

Informe de Prácticas Profesionales  
Estudio de Mercado de Costa Rica para la empresa Prosectorglass S.A.S.

Andrea Carolina Méndez Barbosa  
Cód. 75211509

Corporación Universitaria UNITEC  
Escuela de Ciencias Económicas y Administrativas  
Programa de Finanzas y Negocios Internacionales  
Bogotá D.C.  
15 de mayo de 2023

Informe de Prácticas Profesionales  
Estudio de Mercado de Costa Rica para la empresa Prosectorglass S.A.S.

Andrea Carolina Méndez Barbosa  
Cód. 75211509

Henry Esquivia Quiñones  
Docente tutor

Corporación Universitaria UNITEC  
Escuela de Ciencias Económicas y Administrativas  
Programa de Finanzas y Negocios Internacionales  
Bogotá D.C.  
15 de mayo de 2023

## Tabla de contenido

Introducción.....	5
Descripción del escenario de práctica.....	6
Ubicación geográfica.....	6
Visión.....	6
Misión.....	6
Objetivos de la institución.....	7
Estructura organizativa.....	8
Descripción del departamento donde se desarrolló la práctica profesional.....	8
Nombre del jefe o del encargado del departamento.....	8
Funciones del departamento.....	9
Diagnóstico situacional del escenario de práctica.....	9
Planteamiento del problema.....	10
Descripción del problema.....	10
Delimitación del problema .....	10
Preguntas de investigación.....	10
Justificación.....	11
Objetivos.....	12
Objetivo General.....	12
Objetivos Específicos.....	12
Diseño metodológico.....	12
Modelos de Negocios.....	12
Propuesta del proyecto o práctica.....	13
Principios éticos.....	13
Plan de trabajo.....	13
Fase de planeación.....	13
Fase de ejecución.....	14
Fase de retroalimentación.....	14
Propuesta de Valor.....	15
Imagen corporativa.....	16

Cronograma de trabajo.....	16
Pertinencia.....	17
Logros del plan de actividades.....	17
Conocimientos adquiridos durante la práctica profesional.....	18
Conclusiones y Recomendaciones.....	19
Anexos.....	20
Referencias Bibliográficas.....	21

## Introducción

El presente trabajo de prácticas actualizará el estudio de mercado del país Costa Rica con informaciones actualizadas de la industria manufacturera textil y vidriera del país más específicamente para el proceso de exportación de productos de seguridad industrial del sector vidriero desde Colombia hasta Costa Rica, teniendo como fin proporcionar información relevante para la toma de decisiones de negociación con este país; analizando cuales son las mejores oportunidades comerciales para la empresa y sus productos. Para el desarrollo de lo relacionado se realizarán análisis contextuales del sector, mercado objetivo, perfiles de los posibles clientes, perfiles de la competencia nacional e internacional, análisis del producto principal a exportar, logística, Tratados de Libre Comercio, acuerdos comerciales y regulación de los países involucrados en el proceso de exportación.

Se enfoca el trabajo en Costa Rica debido al flujo constante de exportaciones de productos industriales que se realizan desde Colombia gracias a los Tratados de Libre Comercio vigentes y la cercanía del país objetivo que facilita los procesos de transporte de mercancías, dando facilidades de entrada a las nuevas empresas y dinamizando la competitividad del mercado.

