedor. Sin embargo, en el comercio internacional, las salidas también incluyen el conjunto documental: el Documento de transporte, la Factura, la Lista de empaque, el Certificado Sanitario

de Exportación, el Certificado de Origen con China y la Declaración Única Aduanera. De esta forma, estas salidas garantizan que el producto físico viaje respaldado por la legalidad fitosanitaria y arancelaria. Ortega (2023) menciona que: “Las salidas son los resultados o productos que se obtienen después de completar el proceso. Estos pueden ser productos físicos, servicios, informes, entre otros” (párr. 7).

(C) Cliente

El destino final de la cadena es el de las curtiembres industriales en la República Popular China, localizadas principalmente en centros manufactureros de calzado y marroquinería. Estos clientes finales requieren una materia prima estable que permita procesos de curtido uniformes y, al cumplir con las expectativas de calidad y tiempos de entrega, se cierra el ciclo del SIPOC, asegurando la sostenibilidad comercial y la reputación del sector exportador costarricense. Ortega (2023) menciona que, “Son las personas o entidades que reciben los productos o servicios resultantes del proceso. Pueden ser internos o externos a la organización” (párr. 8).

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO

Enfoque

Cualitativo

Este estudio adopta un enfoque cualitativo, ya que busca analizar las ventajas competitivas de la exportación de cuero salado bovino costarricense ante el Tratado de Libre Comercio con la República Popular de China, durante el periodo 2020-2025. Este enfoque permite explorar las percepciones y experiencias de actores clave del sector logístico y empresarial, como gerentes de operaciones, responsables de logística, personal de mataderos y productores cárnicos, en relación con los distintos manejos, ventajas, costos y prácticas que se puedan emplear para el aumento de estas exportaciones.

Al respecto, Hernández-Sampieri & Mendoza (2018) indican que la investigación cualitativa estudia:

Los fenómenos de manera sistémica. En este enfoque, en lugar de partir de una teoría preconcebida para ser confirmada, el investigador examina los hechos y revisa la literatura de forma simultánea ‘a fin de generar una teoría que sea consistente con lo que está observando que ocurre’. (p. 8)

Este tipo de investigación parte de un problema inicial que se va definiendo a medida que avanza el estudio, lo cual permite adaptar el proceso metodológico según el contexto y los eventos que surjan. Esta flexibilidad es clave para comprender fenómenos complejos y dinámicos. Además, el enfoque cualitativo facilita la formulación de nuevas preguntas durante la recolección y análisis de datos, lo que enriquece la interpretación y favorece una comprensión más profunda del objeto de estudio.

De modo que este enfoque es ideal para entender las dinámicas que no pueden ser fácilmente cuantificadas, como las estrategias de adaptación, los desafíos enfrentados por los productores en la adopción de tecnologías, y las oportunidades que han surgido con la mejora en la eficiencia de la cadena de suministro. A través de entrevistas en profundidad y análisis de

contexto, se podrá comprender cuáles son las ventajas competitivas de la exportación de cuero salado bovino costarricense con la República Popular de China durante el periodo 2020-2025.

Diseño

Según Hernández-Sampieri & Mendoza (2018), la ruta cualitativa se orienta a comprender los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con su contexto. Se selecciona cuando el propósito es examinar cómo los individuos perciben y experimentan los fenómenos que los rodean, profundizando en sus puntos de vista, interpretaciones y significados. (p.11). Eso permite, así, obtener una comprensión profunda y contextualizada de la realidad estudiada.

Fenomenológico

Primeramente, el diseño de la investigación cualitativa es fundamental para guiar el proceso metodológico, proporcionando un enfoque claro y estructurado que permita alcanzar los objetivos planteados. Para Hernández-Sampieri & Mendoza (2018): “En la ruta cualitativa es el abordaje general que se utilizará en el proceso de investigación” (p. 548). Este diseño establece el camino por seguir para la recolección y análisis de los datos, asegurando que cada paso contribuya de manera efectiva a la construcción del conocimiento y a la validación de las hipótesis de estudio.

En esta investigación se utilizará el diseño fenomenológico, porque este se conforma de las experiencias vividas por las personas entrevistadas. Seguido de esto también se hará una investigación-acción, pues, a partir de las respuestas en las encuestas y la teoría que se investigará, se quiere abarcar el problema y mostrar una solución o un plan de acción que pueda ayudar a minimizar los problemas que se encuentran. Según Hernández-Sampieri et al. (2023): “En la ruta cualitativa, cada estudio representa un diseño de investigación único, puesto que no hay dos investigaciones que sean exactamente iguales, ya que las experiencias y contextos varían en cada caso” (p. 12).

El propósito de este diseño, tal como lo explican Hernández-Sampieri et al. (2023), es “explorar, describir y comprender las experiencias de las personas respecto a un fenómeno y descubrir los elementos en común de tales vivencias” (p. 573). En este contexto, se espera

identificar patrones comunes en las experiencias de los participantes y comprobar cuáles son las ventajas competitivas de la exportación de cuero salado bovino costarricense ante el Tratado de Libre Comercio con la República Popular de China durante el periodo 2020-2025. Además, el análisis permitirá proponer recomendaciones prácticas para optimizar las estrategias logísticas del sector bovino, promoviendo un aumento y expansión en mercados internacionales.

Población y Muestra

Población

El presente estudio se centrará en una población finita integrada por profesionales y especialistas vinculados a la logística internacional, a la obtención de requisitos nacionales e internacionales y al manejo y producción de cuero salado bovino costarricense. Este grupo humano comprende desde los departamentos directivos hasta el personal técnico y operativo encargado de los procesos críticos de recepción y despacho de mercancías. La elección de este segmento responde al objetivo de examinar las ventajas competitivas que se han obtenido en el mercado costarricense de exportación de cuero salado bovino mediante el TLC entre China y Costa Rica.

Complementariamente, se llevarán a cabo consultas con informantes clave, cuya trayectoria y especialización académica o técnica aporten una comprensión profunda sobre los beneficios de este tipo de subproducto cárnico en las exportaciones de Costa Rica. Este enfoque metodológico facilitará la obtención de datos cualitativos de alto valor y el desarrollo de soluciones prácticas orientadas a su implementación en el corto y mediano plazo. En última instancia, se pretende que los hallazgos no se limiten a un diagnóstico del escenario vigente, sino que actúen como una hoja de ruta sobre las ventajas que se puede lograr al trabajar con este producto para el desarrollo de la cadena de suministro del país.

Muestra

La selección de participantes en los estudios cualitativos se fundamenta en criterios intencionados que se ajustan a los objetivos de la investigación y a las características propias del fenómeno que se analiza. En lugar de buscar una representación estadística de la población, se privilegia la inclusión de personas que posean experiencias o conocimientos relevantes que

permitan examinar el tema con mayor profundidad. En este estudio, cuyo propósito es comprender cuáles son las ventajas competitivas de la exportación de cuero salado bovino costarricense ante el tratado con la República Popular de China durante el periodo 2020-2025, se opta por emplear un muestreo deliberado.

Para esto, según Bailey (citado en Hernández-Sampieri & y Mendoza, 2018):

Los tipos de muestras que suelen utilizarse en las investigaciones cualitativas son las no probabilísticas o dirigidas, cuya finalidad no es la generalización en términos de probabilidad. También se les conoce como propositivas (guiadas por uno o varios propósitos), pues la elección de los elementos depende de razones relacionadas con las características de la investigación. (p. 450).

Muestra Cualitativa

La muestra estará conformada por personas con experiencia y conocimiento relevante sobre el tema, seleccionadas mediante un muestreo por conveniencia, acorde con el enfoque cualitativo de la investigación. Este tipo de selección permite incluir participantes cuya trayectoria profesional, funciones en el sector o vinculación con los procesos logísticos y tecnológicos les brindan una perspectiva significativa. Hernández-Sampieri & Mendoza (2018) señalan que “las muestras de participantes voluntarios son frecuentes en estudios cualitativos, ya que permiten obtener información rica y contextualizada” (p.m400). Además, esta estrategia resulta pertinente cuando la elección de los elementos se basa en características particulares del estudio.

El objetivo fue incluir voces representativas que aportaran desde distintos niveles del proceso: desde la producción primaria hasta el análisis logístico y la visión comercial de la exportación. Esta diversidad en los perfiles seleccionados permite construir una visión más completa sobre las ventajas competitivas de la exportación de cuero salado bovino costarricense. A continuación, se presenta la tabla con el detalle de los entrevistados, su posición laboral y el motivo de su participación en este trabajo investigativo:

Tabla 1*Muestra*

Entrevistado	Entidad	Motivo
# 1	Bona Sort Costa Rica	Departamento encargado de exportaciones
# 2	Lykke Till CR	Departamento encargado de exportaciones
# 3	PROCOMER	Área de dirección de exportaciones
# 4	SENASA	Área de dirección de Cuarentena Animal
# 5	COOPEMONTENCILLOS, RL	Departamento de logística
# 6	Carnes Cinco Estrellas	Departamento de logística
# 7	Tenería Pirro Antonio Gómez Ltda	Departamento de logística y ventas
# 8	Ganaderos Gico	Departamento de logística y proveedores
# 9	DSV Transport and Logistics	Departamento marítimo de importaciones y exportaciones
# 10	Kuhnel Nagel	Departamento marítimo de importaciones y exportaciones

Nota: Elaboración propia (2026).

Unidades de Análisis

De acuerdo con Hernández-Sampieri & Mendoza (2018): “Cuando el investigador recolectó los datos y los revisó a fondo, este tiene en mente cuál puede ser la unidad o unidades de análisis (porque puede haber varias, más si se utilizaron diferentes instrumentos de recolección de datos)” (p. 493). En esta investigación, las unidades de análisis se centran en los procesos logísticos, las ventajas competitivas y los impactos del cuero salado bovino costarricense en las exportaciones hacia China.

Tabla 2*Cuadro de Unidades*

Objetivo	Unidad	Categoría	Definición conceptual	Instrumentalización
Investigar la evolución de las exportaciones del sector del cuero salado bovino costarricense ante la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y la República Popular de China.	Evolución de las exportaciones	Apertura Comercial Evolución Sanitaria Costos Operativos Brecha de Información	Según Solano (2025), la evolución de las exportaciones, el análisis de los cambios y las transformaciones que experimentan las ventas de bienes y servicios de un país hacia mercados extranjeros a lo largo del tiempo. (párr. 1).	De la pregunta número 1 a la número 3.
Identificar el proceso logístico de la exportación de cuero salado bovino costarricense para ingresar al mercado chino ante la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con Costa Rica.	Proceso logístico	Protocolo Sanitario Gestión Documental Logística Restricciones	Thompson (2023) se refiere al marco de planificación que permite a las empresas almacenar y transportar sus mercancías a sus clientes. Abarca la adquisición, la gestión de inventarios, la distribución, el almacenamiento, el transporte, el embalaje y la gestión de riesgos (párr. 2).	De la pregunta número 4 a la número 7.
Examinar las ventajas competitivas que se han obtenido en el mercado		Preferencia Arancelaria Ventaja Sanitaria	Según Twin (2025), una ventaja competitiva es la ventaja única que permite a las	De la pregunta número 8 a la

costarricense de exportación de cuero salado bovino mediante el Tratado de Libre Comercio con China	Ventajas competitivas	Sostenibilidad Ambiental Especialización Industrial Asociatividad Logística	empresas superar a sus competidores mediante una mayor eficiencia, una calidad superior o una oferta distintiva que otros no pueden replicar fácilmente (párr. 1).	número 10.
---	-----------------------	---	--	------------

Nota: Elaboración propia (2026).

Instrumento Cualitativo

En la presente investigación, el instrumento seleccionado para la recolección de datos es la entrevista semiestructurada, ya que permite una interacción directa y flexible con los participantes expertos en la logística internacional y los productores de cuero salado bovino costarricense; facilita la obtención de información profunda sobre las ventajas competitivas de la exportación de cuero hacia China, así como el proceso logístico, requisitos. Según Hernández-Sampieri & Mendoza (2018), “el instrumento de recolección de los datos cualitativos es el investigador, auxiliándose de diversas herramientas como las entrevistas, la observación y las sesiones grupales” (p. 463). Esto resalta la importancia del papel activo del investigador en la obtención de datos valiosos.

Entrevista

En línea con el enfoque cualitativo que se utiliza en la presente investigación, se empleó la entrevista como herramienta de recolección de datos. Hernández-Sampieri & Mendoza (2018) manifiestan: “Se define la entrevista como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona y otra (entrevistador-entrevistado), por lo cual, se pretende dar respuesta a las incógnitas planteadas en el cuestionario en manera de conversación semiestructurada” (p. 403). Este instrumento es ideal para obtener información cualitativa relevante, que permita describir las ventajas competitivas de la exportación de cuero salado bovino costarricense.

Proceso de Recolección de Datos

El proceso de recolección de datos se hará en distintas etapas planificadas cuidadosamente para garantizar la validez del estudio. En primer lugar, se identificarán y seleccionarán participantes clave mediante un muestreo no probabilístico intencional, asegurando que los entrevistados posean experiencia directa en la logística internacional, en la producción del cuero y en los requisitos y permisos nacionales e internacionales. Posteriormente, se coordinarán las entrevistas, las cuales podrán realizarse de forma presencial o virtual, de acuerdo con la disponibilidad, ubicación y conveniencia de los participantes seleccionados.

Este proceso busca no solo obtener información descriptiva, sino también captar en profundidad las experiencias y percepciones de los actores involucrados en el sector. A través del contacto directo con los entrevistados, se podrán abordar aspectos clave del fenómeno investigado, como los desafíos en logística y las oportunidades de mejora. Esta fase del trabajo de campo es esencial para construir una visión amplia y representativa de la realidad estudiada.

Según Hernández-Sampieri & Mendoza (2018), la recolección de datos es importante porque:

Para el enfoque cualitativo, al igual que para el cuantitativo, la recolección de datos resulta fundamental, solamente que su propósito no es medir variables para llevar a cabo inferencias y análisis estadístico. Lo que se busca en un estudio cualitativo es obtener datos (que se convertirán en información) de personas, otros seres vivos, comunidades, situaciones o procesos en profundidad; en las propias ‘formas de expresión’ de cada unidad de muestreo. (p. 463)

Durante las entrevistas, se utilizará una guía semiestructurada basada en los objetivos específicos de la investigación, que permita mantener el enfoque sin restringir las respuestas. Esto brindará la flexibilidad necesaria para profundizar en temas como trazabilidad, eficiencia logística o barreras tecnológicas, de acuerdo con la experiencia de cada entrevistado. Las sesiones serán

grabadas, previo consentimiento informado, y posteriormente transcritas con fines analíticos, respetando en todo momento los principios éticos del proceso investigativo.

Finalmente, los datos obtenidos serán analizados mediante técnicas de codificación cualitativa, lo que permitirá organizar la información en categorías temáticas relacionadas con el análisis de la exportación de cuero salado bovino costarricense hacia la República Popular de China. Este análisis facilitará la identificación de patrones de los actores involucrados en el proceso logístico. De esta forma, se asegurará que las conclusiones del estudio estén respaldadas por evidencia contextualizada, reflejando fielmente las experiencias y opiniones de quienes gestionan la producción y/o exportación de cuero en Costa Rica.

Fuentes de Información

Las fuentes de información son esenciales para sustentar la presente investigación, ya que permiten recopilar datos valiosos y diversas perspectivas sobre el análisis de las ventajas competitivas de la exportación de cuero salado bovino costarricense ante el TLC con la República Popular de China durante el periodo 2020-2025. “En la indagación cualitativa se puede acceder a un espectro más amplio y profundo de información al utilizar múltiples fuentes, lo que facilita una visión holística del fenómeno estudiado” (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018, p. 464). Por ello, se emplearán fuentes primarias y secundarias para obtener una base sólida y fundamentada.

Fuentes Primarias

En esta investigación, las fuentes primarias incluyen entrevistas semiestructuradas a encargados logísticos, operadores y personal técnico de los centros de producción bovino en los distintos mataderos del país seleccionados para este análisis. Estas entrevistas permitirán conocer experiencias sobre el uso y manejo del cuero para exportación, ventajas que permite sobresalir como país productor de cuero para China. También se realizarán observaciones directas en los distintos entes. Esto permitirá contextualizar el estudio y respaldar teóricamente los hallazgos obtenidos en el análisis cualitativo.

Fuentes Secundarias

Las fuentes secundarias que se utilizarán abarcan una amplia variedad de documentos académicos y técnicos, tales como artículos científicos, informes institucionales, tesis, libros y documentos oficiales de organizaciones relevantes como el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA).

También se consultarán bases de datos académicas como Scielo, Redalyc y Google Scholar para acceder a estudios previos y literatura especializada que aporte contexto y apoyo teórico al desarrollo de la investigación. Estas fuentes secundarias permitirán analizar información previamente publicada sobre el análisis de las ventajas competitivas de la exportación de cuero salado bovino ante el TLC con la República Popular de China. La combinación de fuentes primarias y secundarias facilitará una visión integral del fenómeno estudiado, fortaleciendo la validez y fiabilidad de los hallazgos. Esta triangulación de datos respaldará las conclusiones y recomendaciones propuestas en el estudio.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En este capítulo se exponen los hallazgos obtenidos en la investigación, los cuales fueron recopilados mediante entrevistas realizadas a expertos en el tema análisis de las ventajas competitivas de la exportación de cuero salado bovino costarricense hacia China. El presente capítulo está organizado de la siguiente manera: primero, se encuentra la tabla N°3, de donde se derivan las categorías que emergieron de las unidades correspondientes a los tres objetivos específicos de la presente investigación.