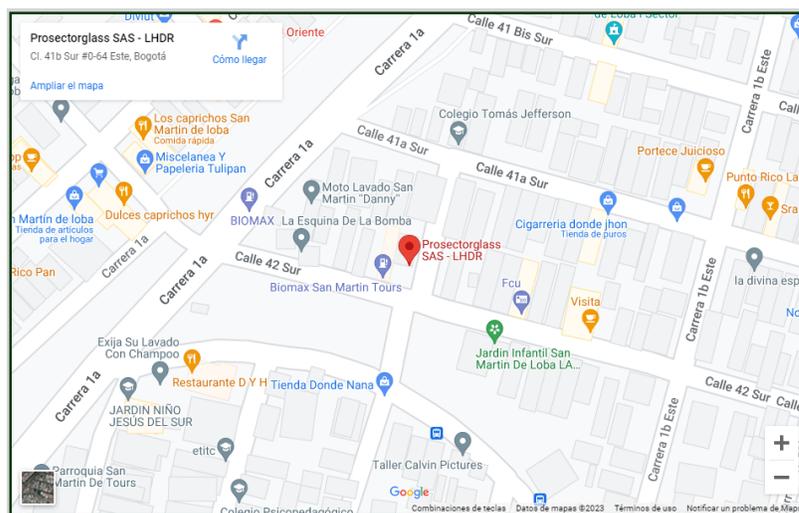
Al ser una empresa pequeña no cuenta con un departamento que se dedique a realizar este tipo de estudios, es por ello que cuenta con alianzas estratégicas con las diferentes universidades de Bogotá para que los estudiantes realicen sus trabajos de investigación y plasmen de forma práctica lo aprendido en la academia. Prosectorglass cuenta con estudios de mercado definidos para el proceso de exportación a diferentes países como México y Chile por ello se solicita por parte de la empresa que se trabaje en un país de menor extensión.

## Descripción del escenario de práctica

- **Ubicación geográfica**

La empresa Prosectorglass S.A.S., está ubicada en la ciudad de Bogotá, localidad cuarta San Cristóbal, barrio San Martín de Loba, dirección Calle 41 B Sur No 0 - 64 Este.

Gráfica No. 1 – Ubicación espacial Prosectorglass S.A.S.



Fuente: (Google Maps, 2023)

- **Visión**

Para el 2025, posicionar nuestros productos con los más altos estándares de calidad, en el mercado nacional e internacional, brindando soluciones integrales, consolidando nuestro liderazgo en el diseño y fabricación de elementos de protección personal para el sector vidriero con el fin de fortalecer el vínculo comercial eficaz con nuestros clientes.

- **Misión**

Buscar los mejores medios para la protección y satisfacción del personal a cargo del manejo y manipulación del vidrio, a través de la fabricación de productos bajo el más exigente

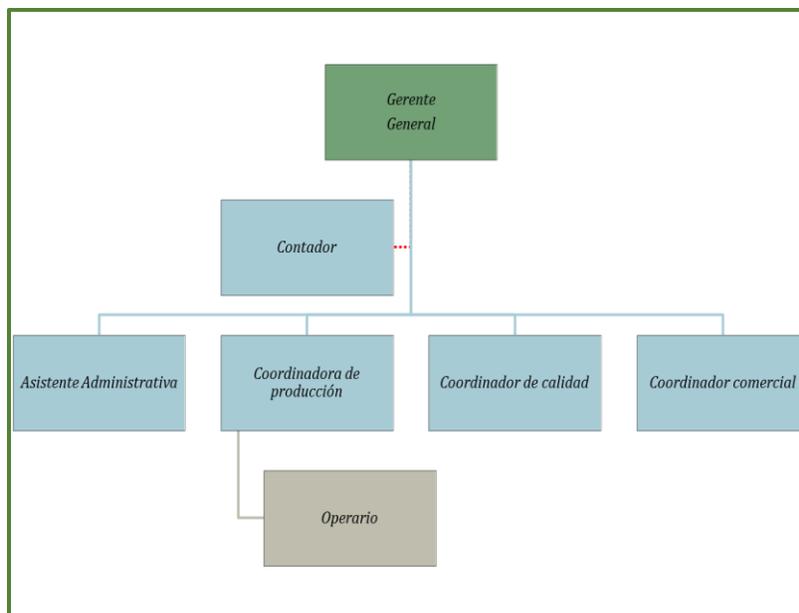
control de calidad en cuanto a materias primas y la comercialización de EPP en el mercado nacional.