A continuación, se encuentra una segunda parte, donde se describe y analiza cada una de las categorías de análisis. Posteriormente, se incluye una sección dedicada a la interpretación de los datos, en la que se ofrece una solución o respuesta al planteamiento central de la investigación. Seguidamente, se presentan las unidades de análisis y las categorías que constituyen la base metodológica de este proyecto. Esta sección busca fortalecer la comprensión integral del fenómeno estudiado por medio de una exposición clara y ordenada de los elementos fundamentales del análisis.

Tabla 3

Unidades y categorías de análisis

Unidades	Categorías
Evolución de las Exportaciones	Apertura Comercial Evolución Sanitaria Costos Operativos Brecha de Información
Proceso Logístico	Protocolo Sanitario Gestión Documental Logística Restricciones
Ventajas Competitivas	Preferencia Arancelaria Ventaja Sanitaria Sostenibilidad Ambiental Especialización Industrial

Nota: Elaboración propia (2026)

Unidad de Análisis 1: Evolución de las Exportaciones

Esta primera unidad de análisis tiene como finalidad indagar la trayectoria histórica y el crecimiento de las exportaciones de cuero salado bovino desde Costa Rica hacia el mercado asiático. El objetivo es comprender cómo la apertura de nuevos mercados y el aprovechamiento de subproductos han transformado la dinámica comercial del sector ganadero nacional. Y según Porter (2020), “la evolución de un sector depende de su capacidad para innovar y responder a las presiones competitivas internacionales, lo que en este contexto se refleja en la profesionalización del manejo de las pieles” (p. 73).

Con base en lo anterior, el análisis permite identificar cómo el sector pasó de considerar el cuero un residuo a posicionarlo como un activo estratégico. Las categorías mencionadas por los entrevistados fueron:

1. Apertura Comercial
2. Evolución Sanitaria
3. Costos Operativos
4. Brecha de Información

Categoría 1. Apertura Comercial

Descripción

Esta categoría aborda cómo la evolución del cuero salado bovino ha sido impulsada por los cambios en el entorno comercial de los últimos años, permitiendo su posicionamiento como un producto exportable en Costa Rica. Por ello, los entrevistados mencionan lo siguiente:

- ✓ *“Bona Sort Costa Rica: Los tratados de libre comercio y el fácil acceso que generan las navieras y transportistas sobre este producto”. (Entrevistado #1)*
- ✓ *“Es un producto exportable desde el 2008 con la firma del TLC con China”. (Entrevistado #2)*

- ✓ *“Desde la apertura del mercado con China para cuero, se ha mantenido el comercio. La cantidad de cuero que se exporta está sujeta a la cantidad de animales nacionales sacrificados”. (Entrevistado #4)*
- ✓ *“Y finalmente, la apertura comercial y los tratados de libre comercio han facilitado el acceso a nuevos mercados, reduciendo aranceles y favoreciendo la diversificación de ingresos dentro del sector cárnico”. (Entrevistado #5)*
- ✓ *“El éxito del cuero en el comercio exterior es el resultado de adaptar la producción a estándares globales y optimizar la logística. La liberación comercial fue el motor para explotar nuevos mercados, transformando este producto tradicional en un rubro de exportación estratégico. Hoy, la agilidad comercial es lo que define este cambio de modelo hacia un subproducto con gran demanda internacional”. (Entrevistado #6)*
- ✓ *“Han influido posicionando el cuero como un producto exportador clave, permitiendo capitalizar la demanda internacional, ha permitido la liberación comercial, cambio en el modelo productivo, logística y nuevos mercados, lo que demuestra una transformación de un producto tradicional hacia un subproducto de exportación movido por la agilidad comercial”. (Entrevistado #7)*
- ✓ *“Realmente no tengo muy a la mano el tema de los cambios, ya que nosotros como consolidadores de carga nuestros clientes solo nos entregan los productos para nosotros exportarlos. Sin embargo, la primera exportación que tuvimos fue hace un año y medio, la cual nos sorprendió que exportaran cuero hacia México especialmente”. (Entrevistado #9)*

Análisis

La apertura comercial ha transformado la visión del sector ganadero, permitiendo que un subproducto tradicionalmente local acceda a una de las economías más dinámicas del mundo. El análisis de las respuestas sugiere que el Tratado de Libre Comercio con China actúa como el cimiento de esta evolución, no solo por el beneficio económico del arancel cero, sino por la formalización de canales de comunicación técnica que antes no existían.

Por lo tanto, esta estabilidad reduce la incertidumbre del exportador y fomenta una planificación orientada al largo plazo. En este sentido, la apertura no es solo la reducción de impuestos, sino la legitimación de la oferta exportable costarricense.

Porter (2020) afirma que “el éxito comercial en mercados extranjeros depende de la presencia de reglas de juego claras y de un marco nacional que presione a las empresas a mejorar su calidad para competir globalmente” (p. 78).

Categoría 2. Evolución Sanitaria

Descripción

Esta categoría examina los diversos factores que han intervenido en el proceso de exportación de cuero salado bovino, identificando cómo el crecimiento en el sector sanitario ha impulsado su comercialización en los mercados internacionales. Las respuestas de los entrevistados fueron las siguientes:

- ✓ *“La exportación de cuero salado en este periodo se ha visto impulsada por la agilización de protocolos sanitarios y la homologación de certificados internacionales, factores que han reducido los tiempos de despacho y consolidado la confianza en mercados estratégicos como el asiático”. (Entrevistado #3)*
- ✓ *“Desde el punto de vista oficial, el comercio fluye siempre y cuando se cumplan los requisitos sanitarios acordados con China”. (Entrevistado #4)*
- ✓ *“Desde mi posición, que es de venta nacional a intermediarios, veo que la exportación se ha facilitado gracias a que hoy tenemos mejores sistemas de trazabilidad y apoyo institucional para abrir mercados, además de que afuera siempre hay una demanda firme. También nos ha servido mucho capacitarnos en el manejo post-sacrificio para que el cuero no pierda valor comercial antes de entregarlo”. (Entrevistado #5)*
- ✓ *“En nuestro caso, hemos pasado de ver el cuero como un simple residuo de la matanza a entenderlo como un activo que ayuda a la rentabilidad de la planta. El cambio principal ha sido la exigencia de los compradores locales que exportan; ellos nos han empujado a mejorar el cuidado de la piel desde la línea de sacrificio. Básicamente, la evolución ha sido*

entender que, aunque nuestro fuerte es la carne, un cuero bien tratado abre puertas a mercados que antes ni considerábamos”. (Entrevistado #8)

- ✓ *“Lo que ha facilitado a nuestros clientes a exportar es la amplia información que han tenido de parte de entidades gubernamentales como PROCOMER y con nosotros le damos aún más información y estabilidad para que puedan exportar de forma segura”. (Entrevistado #9)*
- ✓ *“Considero que el principal factor es el hecho de que este producto sigue siendo un producto perecedero. Si bien no lleva control temperatura, es importante que se realice el proceso de curación con sal de forma correcta para evitar cualquier daño a la mercancía. Es importante que los exportadores procuren embalar la mercancía cumpliendo con las normas sanitarias tanto del país de origen como las del país de destino”. (Entrevistado #10)*

Análisis

La evolución sanitaria representa el filtro de calidad más estricto para el cuero nacional y es un pilar fundamental en la evolución de este sector. El análisis de los resultados indica que Costa Rica ha logrado capitalizar su excelente estatus sanitario para diferenciar su producto de otros competidores regionales. La rigurosidad en el cumplimiento de los tiempos de curado y la vigilancia epidemiológica no solo responden a una obligación legal, sino que se han convertido en una herramienta de facilitación comercial que asegura un tránsito aduanero fluido y sin rechazos en los puertos de destino.

Para esto, Smith (2022) sostiene que “la gestión sanitaria en productos de origen animal es la primera barrera no arancelaria; su cumplimiento eficiente no es un gasto, sino la inversión necesaria para mantener la continuidad del acceso a mercados de alta exigencia” (p. 15).

Categoría 3. Costos Operativos

Descripción

Esta categoría examina cuáles son aquellos factores en la producción de cuero salado bovino, que ha sido determinante y que ha facilitado o dificultado su exportación en los últimos años. Las respuestas de los entrevistados fueron las siguientes:

- ✓ *“No obstante, la competitividad del sector se ha visto desafiada por factores externos como el incremento en los costos logísticos y de insumos químicos, así como por la presión de cumplir con normativas ambientales cada vez más estrictas para el manejo de residuos salinos”. (Entrevistado #3)*
- ✓ *“Sin embargo, lo que nos frena y complica el negocio con los exportadores es la volatilidad de los precios internacionales y los altísimos costos logísticos, como los fletes y los tiempos de tránsito”. (Entrevistado #5)*
- ✓ *“Los costos altos han sido un factor clave, porque para el procesamiento del cuero los insumos han subido de precio y para poder mantener la producción se necesita la mejor calidad”. (Entrevistado #6)*
- ✓ *“Lo que lo dificulta, honestamente, es el tema del espacio y el costo de mantenimiento. Como no es nuestro giro principal, dedicar recursos a un salado perfecto o a bodegas especializadas compite directamente con la operación de la carne, que es nuestra prioridad”. (Entrevistado #8)*

Análisis

Los costos operativos en la exportación de cuero salado están condicionados por la especificidad de la carga y la volatilidad del mercado logístico. La rentabilidad se ve amenazada por una oferta limitada de equipo especializado, lo que incrementa el valor de los fletes por encima de los estándares de otras mercancías. Asimismo, la estructura de costos debe absorber los gastos de procesos técnicos críticos, como el salado y el embalaje estandarizado, que, de no ejecutarse correctamente, transforman un costo operativo en una pérdida patrimonial total. La eficiencia en la rotación de inventarios y la disponibilidad de contenedores son factores determinantes para evitar cuellos de botella que incrementen los costos de almacenamiento y manipulación.

Ballou (2024) señala que: “Los costos operativos logísticos representan todos los gastos asociados al movimiento y almacenamiento de productos, donde la falta de infraestructura adecuada o equipo especializado puede elevar significativamente el precio final, reduciendo la competitividad en mercados internacionales de largo alcance” (p. 42).

Categoría 4. Brechas de Información

Descripción

Esta categoría analiza la carencia o desactualización de información técnica, comercial y logística que hay entre los muchos actores de la cadena, que dificultan la entrada de nuevos productores al mercado chino. Al respecto los entrevistados mencionan lo siguiente:

- ✓ *“Sobre todo el poco conocimiento del mercado fuera de Costa Rica, hay que saber dónde poder posicionar el cuero”. (Entrevistado #1)*
- ✓ *“Nuestro negocio principal es la carne; sería una gran opción el salto y exportar el cuero directamente, pero aún la falta de información clara nos ha frenado. Sentimos que nos falta inteligencia de mercado para entender cómo se mueven los precios internacionales, quiénes son los compradores reales afuera y qué requisitos específicos pide cada país, ya que hoy dependemos de lo que nos dice el intermediario”. (Entrevistado #5)*
- ✓ *“Hace falta una mayor visibilidad sobre los procesos que transforman el cuero en un bien exportable. Una herramienta útil que apoye sería capacitar a los productores para brindarles un horizonte no solo en la parte del trabajo, sino todo el engranaje logístico y comercial que permite que el cuero llegue a mercados internacionales”. (Entrevistado #6)*
- ✓ *“Informar sobre la composición de la cadena de cuero; comprender todo por lo cual está conformado sería un apoyo de vital importancia”. (Entrevistado #7)*
- ✓ *“Nos falta entender mejor la ‘letra pequeña’ del mercado internacional. A veces trabajamos a ciegas sobre lo que el cliente final en China realmente valora. Sería ideal recibir capacitación sobre cómo estandarizar la calidad desde la finca, porque muchas veces el cuero se daña antes de que el animal llegue aquí, y eso nos quita competitividad a todos sin que podamos hacer mucho en la planta”. (Entrevistado #8)*
- ✓ *“Nuestra sugerencia es tener mucha más comunicación entre comprador y vendedor, ya que, aunque nosotros como Freight Forwarders damos asesoramiento al cliente sobre el transporte de carga como tal, quienes se enfrentan con el comercio en sí son ellos. El vendedor debe tener muy claras las especificaciones del país de destino para evitar devoluciones”. (Entrevistado #9)*

Análisis

La brecha de información se manifiesta como una barrera que limita el potencial de exportación, especialmente para los actores menos integrados en la cadena. El análisis de las respuestas revela que existe una necesidad imperativa de centralizar y difundir los requisitos técnicos de la Aduana China y las tendencias del mercado de cuero. Reducir esta asimetría informativa es fundamental para que los productores y exportadores puedan reaccionar con agilidad ante cambios normativos o nuevas oportunidades comerciales, transformando la información en una herramienta de competitividad.

Sobre esto, Vargas (2021) señala que “el acceso a la información oportuna es un recurso estratégico en el comercio exterior; la falta de datos precisos sobre el mercado de destino incrementa el riesgo percibido y reduce la competitividad de las empresas” (p. 112).

Unidad de Análisis 2: Proceso Logístico

Esta segunda unidad de análisis tiene como propósito examinar los flujos operativos, técnicos y documentales necesarios para el traslado de la mercancía desde las plantas de sacrificio en Costa Rica hasta los puertos de destino en China. Se busca identificar los nudos críticos en la cadena de suministro y el cumplimiento de los estándares internacionales que garantizan la integridad del producto. De acuerdo con Christopher (2020), la gestión de la cadena de suministro en mercados globales requiere una sincronización precisa entre los protocolos técnicos y los tiempos de transporte para mantener la ventaja competitiva (p. 18).

En virtud de lo expuesto, la gestión logística no solo representa un desafío de transporte, sino que es el soporte que garantiza la seguridad técnica del intercambio comercial. Las categorías derivadas del análisis fueron:

1. Protocolo Sanitario
2. Gestión Documental
3. Logística
4. Restricciones

Categoría 1. Protocolo Sanitario

Descripción

Esta categoría detalla las especificaciones técnicas y los controles oficiales que rigen en la exportación de cuero bovino hacia el mercado asiático, con el fin de identificar cuál es el proceso sanitario correcto y necesario para el despacho. Por ello, los entrevistados mencionan lo siguiente:

- ✓ *“De ahí buscar los permisos y documentación necesaria para que la exportación se pueda dar y que llegue con todo en regla a destino”. (Entrevistado #1)*
- ✓ *“Como la de cualquier otro producto, solo que tiene que cumplir con las regulaciones como productos de origen animal”. (Entrevistado #2)*
- ✓ *“En primera instancia, el cuero nacional debe ser sometido al proceso de salado cumpliendo el proceso establecido con China. Posteriormente, el usuario debe ingresar al sistema VUCE CR, completar un FAD y adjuntar los siguientes documentos: 1. Certificado sanitario del establecimiento de origen sobre el cumplimiento de los requisitos del país de destino; Factura comercial o documento que indique los tipos de mercancías y cantidad para cada una; Certificación del cumplimiento de los requisitos sanitarios/proceso emitido por el médico veterinario del establecimiento; 24 horas después de la aprobación del trámite en el sistema, el usuario debe presentarse y retirar el certificado oficial impreso”. (Entrevistado #3)*
- ✓ *“Se tramitan todos los permisos a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior. Esto incluye la obtención del Certificado de Origen (para aprovechar el TLC con China) y las Notas Técnicas de SENASA. Se verifica que la planta y el lote cumplan con los protocolos de la GACC (Aduanas de China). El certificado veterinario es el documento más crítico para permitir el ingreso al puerto de destino”. (Entrevistado #4)*
- ✓ *“Una vez que el intermediario coordina para que coloquen uno o más contenedores en planta para retirar el producto, este se encarga de gestionar los marchamos del SENASA, que son sumamente estrictos para que pueda avanzar la exportación”. (Entrevistado #5)*
- ✓ *“Cumplimos con las normativas de desinfección para prevenir plagas, preparamos la documentación y coordinamos con el cliente para que coloque en planta el transporte terrestre y naviero”. (Entrevistado #6)*

- ✓ *“El proceso logístico es muy interesante, implica la deshidratación y curado con sal las pieles de bovino, luego sigue su clasificación y empaque en las paletas, la fumigación de las pieles para evitar la contaminación del producto, elaboración de documentos, volatilidad del mercado logística de transporte”. (Entrevistado #7)*
- ✓ *“Seguidamente el shipper debe tener permiso no solo de exportador sino también del cuero; en esta parte entramos nosotros como FW, ya que el cliente nos contacta para solicitarnos el contenedor correspondiente... solicitamos al shipper la documentación necesaria como la factura comercial, PKL, los permisos de SENASA, PROCOMER”. (Entrevistado #9)*

Análisis

El protocolo sanitario constituye la base operativa que garantiza la integridad física de la mercancía. El análisis de los resultados resalta que el cumplimiento de los estándares de inocuidad no es solo un requisito legal, sino una medida preventiva contra la degradación biológica del cuero durante el extenso tránsito marítimo. La rigurosidad en el proceso de salado y la supervisión técnica de SENASA permiten que el producto mantenga su calidad comercial, minimizando riesgos de rechazo en destino y asegurando que la logística no se vea interrumpida por alertas sanitarias.