- **Objetivos de la institución**

- Satisfacer los requerimientos de nuestros clientes, dando respuesta oportuna y cumpliendo con lo pactado, enfocados siempre en la mejora continua y eficaz de nuestros procesos.
- Proporcionar un ambiente de trabajo seguro apoyado en el desarrollo de programas de gestión y planes de acción que parten de una identificación de peligros y valoración de riesgos idónea que permita prevenir, reducir y controlar la ocurrencia de lesiones, incidentes, accidentes de trabajo, enfermedades laborales, daños a la propiedad y la afectación al entorno socio – ambiental, fortaleciendo así el bienestar y la calidad de vida laboral de nuestros trabajadores y contratistas.
- Dar cumplimiento a la normatividad Colombiana vigente, aplicable y demás requisitos que suscriba la organización con las partes interesadas.
- Fortalecer los canales de comunicación con los clientes y proveedores que permitan una identificación continua de necesidades.
- Mantener y mejorar las competencias del personal para garantizar la adecuada gestión en los procesos.
- Gestionar la planificación, control de la producción y disponibilidad de los productos a fin de mantener o mejorar los requisitos del cliente.
- Verificar el cumplimiento de los requisitos del sistema de calidad con el fin de identificar mejoras para incrementar la satisfacción de los clientes.
- Planear, organizar, dirigir y ejecutar en cada uno de los procesos las actividades para asegurar que la empresa este protegida adecuadamente contra los posibles riesgos que podrían afectarla la calidad del producto o servicio.

- **Estructura Organizativa**

Gráfica No. 2 – Organigrama General Prosectorglass S.A.S.



Fuente: (Manual de calidad Prosectorglass S.A.S., 2021)

Es una pequeña empresa que cuenta con seis colaboradores con contrato fijo y el Contador que está bajo la modalidad de prestación de servicios, adicional a los practicantes universitarios que están bajo la modalidad de pasantías.

- **Descripción del departamento donde se desarrolló la práctica profesional**

La práctica profesional se desarrolló con el acompañamiento de la Gerente General quien es la persona de revisar los procesos de compra, producción, marketing, servicios y feedback, es la persona que integra todos los departamentos de la empresa.

- **Nombre del jefe o del encargado del departamento**

Luz Helena Durán Ramos, Gerente General.

- **Funciones del departamento**

- Mantener el sistema de gestión de calidad bajo los parámetros de la norma ISO 9001:2008 enfocada a la satisfacción de nuestros clientes.
- Realizar la contratación del capital humano para el desarrollo de las actividades propias de cada cargo, capacitándolo con las políticas de la empresa, asignándoles responsabilidades y cumplimiento de resultados que serán evaluados periódicamente.
- Realizar revisiones periódicas a los manuales de procesos y procedimientos
- Proteger y salvaguarda la propiedad del cliente actualizando de la información del cliente
- Implementar estrategias de ventas y estudios de mercado para el cumplimiento de los objetivos comerciales.
- Generar un clima organizacional adecuado ofreciendo oportunidades de crecimiento laboral y personal.
- Desarrollar planes de mercadeo estratégicos para los diferentes países adonde se pretende expandir la empresa.
- Analizar y aprobar los presupuestos y mediciones de resultados presentador por el Contador.
- Establecer políticas de compra, producción, marketing, servicios y feedback.

### **Diagnóstico situacional del escenario de práctica**

La empresa Prosectorglass S.A.S., antes de la pandemia del Covid-19 realizaba exportaciones a países como México y Chile de sus productos de Elementos de Protección Personal (EPP) y de seguridad industrial, pero el estudio de mercado que tiene actualmente del país Costa Rica se encuentra desactualizado debido a que la información allí consignada está hasta el año 2011, al ser un país pequeño y en aquella época al no contar con un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre los países no se tuvo en cuenta para realizar procesos de exportación, posteriormente y después de la época de la pandemia la empresa evidencio la necesidad de expandir su mercado hacia otros países, es allí en donde surge la necesidad de actualizar el estudio anterior y verificar la viabilidad de incursionar en el mercado de Costa Rica con los productos que ofrece actualmente la empresa.

## **Planteamiento del problema**

- **Descripción del problema**

La empresa no cuenta con el estudio de mercado actualizado para realizar negociaciones comerciales de exportación con las empresas de Costa Rica, posterior al periodo de Covid-19 y los problemas inflacionarios de Colombia evidenciaron que necesitaba expandir su mercado para poder continuar con el funcionamiento de la empresa.

Colombia actualmente tiene una gran oferta de empresas que se dedican a la fabricación, venta, comercialización y exportación de EPP y de seguridad industrial por lo que la empresa tiene un campo de acción limitado en el país, adicional al aumento en el costo de las materias primas e insumos para la elaboración de estos elementos, la tecnología tan poco avanzada que maneja el país, la cantidad de impuestos y aranceles que manejan las industrias nacionales hacen que la competencia sea muy difícil y las ventas se vean disminuidas por lo que tienen que buscar clientes potenciales en mercados internacionales.

- **Delimitación del problema**

Se actualizará la información del estudio de mercado del país Costa Rica con cifras de los diferentes sitios web de comercio internacional, exportación al año 2021 enfocados al sector manufacturero textil, la industria vidriera, empresas que asesoran y comercializan EPP y seguridad industrial en el país de estudio; identificando nuevas negociaciones entre países, regulaciones y legislaciones propias del producto, diferentes medios de transporte, competidores internacionales y nacionales, ventajas y desventajas del producto.

- **Preguntas de investigación**

¿Es viable para la empresa Prosectorglass S.A.S., incursionar en el mercado de Elementos de Protección Personal y seguridad industrial en el sector manufacturero textil, la industria vidriera, y las empresas que asesoran y comercializan EPP y seguridad industrial de Costa Rica?

## **Justificación**

Como paso primordial para cualquier empresa que pretende expandirse internacionalmente es realizar el estudio de mercado del país y productos objetivos, para incursionar y garantizar la viabilidad de un negocio y la magnitud sus ganancias o evidenciar los riesgos que corre, los cuales pueden repercutir en el fracaso no solo del negocio si no de la empresa y la pérdida de la inversión realizada.

El estudio de mercado objeto de las prácticas profesionales es la investigación, recopilación y análisis de los datos al año 2021 del sector manufacturero textil, la industria vidriera, empresas que asesoran y comercializan EPP y seguridad industrial de Costa Rica, dejando en evidencia las ventajas competitivas en la calidad de sus productos frente a los competidores nacionales Colombianos y del país objeto.

En especial la industria vidriera ofrece gran número de clientes potenciales que pueden aumentar la producción y crecimiento de la empresa con la fidelización de estos, efectivamente los productos que se pretenden vender están enfocados y dirigidos a los consumidores adecuados, aunque sea un país pequeño cumple con la demanda necesaria para la empresa identificando una gran oportunidad y de esta forma se minimizan los riesgos financieros que conllevan los nuevos mercados.

Siendo una investigación primaria bajo la recolección de datos de comunicación directa con los consumidores se pueden establecer posteriormente por parte de la Gerencia General en trabajo conjunto con la Coordinadora comercial y de Calidad estrategias de marketing asertivas bajo la recopilación de datos y análisis de las estadísticas de los productos ofertados, para así garantizar la calidad de los productos, cumpliendo con las necesidades y la legislación propia del país del cliente, usándolo como una herramienta de autoevaluación y evaluación de competidores tanto en productos como en precios.

## Objetivos

- **Objetivo General**

Actualizar el estudio de mercado de la empresa Prosectorglass S.A.S., para la exportación de Elementos de Protección Personal y de seguridad industrial de Costa Rica.

- **Objetivo Específico**

- Verificar la viabilidad de incursionar en el mercado de Elementos de Protección Personal y seguridad industrial en el sector manufacturero textil, la industria vidriera, y las empresas propias de este sector en Costa Rica

### Diseño metodológico

La presente investigación es de tipo descriptivo con un enfoque cualitativo tomando como fuentes de investigación estudios de mercado previos de diferentes países y el último con el que contaba la empresa de Costa Rica, uso de buscadores y páginas web de ambos países, legislación actual, documentos de empresas del sector privado sobre requerimientos de protección personal de colaboradores y datos de contacto de clientes potenciales.

La muestra seleccionada son principalmente las empresas del sector vidriero de Costa Rica y las empresas que son competencia directa a nivel país, internacional y Colombia de la empresa Prosectorglass S.A.S.

### Modelos de Negocios

El modelo de negocio de la empresa Prosectorglass S.A.S., se basa en la venta de productos que no sean muy competidos, se enfocan en productos con menor demanda y menos competencia. Los EPP y de seguridad industrial son conocidos a nivel mundial porque todas las empresas deben garantizar la seguridad y salud de los colaboradores, pero la empresa aún sus esfuerzos para la industria vidriera con una propuesta de valor en sus productos que no son fáciles de conseguir ni en el mercado nacional ni en el internacional, en el estudio de mercado se

detallan las empresas que se pueden tomar como competencia real, teniendo una clara ventaja competitiva. Sus costos de puesta en marcha de esta incursión se verán reflejados inicialmente en el pago de aranceles y valores de transporte a menor escala mientras se realizan negociaciones con varias empresas y se fidelizan los clientes.