Vargas (2024) afirma que “la estandarización de protocolos sanitarios en el origen es la salvaguarda más eficiente para la cadena de suministro de subproductos animales, ya que previene costos derivados de la descomposición y asegura la aceptación técnica en mercados de alta exigencia” (p. 45).

Categoría 2. Gestión Documental

Descripción

Esta categoría detalla el conjunto de documentos técnicos, legales y sanitarios que constituyen el expediente de exportación, asegurando el aprovechamiento de acuerdo comerciales y lograr un despacho seguro. Al respecto los entrevistados mencionan lo siguiente:

- ✓ *“Tener 14 días de salado y cumplir lineamientos de SENASA”. (Entrevistado #1)*
- ✓ *“Como la de cualquier otro producto, solo que tiene que cumplir con las regulaciones como productos de origen animal. Tiene que haber acuerdos previos entre aduanas de ambos países, por ejemplo, los certificados, factura, BL, fumigación, salado etc.” (Entrevistado #2)*
- ✓ *“El matadero debe tener un registro ante la GACC, y el exportador debe brindar Certificado de Origen, Certificado Veterinario de Exportación, Declaración Única Aduanera, Etiquetado de cada pallet, conocimiento de Embarque, Factura comercial, Lista de empaque”. (Entrevistado #3)*
- ✓ *“Cumplimiento de la NT0266”. (Encuestado #4)*
- ✓ *“Desde nuestra experiencia, los principales requisitos incluyen: Certificado sanitario oficial emitido por SENASA, avalando condiciones sanitarias, Cumplimiento de protocolos bilaterales vigentes entre Costa Rica y China, Factura comercial detallada, Lista de empaque, Declaración Única Aduanera (DUA) de exportación y Certificado de origen si aplica”. (Entrevistado #5)*
- ✓ *“La fumigación, la nota técnica 266 de SENASA para que el funcionario venga, revise el cuero y dé visto bueno. y cumplir con el salado”. (Encuestado #6)*
- ✓ *“Requisitos sanitarios y de calidad, registro GACC, certificado sanitario, certificado de origen, documentos de embarque, normas NIMF, el cuero debe tener mínimo 21 días de salado”. (Entrevistado #7)*
- ✓ *“Sabemos que la clave es el certificado sanitario de SENASA y asegurar que el nivel de salinidad sea el correcto para evitar cualquier rechazo por descomposición. Aunque el papeleo de aduanas lo hace el exportador, nosotros tenemos que cumplir con las inspecciones en sitio para que el lote reciba el visto bueno técnico antes de salir de nuestras instalaciones”. (Entrevistado #8)*
- ✓ *“De nuestro conocimiento debe tener los permisos de SENASA y PROCOMER y debe ser enviado en pallets y no a piso”. (Entrevistado #9)*
- ✓ *“La documentación obligatoria es el registro como exportador ante PROCOMER, certificado sanitario SENASA, factura comercial con valor e INCOTERM, lista de empaque, conocimiento de embarque, certificado de origen (si aplica preferencia arancelaria) y DUA generado por agente de aduanas”. (Entrevistado #10)*

Análisis

La gestión documental actúa como el engranaje legal que permite la fluidez de la carga. De acuerdo con los hallazgos, la digitalización de trámites y la precisión en la presentación de certificados de origen y sanitarios son vitales para reducir los tiempos de permanencia en puerto. Una gestión ineficiente de documentos se traduce en costos de almacenaje (demoras) que afectan directamente la rentabilidad del exportador. Por tanto, la agilidad en este proceso es un factor de competitividad logística fundamental para el éxito comercial con China.

A continuación, Arce (2024) señala que “la modernización de la gestión aduanera mediante herramientas digitales reduce las barreras administrativas, permitiendo que la logística fluya con la misma rapidez que la demanda del mercado internacional” (p. 62).

Categoría 3. Logística

Descripción

Esta categoría profundiza la gestión operativa y física del proceso logístico de la mercancía desde las plantas productoras nacionales hasta su destino final, identificando la trazabilidad entre actores para garantizar la integridad del producto durante el tránsito internacional. Por ello, los entrevistados mencionan lo siguiente:

- ✓ *“Se genera una reserva, donde se asignan unidades (contenedores) para que con la autorización del personal del matadero respectivo se cargue el cuero, de ahí buscar los permisos y documentación necesaria para que la exportación se pueda dar y que llegue con todo en regla a destino”. (Entrevistado #1)*
- ✓ *“De manera resumida es así: 1- El cuero se sala y se clasifica por calidad en la planta. Se paletiza de forma que soporte el peso y se asegura una ventilación adecuada dentro del contenedor para evitar daños por humedad durante el viaje. 4- El contenedor sellado se traslada al puerto de Caldera o Moín. Se coordina el ingreso a zona portuaria para cumplir con los tiempos de carga del buque (cut-off). 5- La carga viaja principalmente hacia puertos como Shanghái, Ningbo o Shenzhen. El tiempo de tránsito promedio es de 30 a 45 días, aunque existen rutas directas que pueden reducirlo a unos 23-28 días”. (Entrevistado #3)*

- ✓ *“El proceso comienza aquí, asegurando un salado y conservación óptimos para que la piel soporte los 40 o 45 días de tránsito marítimo. Una vez que el intermediario coordina para que coloquen uno o más contenedores en planta para retirar el producto, este se encarga de gestionar los marchamos del SENASA. La logística es compleja debido a los tiempos de tránsito desde Puerto Caldera o Moín, y que el intermediario debe coordinar cuidadosamente la entrega en los puertos de destino”. (Entrevistado #5)*
- ✓ *“Primero, el curado con sal para asegurar la conservación. Luego, clasificamos las piezas según su calidad y las aseguramos en tarimas estandarizadas. Preparamos la documentación y coordinamos con el cliente para que coloque en planta el transporte terrestre y naviero”. (Entrevistado #6)*
- ✓ *“El proceso logístico es muy interesante, implica la deshidratación y curado con sal las pieles de bovino, luego sigue su clasificación y empaque en las paletas, la fumigación de las pieles para evitar la contaminación del producto, elaboración de documentos, volatilidad del mercado logística de transporte”. (Entrevistado #7)*
- ✓ *“Una vez que está curado, el intermediario o un exportador viene a nuestra planta, hace la selección de las piezas y ellos mismos se encargan de la carga y el transporte hacia el puerto. Nosotros garantizamos que el producto salga de aquí en condiciones óptimas para que soporte el viaje, pero la logística pesada la maneja el comprador”. (Entrevistado #8)*
- ✓ *“Primeramente, hay una negociación entre el vendedor y el comprador, seguidamente el shipper debe tener permiso no solo de exportador sino también del cuero. En esta parte entramos nosotros como FW, ya que el cliente nos contacta para solicitarnos el contenedor correspondiente, nosotros ya tenemos nuestra naviera de confianza y le solicitamos al shipper la documentación necesaria”. (Entrevistado #9)*
- ✓ *“Método de transporte definido (generalmente marítimo). Coordinación previa de cargue de contenedor. Optimización de ruta crítica: buscar rutas con menos días de tránsito, evitar exposición prolongada al calor y sol, afecta calidad del producto perecedero. Salida máxima dos-tres días después del cargue”. (Entrevistado #10)*

Análisis

La logística se constituye como el soporte físico que permite materializar el intercambio comercial con el mercado asiático. El análisis de los hallazgos indica que la distancia geográfica

entre Costa Rica y China exige una planificación logística milimétrica, donde la elección de la naviera y la ruta no solo afectan el costo, sino la integridad biológica del producto. Los expertos sugieren que la eficiencia en esta categoría depende de la capacidad de consolidar cargas y negociar espacios en buques que garanticen tiempos de tránsito competitivos. Una logística robusta permite compensar la lejanía geográfica mediante una ejecución operativa impecable que asegura la puntualidad en las entregas.

Christopher (2020) señala que "en el mercado global, la competencia ya no es entre empresas, sino entre cadenas de suministro; la excelencia logística es la que permite que un producto de una región distante sea competitivo en el mercado de destino" (p. 25).

Categoría 4. Restricciones

Descripción

Esta categoría analiza las limitaciones y condicionantes que enfrentan los exportadores al elegir el medio de transporte para enviar cuero salado bovino a China. Identifica los medios comúnmente utilizados y las razones técnicas o económicas que restringen el uso de otras alternativas. Por lo anterior, las respuestas de los entrevistados fueron las siguientes:

- ✓ *“Transporte terrestre como cabezales y chasis para ser transportados al matadero al puerto, después barcos”. (Entrevistado #1)*
- ✓ *“Contenedores marítimos, por el volumen y peso”. (Entrevistado #2)*
- ✓ *“Marítimo es lo más recomendado y utilizado. El transporte aéreo no se recomienda por su alto costo”. (Entrevistado #3)*
- ✓ *“Marítimo”. (Entrevistado #4)*
- ✓ *“El medio más utilizado es el transporte marítimo en contenedor seco, porque es el medio más costo-efectivo para grandes volúmenes. Además, el cuero salado no requiere refrigeración si está correctamente procesado, y es el único medio viable económicamente dada la distancia geográfica. Tengo entendido que el transporte aéreo no es competitivo, debido al peso y volumen del producto y posible contaminación”. (Entrevistado #5)*
- ✓ *“Transporte marítimo en contenedores completos, porque es un producto que no puede mezclarse con otros”. (Entrevistado #6)*

- ✓ *“El terrestre, que sería los contenedores que los transportan a los muelles, y el marítimo”. (Entrevistado #7)*
- ✓ *“Todo se mueve por vía marítima en contenedores cerrados. Es el único medio que permite mover grandes volúmenes a un costo que haga sentido, considerando que el cuero es un producto pesado y que el viaje a China es bastante largo”. (Entrevistado #8)*
- ✓ *“El marítimo, ya que, como son lugares largos, es el único medio de transporte que puede transportarlo”. (Entrevistado #9)*
- ✓ *“Marítimo (método principal): justificado por peso/volumen elevado de la carga. Ejemplo: cuatro toneladas hacen tarifa aérea muy costosa. Mejor contención fitosanitaria. Requiere ruta óptima para evitar largos tránsitos. Aéreo (casos específicos): solo para volúmenes pequeños/pocas unidades. Verificar aceptación por aerolíneas. Embalaje especial sin filtraciones de fluidos. Evitar contaminación de otras cargas”. (Entrevistado #10)*

Análisis

Las restricciones de carga son identificadas como un nudo crítico en la logística de exportación. Debido a que el cuero salado es un producto pesado y húmedo, no todas las navieras aceptan su transporte, lo que reduce las opciones de flete para los exportadores. El análisis indica que estas restricciones obligan a una planificación técnica más rigurosa sobre el peso y el embalaje, para cumplir con las normativas de seguridad marítima. Superar estas barreras requiere una especialización del servicio logístico que asegure que el producto no comprometa la integridad del contenedor o de otras mercancías.

Para esto, la IMO (2024) establece que “la gestión técnica de mercancías especiales y subproductos exige el cumplimiento estricto de normas de estiba y seguridad para prevenir riesgos operativos y garantizar la protección del personal y la infraestructura en el transporte marítimo” (p. 10).

Unidad de Análisis 3: Ventajas Competitivas

La tercera unidad de análisis tiene como finalidad determinar los factores diferenciadores que permiten al cuero costarricense posicionarse preferencialmente frente a otros competidores

globales en China. Se enfoca en identificar cómo el marco normativo del TLC, el estatus sanitario país y las prácticas sostenibles crean un valor agregado que trasciende el precio. Según Barney (2023), “los recursos de una empresa o sector que son valiosos, raros e inimitables como la trazabilidad ambiental y el estatus sanitario país son los que generan ventajas competitivas sostenibles en el tiempo” (p. 105).

Por consiguiente, las ventajas competitivas de Costa Rica no residen en el volumen masivo, sino en la seguridad jurídica y la calidad ética del producto. Las categorías que emergieron de los resultados fueron:

1. Preferencia Arancelaria
2. Ventaja Sanitaria
3. Sostenibilidad Ambiental
4. Especialización Industrial
5. Asociatividad Logística

Categoría 1. Preferencia Arancelaria

Descripción

Esta categoría evalúa el impacto de los beneficios tributarios y las condiciones de acceso preferencial en el posicionamiento del producto dentro del mercado asiático, funcionando como una ventaja estratégica ante la competencia. Para esto, los entrevistados mencionan lo siguiente:

- ✓ *“Sobre todo ha fortalecido que es una partida que no cuenta con aranceles, lo que genera facilidad a la hora de exportar”. (Entrevistado #1)*
- ✓ *“TLC logró abrir la puerta a este tipo de productos que no eran productos comunes para CR que exportase. Que está bajo un TLC y eso tiene algunos beneficios”. (Entrevistado #2)*
- ✓ *“El Tratado de Libre Comercio con China ha sido el habilitador estratégico que transformó el cuero costarricense de un producto residual en una oferta exportable altamente competitiva. El principal beneficio ha sido la eliminación de barreras arancelarias, permitiendo que el producto ingrese con arancel cero y compita en igualdad de condiciones de precio frente a grandes exportadores globales”. (Entrevistado #3)*

- ✓ *“Es fundamental para la industria, ya que eliminó los aranceles de importación y nos otorgó una ventaja competitiva directa frente a otros países que pueden exportar mayor volumen y calidad”. (Entrevistado #4)*
- ✓ *“El Tratado de Libre Comercio con China ha sido un factor positivo para el sector, principalmente porque nos otorga acceso bajo condiciones arancelarias preferenciales y nos brinda una mayor seguridad jurídica en el comercio bilateral, todo dentro de un marco institucional claro para resolver temas técnicos o sanitarios. Y en la práctica, nuestra capacidad para aprovechar plenamente estas ventajas depende también de factores como los costos logísticos y el volumen de producción, áreas donde nos enfrentamos al reto de competir con países que operan a una escala mucho mayor”. (Entrevistado #5)*
- ✓ *“La influencia del TLC ha sido dual porque, por un lado, nos dio la capacidad de competir en mejores condiciones arancelarias, fomentando una mayor apertura de mercados. Por otro lado, ha puesto a prueba la capacidad de la industria costarricense frente a productos importados a precios muy bajos. Esta realidad nos ha obligado a movernos hacia un modelo de mayor valor agregado para diferenciar el cuero nacional de la competencia masiva”. (Entrevistado #6)*
- ✓ *“Ha transformado la competencia del mercado permitiendo la reducción en gran parte de las exportaciones e importaciones, lo que ha impulsado la diversificación comercial. Pero también ha generado desafíos para la industria local por la entrada de productos más bajos de costo”. (Entrevistado #7)*
- ✓ *“El TLC nos da la tranquilidad de que hay un camino trazado y reglas claras. Para una empresa como la nuestra, que vende localmente, el beneficio es indirecto: si al exportador le va bien y tiene menos trabas arancelarias, nosotros tenemos más fluidez en las ventas y mejores precios por cada pieza de cuero que entregamos”. (Entrevistado #8)*
- ✓ *“Influencia muy positiva en competitividad: fomenta comercio bilateral. Beneficios arancelarios para exportadores costarricenses. Mayor atractivo para compradores chinos. Ventaja competitiva vs. otros países sin TLC”. (Entrevistado #10)*

Análisis

La preferencia arancelaria se consolida como la ventaja competitiva más tangible y directa del sector. El análisis de los resultados demuestra que el arancel cero es el factor que permite a

Costa Rica entrar en la competencia de costos en el mercado chino, compensando los gastos internos de producción y transporte que suelen ser más elevados que en otros países de la región. Sin esta ventaja normativa, el producto nacional perdería atractivo inmediato frente a competidores masivos. Por lo tanto, la estabilidad del TLC es percibida como la salvaguarda de la rentabilidad exportadora y un incentivo para la inversión extranjera.

COMEX (2024) señala que “los acuerdos de libre comercio son instrumentos esenciales para potenciar la competitividad de sectores no tradicionales, permitiendo que productos con altos estándares de calidad superen las barreras del precio mediante la desgravación arancelaria estratégica” (p. 14).