### **Propuesta del proyecto o práctica**

- **Principios éticos**

Los principios éticos aplicables a la práctica son Compromiso con la organización al ser aceptada para llevar a cabo el trabajo asignado por parte de la empresa como mi proceso de Prácticas profesionales; Transparencia en la información al recopilar y consignar en dicho trabajo lo concerniente para dar una respuesta fidedigna según las necesidades de la empresa y la retroalimentación respectiva de esta, Responsabilidad al ejecutar paso a paso y en los tiempos establecidos las tareas desagradadas del estudio de mercado y Cultura de legalidad frente al cumplimiento de legislación que rige a los dos países para las negociaciones internacionales y que deben ser acatadas por todos los actores.

### **Plan de trabajo**

- **Fase de planeación**

En la fase de planeación se hizo una lista de comprobación junto con la Gerente general, Coordinadora comercial y Coordinadora de calidad sobre la información que debía ser consignada y actualizada en el estudio de mercado de Costa Rica frente a las necesidades comerciales de la empresa y se definieron los tiempos de entrega de cada tema solicitado.

Se realizó toda la consolidación documental en plataformas web, legislación vigente, entidades reguladores y promotoras del comercio internacional y archivos físicos de la empresa para dar apertura a la fase de ejecución.

- **Fase de ejecución**

Se tomo como base el estudio de mercado con que contaba la empresa en el cual la información estaba actualizada hasta el año 2010 y de allí se segmentaron dos sectores principales en los que se iba a centrar la investigación, la industria manufacturera textil y el sector vidriero de Costa Rica realizando el respectivo análisis de ventajas y desventajas de estos y como se podrían aprovechar las preferencias arancelarias del TLC para ofertar productos de calidad a precios competitivos.

Se consolido una base de datos de las empresas identificadas como clientes potenciales del sector vidriero, definiendo que este último sería el mercado objetivo, así mismo se identificó toda la línea de productos ofertados por la empresa Prosectorglass S.A.S., que serían de fácil consecución por parte de los clientes por ajustarse a las necesidades de seguridad para los colaboradores.

Al ser un mercado totalmente nuevo se debieron tomar en cuenta muchas variables para realizar el respectivo estudio, como por ejemplo cuales son los medios de transporte que llevan carga desde Colombi hasta Costa Rica, que requisitos técnicos de empaque, etiquetado y documentos para exportación son necesarios para que la mercancía llegue al cliente final.

Como análisis importante se realizó un barrido de las empresas a nivel Costa Rica, internacional y en Colombia que pueden ser considerados como fuertes competidores, se realizó la ubicación geográfica de las empresas y sus sucursales, los productos ofertados y como estos pueden ser tomados como primera opción para los clientes.

Finalmente se hizo una relación de ventajas y desventajas que tienen los productos ofertados, las barreras de entrada al mercado de Costa Rica y las facilidades para este mismo proceso de exportación.

- **Fase de retroalimentación**

En la fase de retroalimentación del estudio de mercado consolidado se evidenció que Costa Rica no es un país fuerte en manufactura de estos productos, que a nivel internacional solo hay

una empresa de las que se estudió que tiene un símil en los productos que oferta Prosectorglass S.A.S., para la industria vidriera, al igual que en Colombia solo hay una empresa que puede ser competencia directa, pero no se encontraron datos de exportación de esta.

Se puede definir que es viable que la empresa haga incursión en el mercado de Costa Rica específicamente para proveer al sector vidriero de los EPP y elementos de seguridad industrial que requieren.

- **Propuesta de Valor**

La empresa cuenta con una propuesta de valor en la que se le garantiza al cliente que productos con la manufactura, diseño, insumos y materiales que forman un todo en los productos no lo van a encontrar en otro proveedor a nivel mundial, asegurando la calidad y brindando total garantía a los productos.

La función principal de los EPP y productos de seguridad industrial es salvaguardar la salud de los colaboradores y contratistas del sector vidriero que manejan en diferentes formas esta materia prima desde corte, laminado, manipulación y sandblasting en toda su anatomía desde la cabeza hasta los pies.

A continuación se detallan algunos de los clientes que han confiado en la empresa Prosectorglass S.A.S.:



Fuente: (Prosectorglass S.A.S., 2023)

- **Imagen corporativa**

Logo institucional Prosectorglass S.A.S.



Logo institucional Luz Helena Durán Ramos



Fuente: (Prosectorglass S.A.S., 2023)

- **Cronograma de trabajo estudio de mercado de Costa Rica**

Tarea	13 de febrero al 18 de febrero	20 de febrero al 25 de febrero	27 de febrero al 04 de marzo	06 de marzo al 11 de marzo	13 de marzo al 18 de marzo	21 de marzo al 25 de marzo	27 de marzo al 01 de abril	10 de abril al 15 de abril	17 de abril al 22 de abril	24 de abril al 29 de abril	02 de mayo al 06 de mayo	08 de mayo al 15 de mayo
<b>FASE DE PLANEACIÓN</b>												
Elaboración lista de comprobación												
Definición de necesidades comerciales												
Definición tiempos de entrega para las tareas												
Consolidación documental Plataformas web, legislación vigente, entidades reguladores y promotoras del comercio internacional y archivos físicos de la empresa												
<b>FASE DE EJECUCIÓN</b>												
Actualización del estudio de mercado pasado												
Segmentación de los sectores a estudiar												
Análisis de preferencias y barreras arancelarias del TLC Colombia - Costa Rica												
Elaboración de base de datos de los clientes del sector vidriero de Costa Rica												
Identificación de la línea de productos a ofertar por parte de Prosectorglass S.A.S.												
Estudio de los medios de transporte desde Colombia a Costa Rica												
etiquetado y documentos de exportación necesarios												
Análisis de la competencia a nivel Costa Rica, internacional y Colombia, ubicación geográfica y productos ofertados												
Relación de ventajas y desventajas de la empresa y los productos ofertados												
<b>FASE DE RETROALIMENTACIÓN</b>												
Entrega el estudio de mercado finalizado												
Socialización de viabilidad de incursión al sector vidriero de Costa Rica												

Fuente: (Elaboración propia, 2023)

## **Pertinencia**

El plan de mejoramiento integra conocimientos de las siguientes asignaturas a la Práctica profesional:

Micro y Macroeconomía al analizar la economía a menos escala de la empresa y la economía global al pretender incursionar en el sector vidriero de Costa Rica.

Legislación Comercial, Aduanera, Financiera y Cambiaria frente a todo lo reglamentario que debe cumplir la empresa para poder hacer el proceso de exportación.

Economía, Comercio, Contratación y Negociación Internacional, Exportaciones para guiar a la empresa sobre los requisitos técnicos, documentación legal y así poder tomar la mejor decisión sobre las estrategias de marketing y negociación más convenientes para el mercado de Costa Rica.

Valores y liderazgo, Creatividad y Resolución de problemas y Diseño de investigación para implementar durante todo el tiempo de prácticas profesionales los principios éticos que requiere cada profesión y labor, para llevar a cabo la entrega final del estudio de mercado del sector vidriero de Costa Rica que solicitaba la empresa Prosectorglass S.A.S.

## **Logros del plan de actividades**

Dando alcance al perfil de la empresa, es decir, fabricante, comerciante y exportadora de EPP y seguridad industrial a menor escala se ha logrado posicionar como una empresa calificada para proveer estos elementos en el sector vidriero de Colombia.

Como parte de su misión, visión y objetivos está ampliar su mercado objetivo de forma internacional a otros países de Centroamérica que fue el sustento del plan de acción de este trabajo.

La empresa apoya a los estudiantes de las diferentes universidades para que logren llevar a cabo y culminar exitosamente su proceso de prácticas profesionales bajo la modalidad de pasantías, siendo un trabajo mutuo entre practicante y empresa para que esta logre tomar decisiones acertadas frente a sus próximos movimientos y estrategias de consecución de clientes potenciales a nivel internacional, aumentando la reputación de la compañía, fortaleciendo sus relaciones comerciales, aumentando su capacidad de producción y beneficios económicos mediante la información actualizada que se consignó en el estudio de mercado de Costa Rica.