Categoría 2. Ventaja Sanitaria

Descripción

Esta categoría demuestra las fortalezas distintivas que posee la oferta nacional en términos de inocuidad, trazabilidad y cumplimiento de protocolos técnicos, que resalta cómo la rigurosidad de los controles del país actúa como un factor de diferenciación frente a competidores internacionales. Por ello, los entrevistados mencionan lo siguiente:

- ✓ *“La calidad que tiene el cuero salado viene mucho de que en Costa Rica para la exportación debe tener 14 días, un periodo que en muchos países no se da, esto fortalecido por todos los lineamientos que aplica el MAG para que este tipo de productos pueda ser exportado”. (Entrevistado #1)*
- ✓ *“Gracias a la estricta vigilancia de SENASA, el país es reconocido por tener un hato libre de enfermedades graves. Esto garantiza que nuestro cuero sea una ‘mercancía segura’, facilitando un tránsito fluido por las aduanas chinas (GACC) mientras otros competidores sufren bloqueos constantes”. (Entrevistado #3)*
- ✓ *“Contamos con una relación privilegiada con la Aduana de China, porque el gran control epidemiológico garantiza que el producto está libre de enfermedades. Al no procesar volúmenes masivos como Brasil o EE. UU., los mataderos en Costa Rica logran un manejo más cuidadoso. Costa Rica cumple rigurosamente con los tiempos de curado y salado*

exigidos. Esto garantiza que la materia prima llegue a destino en condiciones óptimas”.
(Entrevistado #4)

- ✓ *“Nuestra principal ventaja competitiva frente a otros países radica en el sólido estatus sanitario de Costa Rica y en una trazabilidad del ganado sumamente confiable, lo que garantiza un bajo riesgo de enfermedades de alto impacto y genera una enorme confianza en el comprador final en China. A esto se suman nuestras prácticas ambientales y productivas responsables, que permiten que el cuero derivado de nuestros sistemas extensivos se perciba como un producto de calidad superior. En definitiva, la imagen país asociada a la sostenibilidad y al estricto cumplimiento normativo nos permite diferenciar nuestro cuero salado como un producto confiable y ético en un mercado global cada vez más exigente”.* (Entrevistado #5)
- ✓ *“La alta calidad del producto, la alta demanda, posicionamiento en la cadena de valor”.*
(Entrevistado #7)
- ✓ *“La mayor ventaja es el origen. Costa Rica vende una imagen de orden y control sanitario que otros países de la región no tienen. Eso hace que el comprador en China confíe en que el cuero no le va a traer problemas legales o sanitarios, y esa confianza se traduce en una demanda constante para nosotros”.* (Entrevistado #8)

Análisis

La ventaja sanitaria trasciende el cumplimiento legal para convertirse en un activo estratégico. El análisis sugiere que, mientras otros países enfrentan cierres de mercado por brotes sanitarios, Costa Rica mantiene un acceso preferencial debido a su historial de vigilancia epidemiológica. Este prestigio permite que el cuero nacional sea visto como un insumo de "bajo riesgo", facilitando relaciones comerciales a largo plazo con fabricantes en China que requieren un suministro estable y seguro para sus procesos industriales.

Según SENASA (2024), “el estatus sanitario país es el patrimonio más valioso del sector pecuario, funcionando como un pasaporte técnico que abre las puertas de los mercados más exigentes del mundo bajo estándares de confianza mutua” (p.8).

Categoría 3. Sostenibilidad Ambiental

Descripción

Esta categoría aborda el valor agregado que aporta el cuero salado bovino, abarcando las políticas de trazabilidad ambiental implementadas en el sector ganadero nacional, destacando la sostenibilidad que se ha transformado en un factor competitivo. Por eso, los entrevistados mencionan lo siguiente:

- ✓ *“Costa Rica vende cuero ‘verde’. Nuestra imagen internacional nos permite posicionar el cuero como un producto libre de deforestación, una ventaja crítica para las fábricas en China que proveen a marcas globales de lujo (automotriz y moda) que exigen trazabilidad ambiental. La capacidad de algunas empresas de implementar sistemas digitales para rastrear el origen del cuero nos da una transparencia superior. Esto asegura al comprador que el producto cumple con estándares éticos y legales”. (Entrevistado #3)*
- ✓ *“El respaldo de la ‘Marca País’ asegura que el cuero proviene de fincas con buenas prácticas ambientales. Costa Rica cumple rigurosamente con los tiempos de curado y salado exigidos”. (Entrevistado #4)*
- ✓ *“Nuestras prácticas ambientales y productivas responsables permiten que el cuero derivado de nuestros sistemas extensivos se perciba como un producto de calidad superior. En definitiva, la imagen país asociada a la sostenibilidad y al estricto cumplimiento normativo nos permite diferenciar nuestro cuero salado como un producto confiable y ético”. (Entrevistado #5)*
- ✓ *“Sostenibilidad como diferenciador principal: procesos de curación con químicos responsables, uso responsable de sal, ausencia de químicos nocivos. Perfil del producto orientado a seguridad ambiental. Alta calidad del producto final”. (Entrevistado #10)*

Análisis

La sostenibilidad ambiental emerge como un factor de diferenciación crítica. El análisis de los resultados indica que el mercado chino, aunque sensible al precio, empieza a valorar la trazabilidad ambiental. Costa Rica, con su marca país orientada a la protección del ecosistema, ofrece un cuero que se alinea con las políticas de descarbonización globales. Esta categoría sugiere

que el futuro del sector no está en el volumen, sino en la capacidad de certificar que cada piel exportada proviene de un sistema productivo ético y ambientalmente responsable.

PNUD (2024) afirma que “la sostenibilidad ya no es un elemento opcional, sino una ventaja competitiva de primer orden que permite a las naciones en desarrollo capturar valor en mercados que exigen transparencia climática y responsabilidad social” (p. 21).

Categoría 4. Especialización Industrial

Descripción

Esta categoría se enfoca en la necesidad de modernizar los procesos técnicos de producción y tecnificación para elevar la capacidad del producto, brindando un valor agregado que internacionalmente es importante para el aumento de exportaciones. Por lo anterior, los entrevistados mencionan lo siguiente:

- ✓ *“Para aumentar nuestras exportaciones hacia China debemos transitar de la eficiencia sanitaria a la especialización industrial y comercial. Es obligatorio invertir en la modernización de las técnicas de desuelle y preservación en las plantas de sacrificio para elevar el porcentaje de cueros de ‘Primera Calidad’, ya que el mercado chino premia la consistencia física y la ausencia de defectos. Asimismo, debemos potenciar la trazabilidad digital certificada bajo nuestra Marca País, convirtiendo la sostenibilidad en un requisito auditable que nos abra las puertas de las curtiembres que proveen a la industria global premium. Finalmente, es clave incentivar el interés de más ganaderos y pequeños empresarios en esta industria, para fomentar encadenamientos productivos y consolidar volúmenes de exportación más competitivos que satisfagan la demanda a gran escala del mercado asiático”. (Entrevistado #3)*
- ✓ *“La mejora más urgente es la tecnificación de las plantas de sacrificio. Es vital que más establecimientos inviertan en sistemas de desuelle automatizado para reducir los daños mecánicos en las pieles; un cuero sin cortes ni marcas se vende a mejor precio y cumple con las altas exigencias del mercado chino”. (Entrevistado #4)*
- ✓ *“Para que Costa Rica logre aumentar sus exportaciones hacia China, consideramos prioritario fortalecer la articulación entre la finca y el matadero, asegurando que la*

calidad del cuero sea óptima desde el origen. Esto debe acompañarse de incentivos para invertir en infraestructura de conservación y almacenamiento, así como de mejoras urgentes en la competitividad logística portuaria y los costos de flete. Asimismo, es vital promover una inteligencia comercial específica para el mercado chino y desarrollar estrategias conjuntas que permitan consolidar un mayor volumen exportable”.
(Entrevistado #5)

- ✓ *“Invertir en procesos para entregar el cuero ya curtido (húmedo y azul) en lugar de solo salado, permitiría cobrar más, ahorrar en peso de transporte y mayor exposición del producto a nivel internacional. Nos ha obligado a movernos hacia un modelo de mayor valor agregado para diferenciar el cuero nacional de la competencia masiva”.*
(Entrevistado #6)
- ✓ *“La competencia del mercado ha permitido la reducción en gran parte de las exportaciones e importaciones, lo que ha impulsado la diversificación comercial. Por eso es necesario innovar la sostenibilidad del proceso de curación y aumentar la capacidad de producción”.* (Entrevistado #7)

Análisis

La especialización industrial refleja la madurez del sector hacia la sofisticación técnica. Los hallazgos muestran que la inversión en tecnología, como el desuello automatizado, es vital para elevar el porcentaje de cueros de primera calidad y satisfacer a industrias de alta exigencia como la automotriz o marroquinería fina en China. El análisis sugiere que la especialización es la vía estratégica para diferenciar el cuero nacional de la competencia masiva, permitiendo que el país transite de la eficiencia sanitaria hacia un modelo de valor agregado con mayores márgenes de ganancia.

Porter (2020) sostiene que “la especialización dentro de un sector industrial es lo que permite a las economías pequeñas mantener ventajas sostenibles frente a gigantes productivos, enfocándose en la calidad y el diseño sobre el volumen” (p.115).

Categoría 5. Asociatividad Logística

Descripción

Esta categoría analiza cuáles son las acciones de mejora necesarias que se deben implementar, que permitan consolidar y aumentar a nivel internacional la oferta exportable de cuero salado bovino. Por lo anterior, los entrevistados mencionan lo siguiente:

- ✓ *“Mayor colaboración por parte de transportistas logísticos, ya que solo dos navieras acepten transportar con este tipo de productos”. (Entrevistado #1)*
- ✓ *“Prioritario fortalecer la articulación entre la finca y el matadero, asegurando que la calidad del cuero sea óptima desde el origen. Esto debe acompañarse de mejoras urgentes en la competitividad logística portuaria y los costos de flete... desarrollar estrategias conjuntas que permitan consolidar un mayor volumen exportable”. (Entrevistado #5)*
- ✓ *“Sería clave unificar más a los mataderos pequeños y medianos para crear un bloque con mayor volumen. También, mejorar la tecnología de desuello mecánico... Si logramos que la calidad sea pareja en todo el país, China nos vería como un proveedor mucho más serio”. (Entrevistado #8)*
- ✓ *“Me parece que la unión de todas las entidades tanto privadas como públicas para poder impulsar este producto”. (Entrevistado #9)*
- ✓ *“Capacitaciones al sector sobre procesos de exportación: procedimientos paso a paso, documentación necesaria, requisitos obligatorios. Herramientas para éxito en mercados internacionales: visibilidad de oportunidades competitivas (mostrar mercados externos disponibles, posicionamiento de Costa Rica como opción viable). Impulso motivacional al sector: confianza en capacidades de comercialización internacional y reconocimiento de potencial exportador”. (Entrevistado #10)*

Análisis

El análisis de la asociatividad logística revela que la articulación entre los actores de la cadena desde la planta hasta el puerto es fundamental para superar las barreras de escala de Costa Rica. Al fomentar la unión entre entidades públicas y privadas para consolidar mayores volúmenes exportables, el sector mejora su capacidad de negociación ante las líneas navieras y estandariza la

calidad a nivel nacional. Esta categoría destaca que la competencia real se da entre cadenas de suministro globales, lo que convierte a la cooperación logística en una ventaja estratégica indispensable para proyectar una imagen de proveedor serio y confiable en Asia.

Echeverría (2024) explica que “la asociatividad en el comercio exterior permite a los pequeños y medianos exportadores alcanzar economías de escala, reduciendo costos operativos y fortaleciendo su poder de negociación en la logística internacional” (p. 5).

Interpretación de Datos

En la primera categoría se evidencia cómo, a través de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio, se abrió la puerta a que empresas productoras y exportadoras comenzaran a ingresar al mercado chino por medio del cuero salado bovino. Desde los inicios y hasta la actualidad, para las empresas ha sido un desarrollo y crecimiento en cada área para poder abastecer la demanda requerida. La liberación comercial funcionó como el motor para transformar este producto tradicional en un rubro de exportación estratégico. Y esta apertura permitió capitalizar la demanda internacional y migrar hacia un modelo de agilidad comercial.

La segunda categoría muestra que la agilización de protocolos ha sido un gran cambio debido a la digitalización y optimización burocrática que se ha desarrollado. Además, el mismo mercado y sus exigencias ha hecho que las empresas deban corregir defectos, mejorar y especializarse en cada una de las áreas operativas para poder ofrecer un producto de calidad y que perdure a través de los años. Es importantes para garantizar la seguridad microbiológica y la inocuidad del país.

En la tercera categoría se encontró como factor determinante la capacidad económica de las empresas. Los costos logísticos y operativos han sido una traba para la competitividad del mercado del cuero, debido a la subida de precios en insumos, fletes, transportes, mantenimiento e infraestructura. Eso provoca que las empresas disminuyan la calidad, la capacidad de producción y ventas al exterior, comprometiendo la confiabilidad del suministro y la percepción de eficiencia del sector ante los compradores internacionales.

Finalmente, la cuarta categoría revela que persiste la falta de canales informativos que faciliten la obtención de conocimiento sobre este nicho de mercado. La mayoría de las empresas productoras comercializan el cuero a nivel local; por tanto, se demuestra un sesgo de información, que frena la gestión de potenciales exportadores y traduce esto como una barrera invisible que eleva la percepción de riesgo en el productor, significando que el desconocimiento técnico impide que el cuero sea visto como una oportunidad rentable, manteniendo la oferta nacional estancada en un modelo tradicional que desaprovecha las ventajas competitivas del entorno internacional.

En la primera categoría de la segunda unidad se detallan las especificaciones técnicas y los controles oficiales que rigen la exportación de cuero hacia el mercado asiático, identificando el proceso sanitario necesario para el despacho. Y se refleja que el cumplimiento de normativas de la aduana china y la gestión de notas técnicas a través de SENASA son requisitos indispensables para la aprobación del trámite. Por ello, el protocolo sanitario no es solo un conjunto de pasos administrativos, sino el estándar de calidad que garantiza la inocuidad y seguridad del subproducto bovino.

En la segunda categoría se identifican todos los documentos necesarios para la realización de la exportación de cuero salado bovino. En las empresas se enfatiza en la importancia de tener los permisos sanitarios vigentes, tramitar el certificado de origen con suficientes tiempos, además de contar con los documentos comerciales como las facturas, las listas de empaque, el documento de transporte o cualquier otro relevante que sea necesario o solicitado por la aduana o el cliente en destino, ya que la precisión documental no es solo un trámite administrativo, sino que garantiza seguridad jurídica y evita retrasos costosos o posibles sanciones.

La tercera categoría pone en evidencia la logística internacional y la sincronización milimétrica que se debe tener para el éxito en la operación; además, destaca el correcto proceso desde la planta y hasta el puerto de embarque, el cual refleja la coordinación necesaria que realizan las empresas. El sentido de este hallazgo es que la eficiencia en la ruta crítica y el cumplimiento de los tiempos de carga garantizan la integridad física del cuero; por lo tanto, la precisión operativa es lo que permite que el producto soporte tiempos de tránsito extensos sin perder su valor comercial por factores externos como la humedad o el calor.

Finalmente, la cuarta categoría analiza las limitaciones que enfrentan los exportadores al elegir el transporte hacia China, donde el medio marítimo destaca como la única opción viable debido al peso y volumen del producto. Según los encuestados, estas restricciones de carga son un nudo crítico, ya que la naturaleza húmeda del cuero salado limita las navieras que aceptan el producto. Por consiguiente, la elección del transporte no es solo una decisión de costos, sino una restricción técnica impuesta por la propia mercancía para evitar la contaminación de otras cargas.

La primera categoría de la tercera unidad evidencia cómo las empresas productoras y exportadoras de este producto han sacado provecho al Tratado de Libre Comercio con China. Es de suma importancia, porque, a través de la preferencia arancelaria, demuestra a nivel internacional que Costa Rica puede ser un posible competidor a nivel centroamericano, y demuestra una alta visibilidad de la producción nacional en el continente asiático. De esta manera provoca una mayor demanda y, por ende, una mejor oferta exportable, generando mayor interés por parte de más productores del país.

En la segunda categoría, la interpretación demuestra que las ventajas del cuero costarricense se basan en el buen estatus sanitario que desarrollan las autoridades, a diferencia de los competidores internacionales. Eso significa que las buenas prácticas ambientales garantizan la omisión de problemas legales, provocando un mayor interés en los compradores chinos. El sentido de este dato es que, al manejar volúmenes no masivos, Costa Rica logra una rigurosidad mayor para mantener la inocuidad, traduciendo esto en una imagen confiable y ética del país que se asegura en las exportaciones.

La tercera categoría refleja que la sostenibilidad ha pasado de ser un tema ético a un requisito comercial, debido a que las autoridades sanitarias de Costa Rica se han encargado de que sea un factor competitivo. Lo anterior significa que, al obligar a las empresas a utilizar procesos de curación con químicos responsables, se logra un perfil del producto orientado a la seguridad ambiental. Y esto asegura la transparencia desde el sacrificio hasta la exportación, funcionando como una ventaja de mercado, y permitiendo que el cuero nacional se diferencie por su calidad ética y responsabilidad en todo el proceso.

En la cuarta categoría, la interpretación demuestra que la tecnificación es fundamental para dejar de exportar materia prima bruta y convertirse en proveedores de alta gama. Esto significa

que invertir en el desuello y en tecnología de trazabilidad digital permite dar un seguimiento preciso al producto, funcionando como una garantía de transparencia. Y, su vez, al reducir los daños físicos y contar con respaldo tecnológico, se asegura una calidad constante que permite satisfacer las altas exigencias de China y obtener mejores márgenes de ganancia.

Finalmente, la quinta categoría demuestra que una mayor asociatividad es el factor determinante para incrementar las exportaciones de cuero, ya que la unión estratégica entre entidades públicas y privadas es clave para promover el mercado y despertar el interés de productores que aún no comercializan este subproducto. El sentido de este dato es que el acompañamiento institucional, mediante la facilitación de información técnica y capacitaciones, funciona como una guía indispensable para el crecimiento del sector. Y de esta forma, la colaboración sectorial no solo facilita el ingreso a nuevos mercados, sino que consolida un bloque exportador más competitivo y motivado ante las oportunidades internacionales.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Se concluye que la apertura comercial que derivó del Tratado de Libre Comercio actúa como el cimiento de la industria del cuero salado en Costa Rica, logrando trascender del rol de subproducto local a consolidarse como un activo exportable estable y con reglas claras hacia el mercado asiático.