### **Conocimientos adquiridos durante la práctica profesional**

Los conocimientos adquiridos se pueden enfocar en varios puntos:

- Competencias necesarias para elaborar un estudio de mercado acorde a las necesidades de la empresa.
- Conocer cómo funciona un sector o industria en específico de Costa Rica, para este caso la industria manufacturero textil y el sector vidriero.
- Fortalecer la búsqueda de información concisa y fiable en los diferentes portales web y buscadores que ofrece internet.
- Poder dar un veredicto correcto sobre la mejor posibilidad por la que debe optar la empresa en pro de su crecimiento productivo.
- Aplicar los diferentes conocimientos adquiridos a lo largo de la academia y con apoyo de la Gerente general de la empresa.

## Conclusiones y Recomendaciones

El presente estudio de mercado hizo un recopilado de la información necesaria para tener conocimiento de la viabilidad para que la empresa Prosectorglass S.A.S., incursione con sus productos de seguridad industrial para el sector industrial especialmente en la línea vidriera en el país de Costa Rica, siendo su respuesta positiva frente a los diferentes puntos analizados y evaluados.

Se evidencia que la línea de productos que ofrece la empresa no es convencional y que la industria manufacturera de Costa Rica no cuenta con los materiales, insumos o tecnología para ser un gran competidor, por lo tanto, hay un mercado potencial en este país que puede ser aprovechado a través del TLC que se maneja actualmente en los dos países y que puede minimizar el valor del producto final por los aranceles vigentes.

Frente al tema del transporte se recomienda que inicialmente se haga de forma aérea debido a que su incursión se hará en menor escala mientras se fidelizan a los clientes y se aumente el nivel de pedido y producción para tomar en consideración otras formas de transporte a gran escala.

La competencia colombiana es poca con productos similares, pero la internacional si es fuerte y al ser países del primer mundo cuentan con la tecnología y mano de obra suficiente para suplir las necesidades en número y calidad que exigen las empresas de Costa Rica y la legislación del país.

El sector de los elementos de protección personal es un mercado amplio y duradero bajo la premisa que las industrias siempre funcionarán y necesitarán salvaguardar la integridad, la seguridad y la salud de todos los trabajadores de todas las empresas a nivel mundial.

**Anexos**

Estudio de mercado de Costa Rica para la empresa Prosectorglass S.A.S. como archivo adjunto.

## Referencias Bibliográficas

- 3M - Minnesota Mining and Manufacturing Company. (2023). *Equipo de Protección Personal 3M*. Obtenido de [https://www.3m.com.co/3M/es\\_CO/p/c/epp/](https://www.3m.com.co/3M/es_CO/p/c/epp/)
- Banco Central de Costa Rica BCCR. (2023). *Producto Interno Bruto por Actividad Económica 2018 al 2014*. Obtenido de <https://gee.bccr.fi.cr/indicadoreseconomicos/Cuadros/frmVerCatCuadro.aspx?idioma=1&CodCuadro=%205784>
- Casco Safety Global. (2023). *Catálogo de productos por país*. Guatemala, Nicaragua, El Salvador. Obtenido de <https://www.cascosafetyglobal.com/>
- Central Intelligence Agency. (2023). *Costa Rica resumen del país*. Obtenido de <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/costa-rica/summaries#economy>
- Colguantes Rozo Gutierrez S.A.S. (2023). *Portafolio de productos*. Obtenido de <https://colguantes.com.co/askarben/>
- DuPont - E. I. du Pont de Nemours and Co. (2023). *Personal Protective Equipment*. Obtenido de <https://www.dupont.com/personal-protective-equipment.html>
- EducaWeb. (2023). *Profesión sector vidriero*. Obtenido de <https://www.educaweb.com/profesion/vidriero-751/>
- Equipos de Salud Ocupacional (ESOSA). (2023). *Productos EPP*. San José, Costa Rica. Obtenido de <http://esosatecnico.com/productos-esosa/>
- Grupo Vidriero Centroamericano VICAL. (2023). *Reciclaje de Vidrio*. Obtenido de <https://grupovical.com/reciclaje-vidrio/>
- Instituto de Normas Técnicas de Costa Rica – INTECO. (2023). *Catálogo Nacional de Normas*. Obtenido de <https://www.inteco.org/shop>
- Intertex textiles. (2023). *Ropa de seguridad resistente a cortes*. Obtenido de <https://www.intertex.ca/cut-resistant-kevlar-clothing-manufacturer-canada>
- Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. (2016). *Consideraciones para importar productos en el marco del Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de la República de Colombia*. San José, Costa Rica. Obtenido de <https://www.comex.go.cr/media/4850/tlc-cr-col-importar.pdf#:~:text=En%20el%20sistema%20de%20Tecnolog%C3%ADas%20de%20Informaci%C3%B3n%20para,ante%20la%20que%20se%20debe%20tramitar%20la%20gesti%C3%B3n>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2013). *TLC Colombia - Costa Rica - Listado de productos con arancel base y Categoría de Desgravación*. Bogotá D.C. Obtenido de