Además, la evolución sanitaria y la digitalización de procesos han transformado la gestión del cuero, convirtiendo la inocuidad en una ventaja competitiva que garantiza la permanencia de Costa Rica como un proveedor confiable en el mercado global.

También, el incremento sostenido en los costos operativos y la complejidad logística actúan como barreras económicas que limitan la capacidad instalada y restringen la expansión del sector cuero hacia nuevos horizontes comerciales.

Y la falta de información sobre el mercado internacional es el principal obstáculo para los productores, lo cual impide que vean el cuero como un negocio valioso y los mantiene enfocados únicamente en las ventas locales.

Por otro lado, el cumplimiento de los protocolos sanitarios y la obtención de las certificaciones veterinarias oficiales son los pilares que validan la exportación, siendo la coordinación con las autoridades de control sanitario el factor que asegura el ingreso legal y seguro del producto al mercado asiático.

Además, contar con un respaldo documental completo que incluya las facturas, listas de empaque y certificados de origen, es lo que garantiza la protección legal del exportador, esto debido a que tener estos documentos listos y a tiempo evita retrasos costosos o rechazos.

La logística del cuero salado es un proceso especializado que requiere una coordinación exacta entre la producción y el transporte marítimo, siendo la optimización de los tiempos de tránsito el factor clave para asegurar que el producto llegue al destino final en condiciones óptimas.

También, el transporte marítimo es el único medio viable para la exportación de cuero debido a su capacidad de carga y costos operativos, lo que exige una selección rigurosa de navieras que acepten las condiciones técnicas de este tipo de producto.

Sin embargo, el aprovechamiento estratégico del TLC con China no solo ha posicionado a Costa Rica como un referente competitivo en Centroamérica, sino que ha transformado la percepción del cuero nacional, consolidando una oferta exportable capaz de atraer nuevas inversiones y dinamizar la producción interna.

Además, la rigurosidad sanitaria y el manejo controlado de volúmenes no solo garantizan la inocuidad, sino que constituyen una ventaja competitiva estratégica. Al priorizar la calidad sobre la masividad, Costa Rica logra mitigar riesgos legales y operativos, posicionándose ante el mercado chino como un proveedor de alto valor ético y confiabilidad técnica que se diferencia drásticamente de la competencia global.

Asimismo, la sostenibilidad en Costa Rica ha evolucionado de un compromiso ético a un requisito comercial estratégico mediante el uso de químicos responsables. Esta transparencia, garantizada desde el sacrificio hasta la exportación, transforma el cumplimiento normativo en un activo de mercado. En consecuencia, la responsabilidad ambiental se consolida como una ventaja competitiva que diferencia al cuero nacional por su integridad técnica y calidad ética ante el comprador internacional.

Además, la tecnificación del desuello y la trazabilidad digital son los pilares de la especialización industrial, transformando el cuero en un bien de alta gama que garantiza transparencia y rentabilidad en el mercado chino.

Y la asociatividad y la gestión del conocimiento son los pilares para transformar el subproducto en una oferta exportable consolidada, permitiendo que el país proyecte una imagen de unidad y eficiencia operativa ante la demanda internacional.

Finalmente, para responder a la pregunta del planteamiento del problema de investigación, se concluye que las ventajas competitivas de la exportación de cuero salado bovino hacia China se basan en la sólida reputación técnica y el estatus sanitario superior del país, ya que diferencian al producto nacional frente a competidores masivos. Además, el aprovechamiento del Tratado de

Libre Comercio ha permitido consolidar una seguridad jurídica y arancelaria que, sumada a la digitalización de procesos ante SENASA, garantiza una oferta exportable confiable y de alta calidad.

Recomendaciones

Se recomienda al departamento de Desarrollo de Exportaciones de PROCOMER, implementar jornadas de capacitación presencial o virtual en subastas ganaderas y cámaras regionales, para eliminar el sesgo de información que mantiene la oferta estancada en el mercado local. La ejecución consiste en distribuir guías técnicas simplificadas que expliquen las ventajas del TLC y los pasos básicos para exportar, permitiendo que el productor tradicional visualice el cuero como un activo rentable y no solo como un residuo, ya que en el catálogo de capacitaciones mensuales no cuentan con capacitaciones del producto de cuero salado bovino.

Se recomienda al departamento de Facilitación de Comercio e Inversión de PROCOMER, promover alianzas estratégicas bajo el modelo de consorcios, dirigidas específicamente a pequeños productores y exportadores con capacidad limitada. La ejecución consiste en integrar a estos actores bajo una sola estrategia comercial para consolidar volúmenes de carga conjuntos; esto les permitiría negociar tarifas de flete competitivas y satisfacer la demanda del mercado chino. Esta acción es clave para reducir los altos costos logísticos, democratizar el acceso al mercado asiático y mejorar la rentabilidad de los sectores menos tecnificados.

Se recomienda al departamento de Dirección de Inteligencia Comercial de PROCOMER, desarrollar un monitor de precios y perfiles de compradores específicos para el mercado chino, facilitando a las empresas exportadoras reportes actualizados sobre los estándares de calidad que las curtiembres premium en China valoran. Esta herramienta permitiría romper la dependencia actual de los intermediarios, otorgando al sector costarricense mayor transparencia de mercado y un mejor poder de negociación y no de reventa.

Se recomienda al departamento de Dirección de Inocuidad de Productos de Origen Animal de SENASA, que además de actuar como ente fiscalizador en puerto, pueda implementar un calendario de visitas técnicas preventivas a los mataderos y centros de salado. Esto consiste en realizar auditorías previas a la exportación, para verificar el cumplimiento de los protocolos de la

Aduana China antes de que el contenedor sea sellado; también ayudaría a los productores a corregir defectos de empaque o salado en planta, reduciendo drásticamente el riesgo de rechazos costosos en el destino final.

Se le recomienda al sector productor de cuero bovino, la adopción gradual de tecnología de desuello mecánico y sistemas de trazabilidad digital para migrar de materia prima bruta a productos de alta gama. Esta ejecución se basa en la capacitación del personal de planta en el uso de químicos responsables y el etiquetado por lotes, para asegurar la calidad constante y la transparencia operativa exigida por el mercado chino.

Además, se les recomienda, a los productores de cuero salado bovino, realizar programas de inversión en la adecuación de áreas de almacenamiento con ventilación forzada y control de humedad, consistiendo en asegurar que, durante los 14 a 21 días de curado necesarios, las pieles mantengan una salinidad uniforme sin exposición a cambios bruscos de temperatura. Esta infraestructura es vital para transformar el cuero de un residuo a un activo estratégico, garantizando que el producto soporte tránsitos marítimos de larga distancia sin degradarse.

Se recomienda a los exportadores de cuero salado bovino, como productores e intermediarios, establecer un cronograma de preembarque de al menos 48 horas de antelación a la llegada del contenedor a planta. Esto consiste en auditar la documentación validando la emisión del Certificado de origen ante PROCOMER, que los datos de la factura comercial y la lista de empaque coincidan con la nota técnica 266 en el sistema VUCE, y verificar la disponibilidad del oficial de SENASA para la colocación del marchamo; el objetivo es asegurar que la logística administrativa sea un reflejo de la logística física, eliminando discrepancias que generen detenciones en aduanas, costos extras o la pérdida del buque por falta de aprobación documental.

Se recomienda a la Cámara Costarricense de Navieros, liderar mesas de trabajo para establecer protocolos de estiba que mitiguen el riesgo de contaminación cruzada. La ejecución consiste en proponer un recargo por limpieza o flete diferenciado para el cuero salado, incentivando a que más líneas navieras habiliten espacios al compensar sus costos de mantenimiento. Esta medida permitiría superar el nudo crítico de la limitada oferta de transporte, fomentando una competencia que reduzca los tiempos de tránsito y los costos operativos a largo plazo.

CAPÍTULO VI: PROPUESTA

El mercado del cuero salado bovino representa un área con alto potencial, pero poco aprovechada por el sector ganadero nacional. El desarrollo de esta industria en Costa Rica ha generado nuevas oportunidades de comercialización hacia el mercado asiático; sin embargo, a pesar de la amplia base de empresarios agropecuarios, son escasas las organizaciones que participan activamente en la exportación, debido a un marcado sesgo de información y al desconocimiento de los procesos técnicos y logísticos requeridos.

Por ello, esta propuesta plantea el desarrollo de un documento informativo centralizado basado en la estandarización del proceso logístico, que funcione como un recurso visual y estratégico para facilitar la inserción de nuevos actores en el comercio con China. Este material recapitula de manera clara la secuencia operativa de la operación mediante un diagrama SIPOC y un flujograma de la cadena de suministro, definiendo requisitos de entrada, estándares de transformación y actores clave. Asimismo, el recurso delimita los roles y responsabilidades de los involucrados, integrando la normativa, las certificaciones y los protocolos de almacenamiento necesarios para asegurar la integridad del producto y la competitividad del sector.

Objetivo General

Desarrollar un documento informativo y centralizado basado en el proceso logístico para la exportación de cuero salado bovino que facilite al sector exportador ingresar al mercado chino.

Objetivos Específicos

Estructurar el proceso logístico de exportación mediante un diagrama SIPOC y un flujograma de procesos, para estandarizar las etapas operativas y la interacción de los actores en la cadena de suministro.

Sintetizar, mediante un recurso técnico-visual, los requisitos normativos y las certificaciones de exportación, para facilitar la toma de decisiones estratégicas de los nuevos productores.

Propuesta

Esta propuesta se justifica ante la imperativa necesidad de mitigar la brecha de información que limita al sector ganadero costarricense. Al centralizar los requisitos técnicos y sanitarios en un único recurso, se dota al exportador de una hoja de ruta estratégica que minimiza riesgos operativos y financieros. Este documento agiliza la gestión de trámites ante SENASA y la GACC, previniendo errores críticos que derivan en costosos rechazos en los puertos de destino internacionales.

Asimismo, este material visual busca profesionalizar la industria, transformando el cuero de un simple residuo en un activo de alta gama. Mediante la estandarización de procesos con el SIPOC y el flujograma, se facilita la toma de decisiones y se optimiza la cadena de suministro. Esta estructura permite aprovechar las ventajas del TLC con China, mejorando la rentabilidad y consolidando al cuero nacional como un producto de calidad ética superior

Estructura SIPOC

Para que un productor logre exportar con éxito, primero debe comprender el ecosistema de trabajo. El siguiente diagrama SIPOC funciona como un mapa estructural que organiza a los proveedores, los insumos necesarios y los clientes finales. Esta herramienta permite identificar de forma sencilla qué recursos se requieren y quiénes son los responsables de que el cuero se transforme en un producto apto para China. Este diagrama se lee de forma secuencial, permitiendo al exportador identificar desde quién le provee la materia prima (S), hasta quién es el usuario final de su producto en China (C), asegurando que cada etapa añada el valor técnico requerido.

Figura 5

Diagrama SIPOC



Nota: Elaboración propia (2026).

A continuación, se describen las funciones estratégicas de los actores clave que integran los eslabones del diagrama SIPOC. Esta gestión coordinada entre proveedores, entes reguladores y destinatarios es la que permite cumplir con los estándares internacionales y capitalizar las ventajas competitivas del TLC:

Proveedores

- Ganaderos y Plantas Productoras: suministran la materia prima y garantizan un desuello limpio para no comprometer la calidad de la piel desde el origen.
- Fabricantes de Tarimas: proveen el embalaje de madera certificado bajo la norma NIMF-15, esencial para evitar el rechazo del contenedor en puertos internacionales.
- Empresa Fumigadora: ejecuta la sanitización técnica y emite el certificado que garantiza la ausencia de plagas y riesgos biológicos ante las autoridades chinas.
- SENASA: actúa como la autoridad sanitaria que dicta las pautas de inspección técnica para la exportación de subproductos de origen animal.
- PROCOMER: ente facilitador que administra la plataforma VUCE y orienta sobre las reglas de origen para aplicar los beneficios del TLC.
- Agencia de Aduanas: gestor legal que asegura que toda la información técnica y arancelaria coincida con las exigencias de la aduana de destino.
- Líneas Navieras: proveen el equipo logístico (contenedor) y ejecutan el traslado marítimo, protegiendo la integridad de la carga.

Destinatarios y Segmentos de Mercado

- Curtiembres en China: plantas industriales que reciben el cuero salado como insumo base para su proceso de curtido y acabado.
- Agentes de Compra Internacionales: intermediarios que gestionan la demanda y validan que el producto cumpla con los estándares del mercado asiático.
- Fabricantes de Calzado y Marroquinería: industrias de manufactura que transforman el cuero en bienes de consumo final.
- Mercado de Lujo (Automotriz/Moda): segmento de alto valor que demanda pieles con clasificaciones técnicas superiores para interiores de vehículos y alta costura.

Como se observa en el diagrama, el proceso no es lineal, sino una red de colaboración. El exportador actúa como el eje central que transforma los insumos físicos y los requisitos legales en un producto final. Es fundamental notar que el éxito de la operación depende de la concordancia

entre la carga física y la documentación técnica, asegurando que el cuero llegue a los clientes en China cumpliendo con todas las normativas del TLC.

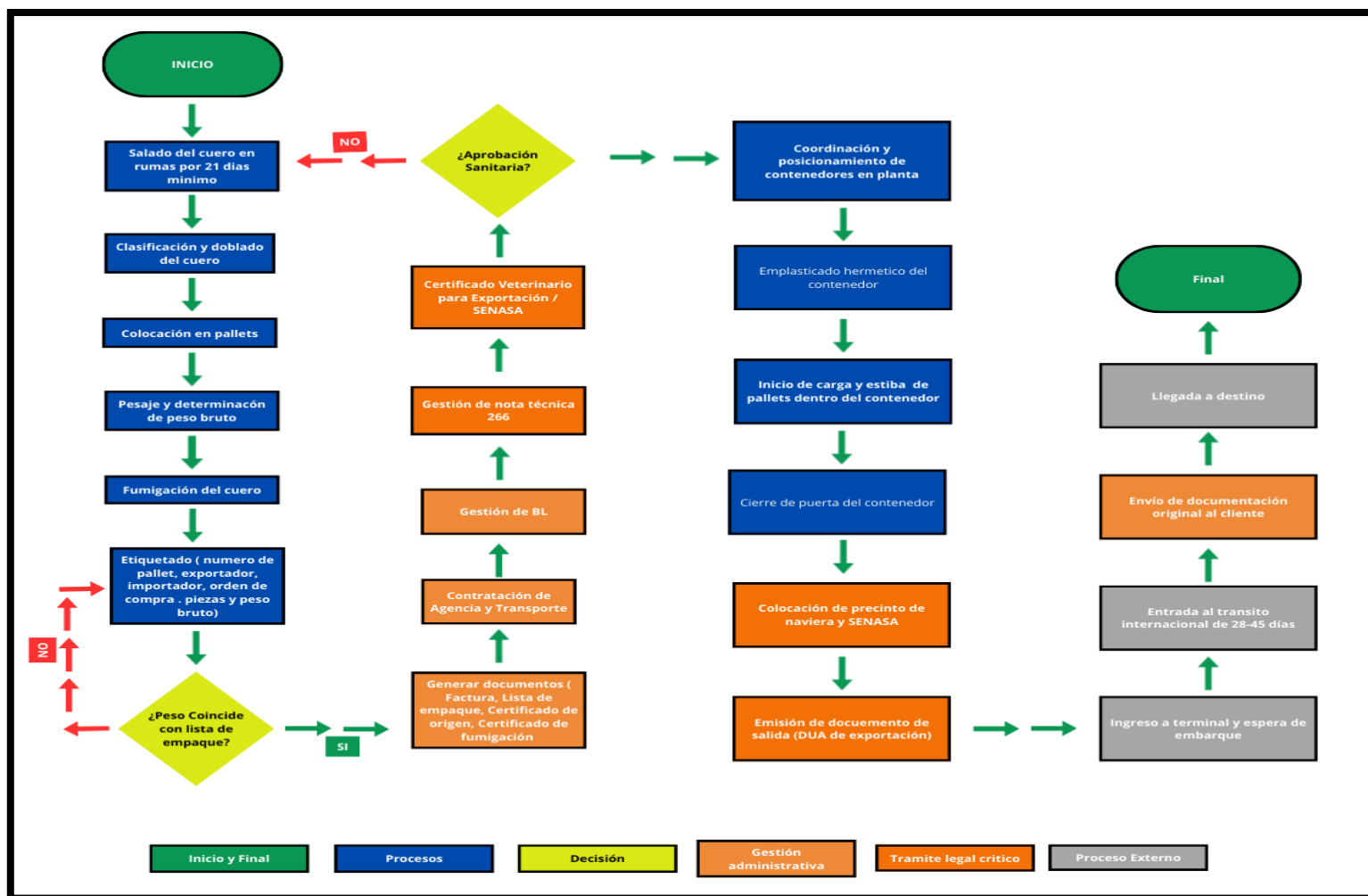
Flujograma de Exportación

Una vez definida la estructura de actores y recursos en el SIPOC, es imperativo establecer la secuencia cronológica que rige la operación. El flujograma de la ruta crítica permite visualizar el recorrido físico y documental del cuero desde el momento del sacrificio del animal hasta su recepción en los puertos de China. Esta herramienta es vital para que el exportador identifique los tiempos de espera y las dependencias entre cada etapa, asegurando una logística fluida y sin interrupciones biológicas o legales.

El valor de este flujograma radica en su enfoque preventivo. A diferencia de un mapa de procesos convencional, esta herramienta funciona como un tablero de control logístico, permitiendo al nuevo exportador visualizar las consecuencias financieras de omitir un paso técnico, transformando el conocimiento empírico en un proceso empresarial estandarizado y auditable, reduciendo así la incertidumbre que hoy mantiene estancada la oferta local.

Figura 6

Flujograma de Exportación



Nota: Elaboración propia (2026).

Para que esta ruta sea exitosa, el exportador debe vigilar con rigor los siguientes Puntos Críticos de Control (PCC), donde un error puede detener toda la operación:

- Periodo de Estabilización (21 días): el cuero debe permanecer en curado un mínimo de 21 días para garantizar la deshidratación total, ya que intentar exportar con menos tiempo de salado genera calentamiento y aceleramiento putrefacto dentro del contenedor y el rechazo automático por parte de la aduana china debido a riesgos sanitarios.

- Ventana operativa VUCE (24 horas): la solicitud de la Nota técnica ante SENASA debe realizarse con antelación, pues el sistema requiere una ventana de aprobación y retiro del certificado físico. Un retraso en este hito documental impide el ingreso del contenedor a la terminal portuaria, causando la pérdida del buque.
- Inspección y Precinto (Marchamo): la inspección física por parte del oficial de SENASA antes del cierre del contenedor es innegociable. El número de marchamo debe coincidir exactamente con lo declarado en la DUA y cualquier discrepancia en el puerto de destino en China es motivo de sanción o reembarque de la mercancía.

Cronograma de Aplicación Tiempos Logísticos

El establecimiento de una ruta crítica no solo requiere el conocimiento de los procesos, sino también una proyección realista de los tiempos de ciclo. La siguiente tabla desglosa el tiempo estimado de cada etapa, permitiendo al exportador planificar su flujo de caja y compromisos contractuales con los compradores en China.

Figura 7

Cronograma de Aplicación

Etapas	Fase Operativa	Actividad Crítica	Tiempo Estimado	Responsable
1	Acopio y Curado	Salado y estabilización biológica	21 - 23 días	Planta Productora
2	Estandarización	Clasificación, pesaje y paletizado	2 - 3 días	Exportador
3	Trámites Legales	Gestión VUCE, SENASA y Fumigación	2 - 4 días	Exportador / Agencia
4	Aduana y Puerto	Carga, transporte local y DUA	1 - 2 días	Agencia / Transportista
5	Tránsito Marítimo	Travesía desde Limón/Caldera a China	28 - 45 días	Línea Naviera
	TOTAL ESTIMADO	Ciclo completo de exportación	54 - 77 días	Cadena Integrada

Nota: Elaboración propia (2026).

El análisis de los tiempos de ciclos presentados en la tabla anterior constituye una herramienta de planificación estratégica para el exportador, permitiendo una toma de decisiones basada en datos técnicos y no en supuestos operativos. Esta estructura temporal se justifica bajo tres pilares fundamentales:

En primera instancia, el cronograma permite una gestión eficiente del capital de trabajo, al revelar que el ciclo operativo completo puede extenderse hasta los 77 días. Esta visibilidad financiera es crucial para que el exportador asegure el flujo de caja necesario, comprendiendo que su inversión permanecerá concentrada en el producto desde la adquisición de la piel fresca hasta su recepción definitiva en el puerto de destino.

Asimismo, el recurso facilita la sincronización de expectativas comerciales con el comprador en China. Al fundamentar las negociaciones en realidades logísticas, como el tiempo de tránsito marítimo y las ventanas de aprobación de notas técnicas, el exportador proyecta una imagen de seriedad y profesionalismo. Esto no solo previene penalizaciones contractuales por retrasos, sino que fortalece la confianza en la relación bilateral a largo plazo.

La tabla funciona como un mecanismo para la identificación de cuellos de botella en la cadena de suministro. Al quedar en evidencia que la fase de acopio y curado consume aproximadamente el 30% del tiempo total del proceso, se subraya la importancia de respetar los tiempos de salado. El control riguroso de esta etapa crítica permite mitigar riesgos de retrasos en cadena, asegurando que el cumplimiento de los tiempos de salado no comprometa la salida de los buques programados.

Finalmente, la implementación de las herramientas presentadas en este capítulo constituye una solución integral para mitigar el sesgo de información en el sector ganadero. Al estandarizar la ruta crítica de exportación hacia China, logrando que esta estructura no solo garantice el cumplimiento de los estrictos protocolos sanitarios exigidos por la GACC y SENASA, sino que posiciona al exportador costarricense con una ventaja competitiva basada en la eficiencia operativa y la seriedad comercial, permitiendo así aprovechar plenamente los beneficios arancelarios del Tratado de Libre Comercio vigente.

Check-list Documental para la Exportación

En cumplimiento con el segundo objetivo de esta propuesta, se presenta el recurso que sintetiza los requisitos documentales y los protocolos innegociables para el sector. Esto ilustra los formatos oficiales y el contenido requerido en cada trámite, permitiendo que el exportador se familiarice con la estructura de los formularios para asegurar que la información sea exacta y coincidente en todos los folios.

Contar con este recurso visual facilita la toma de decisiones estratégicas basadas en el conocimiento técnico, garantizando que el producto no solo cumpla con la ley, sino que mantenga su calidad premium hasta su destino. Es vital recordar que cualquier discrepancia en los datos declarados en estos documentos es el principal motivo de rechazo en los controles aduaneros de la República Popular China, por lo que su correcta gestión es obligatoria.

Figura 8

Factura Comercial

Código	Cantidad	Unidad Medida	Descripción del producto/Servicio	Precio Unitario	Descuento	Naturaliza del Descuento	Subtotal	Monto Impuestos
01	XXXX	Unid.	CUBIHO SALADO BOVINO	XXX	0.00		XXXXXX	0.00

Notas:
 Subtotal Neto \$ XXXXXX
 Total Impuesto \$ 0.00
Total \$ XXXXXX

Código Único de Consulta:
 El monto total facturado es equivalente a: XXXXXXXX
 Tipo de Cambio: XXXX

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Nota: Elaboración propia (2026).

Es el título legal que formaliza la venta y sirve de base para el cálculo de impuestos en la aduana de China. Según PROCOMER (2024), “es un documento contable que identifica al vendedor y al comprador, detallando el valor FOB/CFR y el Incoterm de la transacción” (párr. 1).

Figura 9

Lista de Empaque

EMPRESA EXPORTADORA
IMPORT - EXPORT
 CÉDULA JURÍDICA:XXXXXXXX - CÓDIGO DE EXPORTADOR: XXX
 EXONERACION EXPORTADOR: XXXXXXXXXXXX

PACKING LIST

DAY: XX MONTH: XX YEAR: XXXX PACKING N°: 1

CUSTOMER: XXXXXXXXXXXX
 ADDRESS: XXX

INVOICE N°: XXXXXXXX ORDEN DE COMPRA N°: XXXXXXXX / PROFORMA: XXXXXXXX
CUERO SALADO BOVINO COSTARRICENSE

CONTAINER: XXXXXXXX SEAL N°: XXXXXXXX OFFICIAL SEAL N°: XXXXXX

NO	QTY	GROSS WEIGHT KGS	NET WEIGHT KGS
1	73	1 448,00	1 415,00
2	73	2 171,00	2 138,00
3	70	2 316,00	2 283,00
4	73	1 683,00	1 650,00
5	73	1 870,00	1 837,00
6	73	1 236,00	1 203,00
7	73	2 379,00	2 346,00
8	73	2 103,00	2 070,00
9	73	1 752,00	1 719,00
10	73	2 161,00	2 128,00
11	73	2 160,00	2 127,00
TOTAL	800	21 279,00	20 916,00

Nota: Elaboración propia (2026)

Permite a las autoridades chinas identificar físicamente la carga sin necesidad de una inspección intrusiva. Según Logisber (2025): “Un inventario detallado que especifica el contenido, peso neto, bruto y dimensiones de cada pallet en el contenedor” (párr. 2).

Figura 10

Conocimiento de Embarque

EMPRESA NAVIERA		BILL OF LADING	
(2) Shipper / Exporter EMPRESA EXPORTADORA DIRECCIÓN: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XX		(6) Document No. XXXXXXXXXXXX	
(3) Consignee (complete name and address) TO ORDER		(7) Forwarding Agent-References	
(4) Notify Party (complete name and address) EMPRESA IMPORTADORA DIRECCIÓN: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXX		(8) Port and Country of Origin (for the Merchant's reference only)	
(12) Pre-carriage by		(9) Also Notify Party (complete name and address)	
(13) Place of Receipt XXXXXX, XXXXXXX		(10) Onward inland forwarding transport instructions (where applicable) (to be completed separately by operations entering for their own account and risk)	
(14) Ocean Vessel/Voy. No. XXXXXXXXXXXXXXXX		(11) Part of Loading XXXXXXXX, XXXXXXXX	
(15) Place of Discharge XXXXX (CN)		(11) Place of Delivery XXXXXXXX (CN)	
Particulars furnished by the Merchant			
(16) Container No. and Seal No. and Mark & No.	(17) Quantity and Unit of Packages	(18) Description of Goods	(19) Measurement (M³) Gross Weight (Gross)
XXXXXXXXXXXX SEAL: XXXXXXXX	1 X 40HQ	TOTAL 1X40' HQ CONTAINERS NET SALTED COSTA RICA CATTLE HIDES TOTAL QUANTITY XXXX PCS CONTRACT NO.: XXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXX KGS
(20) TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR PACKAGES (IN WORDS)			
(24) FREIGHT & CHARGES			
Revenue Tons	Rate	Per / Prepaid	Collect
(27) Number of Original B/Ls THREE (3)		(28) Prepaid at SAN JOSE (COSTA RICA)	(29) Collect at
(30) Place of B/L Issue/Dat SAN JOSE (COSTA RICA)		(31) Exchange Rate	(32) Exchange Rate
(33) Service Type/Code BGLV XXXXXXXXXXXX	(34) Laden on Board XXXXXXXXXXXX	(35) XXXX XXXXXXXXXXXXXXX S.A. de Carros, Equipos, Vehículos y partes para el transporte marítimo	
(36) B/L No. BGLV XXXXXXXXXXXX		(37) By	
FORM NO. DDC-1-055-02			

Nota: Elaboración propia (2026)

Es el documento maestro de la logística; sin el B/L original, el cliente en China no puede retirar el cuero del puerto. Según la empresa DSV (2026): “Es un contrato de transporte marítimo que funciona como recibo de la carga y título de propiedad de la mercancía” (párr. 1).

Figura 12

Certificado Sanitario Veterinario


II.- PROCEDENCIA DE LA MERCANCÍA / 貨物來源 / ORIGIN OF THE MERCHANDISE:
 Establecimiento de origen / 产地所在地 / Origin establishment:
 Nombre / 名称 / Name: **EMPRESA PRODUCTORA O PLANTA OFICIAL**
 Dirección / 地址 / Address: 2KM W of the International Airport Juan Santamaría
 Número de registro oficial / 官方注册编号 / Registration number: XXXXX Fecha de procesamiento / 加工处理日期 / Processing date:
 Desde / 自 / From: **FEBRUARY 28TH, 2026** Hasta / 至 / To: **MARCH 19TH, 2026**

III.- DESTINO DE LA MERCANCÍA / 貨物目的地 / MERCHANDISE DESTINATION:
 Lugar de Envío / 貨物发出地点 / Place of Dispatch: **PUERTO CALDERA, COSTA RICA**
 Fecha de Envío / 貨物发出日期 / Date of Dispatch: **MARCH 24TH, 2026**
 Lugar de Destino / 目的地 / Place of Destination: Wuzhou People's Republic of China.....
 Medio de transporte (Tipo e identificación) / 运输方式 (类型和识别) / Means of transport (Type and identification): Maritime Container: **XXXXXXXXXX**

Nombre y dirección del exportador / 出口商名称和地址 / Name and address of consignor:
EMPRESA EXPORTADORA S.A.
 Barrio Aranjuez, San José, específicamente de la Antigua Aduana, 100 metros norte y 50 metros este
 Nombre y dirección del destinatario / 收货人名称和地址 / Name and address of consignee:
EMPRESA DESTINATARIA
 XXX
 XXXXXX

IV.- DECLARACIÓN SANITARIA / 卫生证明 / HEALTH ATTESTATION:
 El veterinario oficial abajo firmante certifica que / 官方兽医证明 / The undersigned official veterinarian hereby certifies that:
 1) El país exportador está libre de Fiebre Aftosa, Peste bovina, Dermatitis nodular contagiosa, perineumonía contagiosa bovina, Peste de los Pequeños Ruminantes, y Fiebre del Valle del Rift / 出口国境内无口蹄疫、牛瘟、牛结节疹、传染性牛痘肺炎、小反刍兽疫及裂谷热病例。 / The exporting country is free from Foot and mouth disease, Rinderpest, Lumpy skin disease, Contagious Bovine Pleuropneumonia, Peste des petits ruminants and Rift Valley Fever.
 2) No se han presentado casos de Estomatitis Vesicular y Caribuncio Bacteriano en la región de origen durante los últimos 6 meses. / 在过去的六个月内，在牛疫来源的地区没有发生水疱性口腔溃疡和炭疽病例。 / There was no occurrence of Vesicular Stomatitis and Anthrax in the region of origin during the past 6 months.
 3) Los productos fueron elaborados a partir de bovinos nacidos, criados y sacrificados en Costa Rica. / 该产品均源自在哥斯达黎加饲养和屠宰的牛。 / The products were manufactured from cattle which were raised and slaughtered in Costa Rica.
 4) El producto procede de fincas en las cuales no se han establecido restricciones o medidas de vigilancia debido a enfermedades de declaración obligatoria que puedan ser transmitidas por los cueros bovinos crudos de acuerdo con la normativa de la OIE. / 根据 OIE 规定，皮革来源的源农场没有因发生可经生皮传播、须通报的疫病而受限制或监测。 / The product originates from farms where no restrictions or surveillance zones have been established due to notifiable diseases which can be transmitted via raw bovine hide and skins according to OIE rules.

Número de certificado / 证书编号 / Certificate number: **XXXXX** 2 / 2


SERVICIO NACIONAL DE SALUD ANIMAL
 COSTA RICA
 哥斯达黎加共和国

Provisional Ref.

CERTIFICADO SANITARIO VETERINARIO PARA LA EXPORTACIÓN DE CUEROS BOVINOS A LA REPÚBLICA POPULAR DE CHINA
 向中华人民共和国出口牛皮的兽医卫生证书
ANIMAL HEALTH CERTIFICATE FOR EXPORTS OF BOVINE HIDES INTO THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA
 Número de certificado / 证书编号 / Certificate number: **XXXXXX**

País Exportador / 出口国 / Exporting Country: **COSTA RICA / 哥斯达黎加**
 Ministerio competente / 主管部门 / Competent Ministry: **MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA / 哥斯达黎加农业部 / MINISTRY OF AGRICULTURE AND LIVESTOCK**
 Autoridad Sanitaria Responsable de la certificación / 负责签发官方卫生证明 / Sanitary Authority responsible for the certification: **SERVICIO NACIONAL DE SALUD ANIMAL NATIONAL SERVICE FOR ANIMAL HEALTH / 哥斯达黎加全国动物卫生服务**

I.- IDENTIFICACIÓN DE LA MERCANCÍA / 貨物识别 / IDENTIFICATION OF THE MERCHANDISE:
 Piel de (Especie animal) / 皮革 (动物品种) / Hides and skins of (Animal Species): **BOVINA**
 Descripción de la mercancía / 貨物描述 / Goods description:
WET SALTED COSTA RICA CATTLE HIDES
 Nombre comercial del producto / 貨物商业名称 / Commercial Name of the product:
WET SALTED COSTA RICA CATTLE HIDES, CUERO SALADO DE BOVINO
 Tipo de embalaje / 包装类型 / Nature of packaging: **IN PALLET**
 Número de piezas o bultos / 件数或包装数量 / Number of parts or packages: **XX PALLETS, XXX PIECES**
 Marca del embalaje / 包装上的标志 / Marking of packaging: **NO MARKS**
 Peso Neto / 净重 / Net weight: **XXXXXX KG**
 Peso bruto / 毛重 / Gross weight: **XXXXXX KG**
 Número de preclavo compañía naviera / 船公司封识号 / Shipping company seal number: **XXXXXXXXXX**
 Número de preclavo oficial / 封识号 / Official seal number: **XXXXXX**

Número de certificado / 证书编号 / Certificate number: **XXXXXX** 1 / 2

Nota: Elaboración propia (2026)

Certifica que el cuero proviene de animales sanos y zonas libres de enfermedades, evitando bloqueos sanitarios en Asia. Según SENASA (2024): “Es garantía oficial de que el subproducto cumple con los protocolos de inocuidad y bioseguridad exigidos por la GACC” (párr.1)

Figura 13

Certificado de Fumigación

EMPRESA FUMIGADORA			
Líderes en plaguicidas especiales			
Fumigation Treatment Certificate			
Health Department Permit #: XXXXX			
San José, Costa Rica			
We certify that the fumigation treatment was developed previous the exportation of the following material to control vectors carrier of ZIKA VIRUS.			
Date: XXXXXXXX	Time: XXXXXX		
Customer: NUB/ARL DE LA EMPRESA IMPORTADORA			
Treated Material: WET SALTED COSTA RICA CATTLE HIDES			
Contract number: XXXXXXXXXXXXX		Invoice number: XXXXXXXX	
Container: XXXXXXXX	Steamship line seal: XXXXXXXX	Official seal: XXXXX	QUANTITY #: XXX PIECES
Container: XXXXXXXX	Steamship line seal: XXXXXXXX	Official seal: XXXXX	QUANTITY #: XXXX PIECES
Type of Treatment: FUMIGATED WITH VAPOR SPRAY DRY			
Material Used: CYPRALIPRIN (CYROFENR 25S LC #)			
Dose used: 100 G PER 100 L OF WATER			
Note: This treatment has been developed under regulations and specifications stated on products labels.			
 EMPRESA FUMIGADORA		By Exporter	
Ced. Jurídica: 3-101-177596 Tels.: 2434-2211 / 2434-2212 / 2434-2213 / Fax: 2434-2214 Email: info@ratecsa.com / www.ratecsa.com / Apdo.: 397-4060 Alajuela, Costa Rica.			