- <https://www.tlc.gov.co/TLC/media/media-TLC/Documentos/Anexo-2-B-Seccion-B-Lista-de-Desgravacion-de-Costa-Rica.pdf>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2013). *TLC COLOMBIA - COSTA RICA, CAPÍTULO 2, TRATO NACIONAL Y ACCESO DE MERCANCIAS AL MERCADO*. Bogotá D.C. Obtenido de <https://www.tlc.gov.co/TLC/media/media-TLC/Documentos/Capitulo-2-Trato-Nacional-y-Acceso-de-Mercancias-al-Mercado.pdf>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2013). *TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y COSTA RICA*. Bogotá D.C. Obtenido de <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/costa-rica>
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. (2000). *Código de Trabajo de Costa Rica*. San José, Costa Rica. Obtenido de [https://www.mtss.go.cr/elministerio/marco-legal/documentos/Codigo\\_Trabajo\\_RPL.pdf](https://www.mtss.go.cr/elministerio/marco-legal/documentos/Codigo_Trabajo_RPL.pdf)
- Observatorio de Complejidad Económica OEC. (2023). *Dónde export Articles of glass, nes to Costa Rica (2021)*. Obtenido de [https://oec.world/es/visualize/tree\\_map/hs92/export/cri/all/13702000/2021/](https://oec.world/es/visualize/tree_map/hs92/export/cri/all/13702000/2021/)
- Observatorio de Complejidad Económica OEC. (2023). *Partida arancelaria 6203.32.00 Trajes para hombres no unidos*. Obtenido de <https://oec.world/es/profile/hs/non-knit-mens-suits?countryComparisonGeoSelector=sa&disaggregationCountry=nacri&disaggregationValue=value2&filterSelector=valueFilter2#related-products>
- Organisation for Economic Co-operation and Development OECD. (2023). *Estudio económico de Costa Rica*. Obtenido de <https://www.oecd.org/economy/panorama-economico-costa-rica/>
- PPSS Group. (2023). *Products*. Obtenido de <https://www.ppss-group.com/products/>
- ProColombia. (2016). *Manual de empaque y embalaje para exportación*. Bogotá D.C.: ProColombia. Obtenido de [https://procolombia.co/sites/default/files/manual\\_de\\_empaque\\_y\\_embalaje\\_para\\_exportacion.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/manual_de_empaque_y_embalaje_para_exportacion.pdf)
- ProColombia. (2022). *PERFIL DE LOGÍSTICA DESDE COLOMBIA HACIA COSTA RICA*. Bogotá D.C.: ProColombia.
- Prosectorglass S.A.S. (2023). *SEGURIDAD INDUSTRIAL PARA EL TRABAJO Y MANIPULACIÓN DEL VIDRIO - Catálogo de productos*. Obtenido de <https://segvidrio.com/inicio.html>
- Proveedora de Seguridad Industrial S.A. PROSISA. (2023). *Catálogo de productos*. Obtenido de <https://prosisa.co.cr/catalogo/>
- Vidrio Perfil. (2023). *COSTA RICA: VIDRIERÍAS Y PROCESADORES DE VIDRIO*. Obtenido de <https://www.vidrioperfil.com/la/vidrio-plano-costa-rica/vidrio-plano-costa-rica/costa-rica-vidrierias-procesadores-de-vidrio/2500>