Nota: Elaboración propia (2026)

Garantiza que el cuero ha sido sometido a un tratamiento químico para eliminar agentes patógenos y plagas antes de su despacho. Según el MAG (2025), este documento es una "constancia de tratamiento técnico que asegura la inocuidad de los subproductos de origen animal, eliminando riesgos biológicos que puedan afectar la salud pública o el ecosistema del país de destino" (párr. 4). Su presentación es obligatoria para que la aduana de China permita el ingreso.

Figura 14

Certificado Halal



Nota: Elaboración propia (2026)

Actúa como un diferenciador de nicho para compradores chinos que reexportan a mercados musulmanes globales. Según CCIC (2026), “Certificación ética que garantiza que el proceso de sacrificio y manejo cumple con los preceptos de la ley islámica” (párr. 3). Garantiza que el cuero ha sido sometido a un tratamiento químico para eliminar agentes patógenos y plagas antes de su despacho. Según el MAG (2025), este documento es una "constancia de tratamiento técnico que asegura la inocuidad de los subproductos de origen animal, eliminando riesgos biológicos que puedan afectar la salud pública o el ecosistema del país de destino" (párr. 4). Su presentación es obligatoria para que la aduana de China permita el ingreso.

Figura 15*Marchamos de Seguridad*

Nota: Elaboración propia (2026)

Son dispositivos numerados e innegociables: el de SENASA certifica la custodia sanitaria oficial, mientras que el de la Naviera respalda la responsabilidad logística y el seguro de la mercancía. Según Ministerio de Hacienda (2026): “Sellos de alta seguridad que garantizan la integridad de la carga, asegurando que el contenedor no ha sido manipulado desde su despacho en planta hasta su llegada a destino” (párr.1).

Figura 16

Declaración Única Aduanera

mh Ministerio de Hacienda		COSTA RICA	
Comprobante de mercancía exportada		Fecha: 20/03/2026	
DUA tramitado: XXX-XXXX-XXXXX		Hora: 08:50:23 AM	
Aduana: XXXXXXXXXXXXX		Página: 1	
Declarante: NOMBRE DE LA AGENCIA DE ADUANAS		*XXXXXXXXXXXX*	
Agente: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX			
Estado del DUA: Autorización de Levante			
Ubicación: XXXXXXXXXXXXXXX		Régimen: Exportación	
Modalidad: EXPO DEFINITIVA			
Tipo revisión (aforo):	Verde	Fecha Ingr. Sistema: 3/1/2026	Hora: 10:29:35
Tot. Bultos:	XXXXXX	Fecha liquidación:	Hora:
Peso Bruto:	XXXXXX	Fecha revisión: 3/1/2026	Hora:
Peso Neto:	XXXXXX	Fecha aceptación:	Hora: 10:31:35
Moneda:	USD DÓLAR DE EE.UU.		
Cif en Poliza \$:	XXXXXX	Tipo de Cambio:	XXXX Cif en Poliza Col: XXXXXXXX
Total en Dólares:	XXXX	Total Moneda Nac:	XXXXXX Nro. Viaje: 0
Observaciones:			
Datos de chofer: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX Datos del barco: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX			
Numero de factura comercial: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX Puerto destino: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX			
Lineas e Inventario del DUA			
Lin. 0001	CUERO SALADO BOVINO		
	Partida	Desc. Partida	Bultos
	410150190000	---cueros y pieles enteros de peso superior a 16 kg	XXXXXX BULTOS/PACKAGE
			Origen China
			No
----- Última Línea -----			

Nota: Elaboración propia (2026)

El DUA es el documento electrónico que formaliza la destinación aduanera de las mercancías. Representa la declaración bajo fe de juramento sobre la naturaleza, cantidad, peso y valor del cuero exportado. Según la Ley General de Aduanas (2026), “este instrumento es indispensable para determinar la obligación tributaria aduanera y el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias que rigen la salida del territorio nacional” (art. 86).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Academia Lab. (2025). *Comercio intraindustrial*. Obtenido de <https://Academia-Lab.Com/Enciclopedia/Comercio-Intraindustrial/>
- Acevedo, Y. A., & Gallego, V. J. (2022). *Exploración sobre exportación del producto colombiano derivado del cuero bovino*. Obtenido de <https://Dspace.Tdea.Edu.Co/Server/Api/Core/Bitstreams/2949ecaf-Fc48-4fb8-Acad-96a92cc128a2/Content>
- Administracion General de Aduanas de China. (2025). *Sistemas electrónicos de ventanilla única de registro de gacC*. Obtenido de <https://Www.Gacc.App/>
- Álvarez García J. A. (2023). *Anuario de Derecho Internacional*. Obtenido de <https://Reunir.Unir.Net/Bitstream/Handle/123456789/16386/La%20omc%20y%20los%20pai%20ses%20en%20desarrollo.%20revisio%20n%20cri%20tica%20de%20las%20barreras%20arancelarias%20y%20no%20arancelarias.Pdf?Sequence=1>
- Álvarez, Ó. (2024). *Tratados de libre comercio en Costa Rica*. Obtenido de <https://Www.Academiaca.Or.Cr/Opinion/Tratados-De-Libre-Comercio-En-Costa-Rica/>
- Arce, R. (2024). *Gestión aduanera y facilitación del comercio en mercados emergentes*. Obtenido de <https://Www.Google.Com/Search?Q=https://Publications.Iadb.Org/Es/Gestion-Aduanera-Y-Facilitacion-Del-Comercio-En-America-Latina-Y-El-Caribe>
- Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (06 de abril de 2006). *Reforma del Artículo 6, Incisos D) Y E), de La Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal, Ley N.º 8495, de 6 de abril de 2006, y sus reformas*. Obtenido de [Chrome-Extension://Efaidnbmnnnibpcjpcglclefindmkaj/Http://Www.Aselex.Cr/Boletines/Proyecto-20602.Pdf](chrome-extension://Efaidnbmnnnibpcjpcglclefindmkaj/Http://Www.Aselex.Cr/Boletines/Proyecto-20602.Pdf)
- Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2010). *Ley para la Gestión Integral de Residuos*. Obtenido de [Chrome-Extension://Efaidnbmnnnibpcjpcglclefindmkaj/Https://Www.Ucr.Ac.Cr/Medios/Documentos/2015/Ley-8839.Pdf](chrome-extension://Efaidnbmnnnibpcjpcglclefindmkaj/Https://Www.Ucr.Ac.Cr/Medios/Documentos/2015/Ley-8839.Pdf)
- Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2024). *Ley General del Servicio Nacional de Salud Animal*. Ministerio de Agricultura y Ganadería. Obtenido de [Chrome-Extension://Efaidnbmnnnibpcjpcglclefindmkaj/Https://Www.Mag.Go.Cr/Legislacion/2006/Ley-8495.Pdf](chrome-extension://Efaidnbmnnnibpcjpcglclefindmkaj/Https://Www.Mag.Go.Cr/Legislacion/2006/Ley-8495.Pdf)

- Asian Grupo. (2025). *¿Qué son los incoterms y cómo impactan el comercio?* Obtenido de <https://asiagrupo.com/blog/que-son-los-incoterms/>
- Asociación de Exportadores. (2024a). *¿Qué es la exportación?* Obtenido de <https://adex.edu.pe/nota/que-es-la-exportacion/>
- Asociación de Exportadores. (2024b). *¿Qué es la importación?* Obtenido de https://adex.edu.pe/nota/que-es-la-importacion/#%C2%Bfque_Son_Las_Importaciones
- Asociación Española para la Calidad. (2026). *Diagrama SIPOC*. Obtenido de [https://www.aec.es/conocimiento/centro-del-conocimiento/diagrama-sipoc/#:~:Text=Proveedor%20\(Supplier\):%20persona%20que,Salidas%2c%20d%C3%A1ndoles%20un%20valor%20a%C3%B1adido.](https://www.aec.es/conocimiento/centro-del-conocimiento/diagrama-sipoc/#:~:Text=Proveedor%20(Supplier):%20persona%20que,Salidas%2c%20d%C3%A1ndoles%20un%20valor%20a%C3%B1adido.)
- B21 Import & Export. (2020). *Importancia De las certificaciones en comercio exterior*. Obtenido de <https://b21importexport.com/importancia-de-las-certificaciones-en-comercio-exterior/?Lang=Es>
- Banco BBVA Madrid. (2025). *Qué son los aranceles y qué tipos existen*. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-los-aranceles-y-que-tipos-existen/>
- Banco Mundial. (2023). *Logistics In The Global economy - the logistics performance index. Washington, D.C.* Obtenido de [Chrome-Extension://Efaidnbmnnnibpcjpcglclefindmkaj/https://lpi.worldbank.org/sites/default/files/2023-04/lpi_2023_report_with_layout.pdf](https://lpi.worldbank.org/sites/default/files/2023-04/lpi_2023_report_with_layout.pdf)
- Bona Sort Costa Rica Compañía S.A. (2023a). *Historia*. Obtenido de <https://bonasort.cr/>
- Bona Sort Costa Rica Compañía S.A. (2023b). *Productos cuero salado*. Obtenido de <https://bonasort.cr/productos-2/>
- Buljan, J. (2022). *Leather panel*. Obtenido de <https://leatherpanel.org/publications>
- Caballero Ferrari, F. (2020). *Bien de capital*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/bien-de-capital-equipo-produccion.html>
- Calderón, J. M., & Recchioni, J. F. (2018). *Determinación de las propiedades mecánicas del cuero fino de vaca sometido a condiciones variadas de temperatura y humedad*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/441/44170541009.pdf>

- Cámara de Exportadores Costa Rica (CADEXCO). (2026). *Cadexco*. Obtenido de <https://Cadexco.Org/>
- Cámara de Industrias de Costa Rica. (2026). *Cicr*. Obtenido de Quiénes somos: <https://Cicr.Com/Quienes-Somos/>
- Cañón, C. (2025). *Qué diferencias hay entre la exportación directa e indirecta?* Obtenido de <https://Www.Usanmarcos.Ac.Cr/Blogs/Que-Diferencias-Hay-Entre-La-Exportacion-Directa-E-Indirecta>
- Casals, A. (2025). *Qué es una factura comercial y por qué es esencial en operaciones internacionales*. Obtenido de <https://Www.Taclia.Com/Blog/Que-Es-Factura-Comercial>
- Center For Collective Learning. (2025). *Importaciones y exportaciones desde y hacia China*. Obtenido de <https://Oec.World/Es/Profile/Bilateral-Country/Chn/Partner/Cri>
- Christopher, M. (2020). *Logistics & supply chain management*. Obtenido de https://Books.Google.Co.Cr/Books/About/Logistics_And_Supply_Chain_Management.Html?Id=Nifqcwaaqbaj&Redir_Esc=Y
- COMEX. (2024). *Impacto de los tratados de libre comercio en la oferta exportable costarricense*. Obtenido de <https://Www.Comex.Go.Cr/Tratados/China/>
- Conferencia de Las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2022). *Review Of maritime transport: navigating stormy waters. United Nations Publications*. Obtenido de Chrome-Extension://Efaidnbmnnnibpcajpcgiclfindmkaj/https://Unctad.Org/System/Files/Official-Document/Rmt2022_En.Pdf
- Corfoga. (2025). *¿Quiénes somos?* Obtenido de <https://Www.Corfoga.Org/Corfoga/Quienes-Somos/>
- Creately. (2025). *Diagrama de flujo de sistema de logistica*. Obtenido de <https://Creately.Com/Diagram/Example/Nxnfxp96acr/Diagrama-De-Flujo-De-Sistema-De-Logistica>
- Daniels, J. D. (2020). *Negocios internacionales*. <https://Books.Google.Com.Co/Books?Id=Lc9ia9joahec&Printsec=Frontcover&HI=Es#V=Onepage&Q&F=False>.
- DSV Transport And Logistcis. (2026). *¿Qué Es Bl, Cmr, Pod, Awb y Swb?* Obtenido de <https://Www.Dsv.Com/Es-Es/Ayuda/Faq/Que-Es-BI-Bill-Of-Lading-Cmr-Awb>

- Durli Leathers. (2025). *Mercado mundial del cuero: tendencias y previsiones hasta 2025*. Obtenido de <https://Durlcouros.Com.Br/Es/Mercado-Mundial-Del-Cuero/>
- Echeverría, R. (2024). *Asociatividad y redes de cooperación en la logística de exportación. Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL)*. Obtenido de <https://www.google.com/search?q=https://www.cepal.org/es/publicaciones/asociatividad-competitividad-pequenas-medianas-empresas>
- Editoria Etecé. (13 de julio de 2023). *Bienes de consumo*. Recuperado el 14 de octubre de 2025,, de Concepto: <https://concepto.de/bienes-de-consumo/>
- Esquivel, V. J. (2020). *Organización estratégica: el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG)*. Obtenido de Inogo: <https://inogo.stanford.edu/organizaci%C3%B3n-estrat%C3%A9gica-el-ministerio-de-agricultura-y-ganader%C3%ADa-mag>
- Ganadería, M. D. (2020). *Guía para importación, exportación de animales, productos y subproductos de origen animal*. Obtenido de Chrome-Extension://Efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/<https://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/Av-0432.Pdf>
- Gandía, R. (2025). *Ventaja competitiva: qué es, características, tipos y ejemplos*. Obtenido de https://clientify.com/blog/marketing/ventaja-competitiva#elementor-toc__heading-anchor-0
- Garat, P. A. (2023). *Estudio de factibilidad económica para la instalación de una pequeña industria de procesamiento de cuero crudo (curtiembre) en el parque industrial de Carmen de Patagones*. Obtenido de Chrome-Extension://Efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/<http://rid.unrn.edu.ar:8080/bitstream/20.500.12049/11600/1/Garat%2c%20pablo%20agust%C3%ADn-2024.Pdf>
- García Cuipa, G. (2019). *Condición corporal y calidad de la piel de vacunos (Bos Taurus) criollos faenados en el Camal municipal de Abancay*. Obtenido de https://repositorio.unamba.edu.pe/bitstream/handle/unamba/826/T_0517.Pdf?sequence=1&isallowed=Y
- García Rivera, G. (2018). *Diseño de un plan de exportación para cortes finos de carne bovina para ser comercializados por la Federación de Cámaras de Ganaderos de Guanacaste*. Obtenido de <https://repositorio.una.ac.cr/server/api/core/bitstreams/517d9737-309d-44a2-a809-dfae5ed8b2ce/content>

- García, R. (2020). *Símbolos de diagramación*. Obtenido de https://www.google.com.pe/books/edition/Ingenier%C3%Ada_De_Confiabilidad/Qymb_eaaaqbaj?HI=Es&Gbpv=0
- Garrido, V. (25 de agosto de 2024). *Flujograma: ¿qué es y cómo funciona?* Obtenido de <https://adipa.mx/noticias/flujograma-que-es-y-como-funciona/#que-es-un-flujograma>
- Gil Arango, S. (2018). *Uso de taninos provenientes del banano de rechazo como método alternativo para curtición de cuero*. Obtenido de <https://repository.unilasallista.edu.co/server/api/core/bitstreams/A268d7e3-Cf8d-4ea4-A67c-459dd4d23c04/content>
- Gil Niño, J. A. (2019). *Caracterización del sector de la marroquinería y cuero en el centro del Valle del Cauca*. Obtenido de Chrome-Extension://Efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://repositorio.uceva.edu.co/bitstream/handle/20.500.12993/2704/T00031248.pdf?sequence=1
- Gobierno de México. (2023). *Porteador - Economía*. Obtenido de <https://e.economia.gob.mx/glosario/porteador/#:~:text=Es%20la%20persona%20f%C3%adsica%20o,Sido%20confiadas%20para%20su%20transporte>.
- Gómez Arcos, R. A. (2022). *Diseño de un sistema de biodigestión para el aprovechamiento energético de los residuos de la curtición del cuero*. Obtenido de <https://repository.udistrital.edu.co/server/api/core/bitstreams/2a748138-3e30-42a0-99c8-Efa4484c9899/content>
- Guamán, A. N. (2020). *Curtición inorgánica de pieles bovinas utilizando diferentes niveles de sol de sílice para cuero de calzado*. Obtenido de <https://dspace.esPOCH.edu.ec:8080/server/api/core/bitstreams/Fad753fa-4d5d-4278-Accf-53ee780113d2/content>
- Hernández Matarrita, J. (2025). *Mapeo y análisis de la cadena de producción de ganado vacuno liderada por pequeños y medianos productores del cantón de Santa Cruz, Guanacaste Costa Rica*. Obtenido de <https://repositorio.catie.ac.cr/handle/11554/13156>
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. (2018). *Metodología de la investigación. las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill Intearmericana Editores.

- Hernández-Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2023). *Metodología de la investigación* (8a ed.). McGraw-Hill Intearamericana Editores.
- Hill, C. W. (2021). *Negocios internacionales* (13th ed.). Charles Hill. <https://www.slideshare.net/slideshow/negocios-internacionales-13th-edition-charles-hill/277454959>.
- INEC Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2025a). *Comercio exterior. Resultados preliminares. I trimestre 2025. Comercio exterior_ Resultados preliminares_I-Trim-2025*. Obtenido de https://admin.inec.cr/sites/default/files/2025-05/comercioexterior_Resultadospreliminares_I-Trim-2025.pdf
- INEC Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2025b). *Valor de importaciones y exportaciones de Costa Rica creció en 2024*. Obtenido de <https://inec.cr/noticias/valor-importaciones-exportaciones-costa-rica-crecio-2024>
- Instituto de Ciencias Hegel. (2023). *¿Qué es una norma?* Obtenido de <https://hegel.edu.pe/blog/norma-concepto-aplicaciones/>
- Krugman, P. R. (2022). *Economía internacional*. Madrid: <https://www.uteg.edu.ec/biblioteca-libros/wp-content/uploads/2022/11/Economia-Internacional-Krugman.pdf>.
- La Nación. (11 de noviembre de 2009). *Empresarios Ticos venden cuero a China*. Obtenido de <https://www.nacion.com/economia/empresarios-ticos-venden-cuero-a-china/3vn34ftkibf5hivvxn5bwmtvja/story/>
- Leather Working Group. (2022). *Normas y certificación*. Obtenido de <https://www.leatherworkinggroup.com/our-impact/standards-certification/>
- Lemaitre, D. V. (2018). *Evaluación del rendimiento productivo y calidad de la canal en: Búfalos (Bubalus bubalis), Simbrah (F1) y Senepol x Brahman (F1), enteros y castrados, en un sistema estabulado ubicado en Guápiles, Limón*. Obtenido de <https://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr/items/C30476a6-8ce6-4729-829b-A6b7c335a1b0/full>
- MacNeil, C. (23 de febrero de 2025). *¿Qué es un diagrama SIPOC? 7 pasos para trazar y comprender los procesos de negocios*. Obtenido de <https://asana.com/es/resources/sipoc-diagram>
- Mascontainer. (2025). *Estrategias de resiliencia en la logística global. Revista de Logística y Comercio Exterior*. Obtenido de <https://mascontainer.com/>

- Mecalux. (2020). *Tipos de embalaje en logística: primario, secundario o terciario*. Obtenido de <https://www.mecalux.es/blog/tipos-de-embalaje-primario-secundario-terciario>
- Medina Murillo, A. S., & Rojas Gutiérrez, K. (2023). *Evaluación financiera para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de productos bovinos en Moravia de Nicoya, Guanacaste, Costa Rica*. Obtenido de <https://repositorio.una.ac.cr/items/3c94d82f-f968-4d45-8d45-3955148697cc>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2018). *Ficha técnica para sistemas productivos con ganado bovino*. Obtenido de [Chrome-Extension://Efaidnbmnnnibpcjpcglclefindmkaj/https://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/L01-8412.pdf](https://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/L01-8412.pdf)
- Ministerio de Comercio Exterior. (2020). *Protocolos de exportación*. Obtenido de <https://www.comex.go.cr/tratados/china/protocolos-de-exportaci%C3%B3n-firmados-1/>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2026). *Funciones e historia*. Obtenido de [Comex: https://www.comex.go.cr/transparencia/funciones-e-historia/](https://www.comex.go.cr/transparencia/funciones-e-historia/)
- Ministerio de Hacienda. (2019). *Mh-Dga-Res-1115-2025*. Obtenido de [Chrome-Extension://Efaidnbmnnnibpcjpcglclefindmkaj/https://www.hacienda.go.cr/docs/mh-dga-res-1115-2025.pdf](https://www.hacienda.go.cr/docs/mh-dga-res-1115-2025.pdf)
- Ministerio de Hacienda de Costa Rica. (2025). *¿Qué Es TLC y los acuerdos comerciales?* Obtenido de <https://www.hacienda.go.cr/docs/queestlcyacuerdoscomerciales.pdf>
- Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. (2012). *Marchamos SENASA*. Obtenido de <https://share.google/X35g8wykx0rltghcg>
- Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. (2026). *Servicio Nacional De Salud Animal (SENASA)*. Obtenido de <https://sites.google.com/expedientesmideplan.go.cr/organizacion-sector-publico/servicio-nacional-de-salud-animal-senasa>
- Mora, J. (2020). *Proceso de internacionalización en la educación superior de Costa Rica*. Obtenido de [Chrome-Extension://Efaidnbmnnnibpcjpcglclefindmkaj/https://www.flacso.ac.cr/images/publicaciones/internacionalizacion.pdf](https://www.flacso.ac.cr/images/publicaciones/internacionalizacion.pdf)

- Moreno, M. L. (2025). *Organismos halófilos: extremos y amantes de la sal*. Obtenido de [Https://Revistaenfoques.Ciatej.Mx/Index.Php/Revistaenfoques/Article/View/47](https://Revistaenfoques.Ciatej.Mx/Index.Php/Revistaenfoques/Article/View/47)
- Mundi. (2022). *Conoce la importancia de la logística en la exportación y sus ventajas para tu empresa*. Obtenido de [Https://Mundi.io/Exportacion/Importancia-Logistica-De-Exportacion/](https://Mundi.io/Exportacion/Importancia-Logistica-De-Exportacion/)
- Mukhamedjanova, K. (2020). *Concept Of supply chain management*. Obtenido de [Https://Www.Academia.Edu/108480836/Concept_Of_Supply_Chain_Management](https://Www.Academia.Edu/108480836/Concept_Of_Supply_Chain_Management)
- Nanolab. (2026). *Gb 20400: Cuero y pieles - límite de materia nociva*. Obtenido de [Https://Www.Nano-Lab.Com.Tr/Es/Blog/Detail/Gb-20400-Cuero-Y-Pieles-Lmite-De-Materia-Nociva](https://Www.Nano-Lab.Com.Tr/Es/Blog/Detail/Gb-20400-Cuero-Y-Pieles-Lmite-De-Materia-Nociva)
- Núñez, D. E. (2021). *Cálculo de la huella hídrica del sector ganadero bovino costarricense para el 2014 como indicador de consumo de agua*. Obtenido de Chrome-Extension://Efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/Https://Repositorio.Una.Ac.Cr/Server/Api/Core/Bitstreams/A3b1e004-C407-43a7-815a-B96c8c764d29/Content
- One Core. (2019). *¿Qué es la clasificación arancelaria?* Obtenido de [Https://Blog.Onecore.Mx/Que-Es-Clasificacion-Arancelaria](https://Blog.Onecore.Mx/Que-Es-Clasificacion-Arancelaria)
- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. (2020). *Manual de buenas prácticas en la industria de la curtiduría: preservación y manejo de materias primas*. Viena, Austria. Obtenido de [Google.Com/Search?Q=Https://Leatherpanel.Org/Sites/Default/Files/Publications-Attachments/The_Curing_Of_Hides_And_Skins.Pdf](https://www.google.com/search?q=https://leatherpanel.org/sites/default/files/publications-attachments/the_curing_of_hides_and_skins.pdf)
- Organización Marítima Internacional. (2024). *International Maritime Dangerous Goods (IMDG) Code: guidelines for specialized cargo*. Obtenido de [Https://Www.Google.Com/Search?Q=Https://Www.Imo.Org/En/Ourwork/Safety/Pages/Cargoes-And-Units-Default.aspx](https://Www.Google.Com/Search?Q=Https://Www.Imo.Org/En/Ourwork/Safety/Pages/Cargoes-And-Units-Default.aspx)
- Organización Mundial de Aduanas. (2026). *¿Qué es el Sistema Armonizado (SA)?* Obtenido de [Https://Www.Wcoomd.Org/En/Topics/Nomenclature/Overview/What-Is-The-Harmonized-System.aspx](https://Www.Wcoomd.Org/En/Topics/Nomenclature/Overview/What-Is-The-Harmonized-System.aspx)
- Organización Mundial del Comercio. (2026). *Transporte marítimo*. Obtenido de [Https://Www.Wto.Org/Spanish/Tratop_S/Serv_S/Transport_S/Transport_Maritime_S.Html](https://Www.Wto.Org/Spanish/Tratop_S/Serv_S/Transport_S/Transport_Maritime_S.Html)

- Páez, G. (2021). *Exportación directa*. Obtenido de <https://Economipedia.Com/Definiciones/Exportacion-Directa.Html>
- Paz, A. (30 de diciembre de 2024). *Economía circular: respuesta a la crisis de manejo de residuos*. Obtenido de Chrome-Extension://Efaidnbmnnnibpcajpcgiclfindmkaj/https://www.Cibnor.Gob.Mx/Revista-Rns/Pdfs/Vol11num1/Articulo_13.Pdf
- Piedra Gómez, N. V. (2022). *Análisis del proceso de certificaciones de origen para la exportación de mercancías para el periodo 2022*. Obtenido de <http://Repositorio.Uia.Ac.Cr:8080/Server/Api/Core/Bitstreams/6304c124-A72e-43b4-Ad1a-E3f445cb9578/Content>
- Porter, M. (2020). *Ventaja competitiva de las naciones*. Obtenido de Chrome-Extension://Efaidnbmnnnibpcajpcgiclfindmkaj/https://Economie.Ens.Psl.Eu/Img/Pdf/Porter_1990_-_The_Competitive_Advantage_Of_Nations.Pdf?Utm_Source=Chatgpt.Com.
- PROCOMER. (2021a). *Manual de trámites y requisitos de exportación*. San José, Costa Rica. Obtenido de <https://www.Vuce.Cr/Que-Es-El-Sistema-Vuce/Registro-Unico-De-Exportador/>
- PROCOMER. (2021b). *Protocolo de licenciamiento de la marca País Esencial Costa Rica: estándares de sostenibilidad y excelencia*. Obtenido de Chrome-Extension://Efaidnbmnnnibpcajpcgiclfindmkaj/https://www.Esencialcostarica.Com/Wp-Content/Uploads/2025/08/Anexo-1-AI-Reglamento-Para-El-Uso-De-La-Marca-Pais-Esencial-Costa-Rica-Pro-Nor-044.Pdf
- PROCOMER. (21 de octubre de 2024). *Bona Sort, empresa esencial Costa Rica, innova al transformar y exportar subproductos de la industria cárnica en cuero salado*. Obtenido de <https://Procomer.Com/Bona-Sort-Empresa-Esencial-Costa-Rica-Innova-AI-Transformar-Y-Exportar-Subproductos-De-La-Industria-Carnica-En-Cuero-Salado/>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2024). *Cadenas de valor sostenibles y descarbonización en el sector agropecuario*. Obtenido de
- Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. (2025). *Sistema Vuce*. Obtenido de <https://www.Vuce.Cr/Que-Es-El-Sistema-Vuce/>
- Rivera, G. G. (2018). *Diseño de un plan de exportación para cortes finos de carne bovina cuya comercialización estará a cargo de la Federación de Cámaras de Ganaderos de*

- Guanacaste*. Obtenido de Chrome-Extension://Efaidnbmnnnibpcajpcgclclefindmkaj/Https://Repositorio.Una.Ac.Cr/Server/Api/Core/Bitstreams/517d9737-309d-44a2-A809-Dfae5ed8b2ce/Content
- Rojas, F. A. (2024). *Relación entre innovación en productos y competitividad del sector cuero y marroquinería en barrio Restrepo de Bogotá*. Obtenido de Chrome-Extension://Efaidnbmnnnibpcajpcgclclefindmkaj/Https://Repository.Uniminuto.Edu/Server/Api/Core/Bitstreams/2506b92c-F8ce-4688-A7ff-Cf7478a7f794/Content
- Ruiz, E. (17 de octubre de 2024). *Proveedor*. Obtenido de Http://Finom.Co/Es-Es/Glossary/Proveedor/
- Schwab, K. (2020). *La Cuarta Revolución Industrial*. Obtenido de Chrome-Extension://Efaidnbmnnnibpcajpcgclclefindmkaj/Https://Www.Mintur.Gob.Es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaeconomiaIndustrial/429/Libros%202.Pdf.
- SENASA. (2024). *Informe de estatus sanitario y vigilancia epidemiológica para la exportación. Ministerio de Agricultura y Ganadería*. Obtenido de Https://Www.Google.Com/Search?Q=Https://Www.Senasa.Go.Cr/Servicios/Unidad-Epidemiologia
- Tejero, J. J. (2020). *Logística integral: la gestión operativa de la empresa*. Https://Books.Google.Com/Ec/Books?HI=Es&Lr=&Id=A4tq_7pmc04c&Oi=Fnd&Pg=Pa11&Dq=Log%C3%Adstica+Integral&Ots=Visbsttmgh&Sig=C69z90u1mrhlelvz0dnl4eyp42m#V=Onepage&Q=Log%C3%Adstica%20integral&F=False.
- Thompson, A. (2023). *¿Qué es la logística? Significado, procesos, funciones y ejemplos*. Obtenido de Https://Www.Dhl.Com/Discover/Es-Es/Asesoramiento-Logistico/Asesoramiento-Exportacion-Importacion/Que-Es-Logistica
- Twin, A. (2025). *Definición de ventaja competitiva con tipos y ejemplos*. Obtenido de Https://Www.Investopedia.Com/Terms/C/Competitive_Advantage.Asp
- Unir Colombia. (2024). *¿Qué son los commodities? Tipos y características*. Obtenido de Https://Colombia.Unir.Net/Actualidad-Unir/Commodities/
- Universidad Estatal a Distancia. (2026). *Promotora de Comercio Exterior*. Obtenido de Https://Multimedia.Uned.Ac.Cr/Pem/Mercadeo_Digital/Contenidos/Panorama-Comercial-

Internacional-Costa-Rica-Gestion-La-Comercializacion/Promotora-Comercio-Exterior-Procomer/

Universidad Europea. (05 de julio de 2021). *¿Qué es el comercio internacional? | Blog Ue*. Recuperado el 07 De octubre de 2025, de Universidad Europea: <https://universidadeuropea.com/blog/que-es-comercio-internacional/>

Universidad Europea. (2024). *Packing list: qué es y para qué sirve*. Obtenido de <https://universidadeuropea.com/blog/packing-list-que-es/>

Vain, P. (2020). *Revista de Educación*. Obtenido de https://fh.mdp.edu.ar/revistas/index.php/R_Educ/article/view/83

Vargas, V. (2021). *Manual de procedimientos para el cargado y transporte de productos y subproductos de origen animal*. Obtenido de Chrome-Extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.mag.go.cr/legislacion/2002/Manual%20de%20cargado.pdf

Volva Freight Forwardes. (10 de abril de 2023). *¿Cuáles son las funciones de un transportista internacional de mercancía?* Obtenido de <https://volca.com/transportista-internacional/>

*Anexo 1:**Preguntas*

¿Cómo han influido los cambios de los últimos años en la evolución del cuero salado bovino hasta posicionarlo como un producto exportable en Costa Rica? (Objetivo 1)

¿Qué factores considera que han facilitado o dificultado la exportación de cuero salado bovino durante este periodo? (Objetivo 1)

¿Qué necesidades de información, capacitación o herramientas considera que deberían fortalecerse para mejorar el conocimiento y la participación de los productores en esta industria? (Objetivo 1)

Describa el proceso logístico de la exportación de cuero salado bovino costarricense hacia China según su experiencia (Objetivo 2)

¿Cuáles son los retos que ha tenido que enfrentar para cumplir el proceso logístico hacia China anteriormente mencionado? (Objetivo 2)

¿Cuáles son los principales requisitos aduaneros que debe cumplir el cuero salado bovino costarricense para ser exportado hacia China? (Objetivo 2)

¿Cuáles son los medios de transportes comúnmente utilizados para la exportación de cuero salado bovino costarricense hacia China y por qué? (Objetivo 2)

¿Desde su perspectiva, de qué manera el Tratado de Libre Comercio con la República Popular China ha influido en su capacidad de competir en este mercado? (Objetivo 3)

¿Qué ventajas competitivas considera que tiene el cuero salado bovino costarricense frente a productos similares exportados por otros países a China? (Objetivo 3)

¿Qué acciones o mejoras considera necesarias para que Costa Rica pueda aumentar sus exportaciones de cuero salado bovino hacia China? (Objetivo 3)