



**PLAN DE EXPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR PARA EL  
SECTOR SALUD DESDE EL ORIENTE ANTIOQUEÑO**

**ANA MARIA BETANCUR RESTREPO**

**CORPORACION UNIVERSITARIA REMINGTON  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
PROGRAMA ADMINISTRACION**

**RIONEGRO**

**2023**



**PLAN DE EXPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR PARA EL  
SECTOR SALUD DESDE EL ORIENTE ANTIOQUEÑO**

**ANA MARIA BETANCUR RESTREPO**

**Proyecto de Grado para optar por el título de Administración de  
Empresas**

**Director proyecto**

**Rubén Darío Echeverri E**

**Co-Director**

**Adriana Margarita Castrillón O.**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
PROGRAMA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**RIONEGRO**

**2023**



Nota de aceptación:

---

---

---

---

Firma del presidente del jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

Rionegro, 13 de junio de 2023



## DEDICATORIA

A Dios que me guía y me da fortaleza y la oportunidad de realizar este sueño de convertirme en Administradora de Empresas, a mis hijos por ser el motor de mi vida.



## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios por darme la oportunidad de colocar en el camino a personas y profesores que me comparten sus conocimientos y me enseñaron que la lucha constante tiene grandes recompensas, y el conocimiento es indispensable para lograr nuestros sueños. A mis hijos que siempre están ahí transmitiendo esa alegría, y el apoyo de luchar por lo que se quiere.

## CONTENIDO

1	PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....	12
1.1	Antecedentes del problema .....	12
1.2	Planteamiento del problema .....	13
1.3	Formulación del problema.....	14
2	OBJETIVOS .....	15
2.1	Objetivo general .....	15
2.2	Objetivos específicos .....	15
3	JUSTIFICACIÓN .....	16
4	MARCO DE REFERENCIA.....	17
4.1	Marco teórico.....	17
4.2	Marco conceptual.....	22
4.3	Marco espacial .....	24
4.4	Marco legal .....	31
5	DISEÑO METODOLÓGICO .....	33
5.1	Tipo de investigación: .....	33
5.2	fuentes y técnicas de recolección de información.....	34
5.2.2	Fuentes secundarias:.....	34
5.3	Delimitación y alcance .....	35
5.3.1	Delimitación temporal: .....	35
5.3.2	Alcance.....	35
5.4.	Instrumentos de investigación .....	35
6	DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....	38
6.1	Desarrollo objetivo específico 1: .....	38
6.2	Desarrollo objetivo específico 2: .....	40



6.3 Desarrollo objetivo específico 3.....	43
Después de la exportación: .....	44
CONEXIONES AEREAS:.....	45
7 impactos.....	46
8 conclusiones .....	47
9 recomendaciones.....	48
10 REFERENCIAS .....	49



## GLOSARIO

**Apertura Económica:** abrir mercados internacionales con disminución de aranceles y restricciones.

**Economía Internacional:** situación económica de un país comparada con otro.

**Comercio Exterior:** conjunto de normas que regula las transacciones comerciales y financieras, entre dos países, dos empresas y dos personas.

**Posición arancelaria:** es un código de identificación de 10 dígitos, que se asignan a toda la mercancía que van a pasar por un proceso de exportación, con el fin de cumplir ciertos requisitos.

**Incoterms:** son los términos de negociación internacional que detalla las condiciones que debe tener el vendedor y el comprador a la hora de la entrega de la mercancía.

**Arancel:** son los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías.

**Tercerizar:** significa subcontratar trabajos o servicios con terceros

**Tratado de libre comercio:** es un instrumento legal, su objetivo es promover el intercambio de bienes y servicios, y de acuerdo a esto el acceso a mercados internacionales, promover la inversión extranjera y crear condiciones de apoyo mutuo en materia económica.



## RESUMEN

El proyecto, da a conocer una guía detallada para servir de base a emprendedores colombianos que deseen exportar productos textiles enfocados específicamente a uniformes para el sector salud, a países de Centroamérica, como Costa Rica. El plan de exportación describe información detallada como realizar dicho proceso y resolver dudas que se tienen frente a este tema.

Se tiene en cuenta aspectos como documentos legales, certificaciones y permisos aduaneros que deben cumplirse. Adicional, se describe la historia de las exportaciones y los principales competidores en el país al que se desea llegar.

La idea es impulsar el espíritu de emprendimiento colombiano, aprovechando las ventajas geográficas, logísticas y legislativas del país.

La información se presenta utilizando encuestas, imágenes, empleando un lenguaje claro con el fin de que esta guía sirva de base para personas que deseen expandir su negocio.



## **ABSTRACT**

The project discloses a detailed guide to serve as a basis for Colombian entrepreneurs who wish to export textile products specifically focused on uniforms for the health sector, to Central American countries, such as Costa Rica. The export plan describes detailed information on how to carry out this process and resolve doubts that are faced with this topic. Aspects such as legal documents, certifications and customs permits that must be complied with are taken into account. Additionally, the history of exports and the main competitors in the country you want to reach are described.

The idea is to promote the spirit of Colombian entrepreneurship, taking advantage of the country's geographical, logistical and legislative advantages.

The information is presented using surveys, images, using clear language in order for this guide to serve as a basis for people who wish to expand their business.



## INTRODUCCIÓN

En la actualidad, debido a la globalización, es posible negociar con personas de otros países, gracias a la apertura de mercados globales, además los avances tecnológicos, han convertido al mundo en un entorno inevitable, maximizando las relaciones comerciales y creando expectativas y posibilidades para un mejor desarrollo económico y crecimiento en los países.

Teniendo en cuenta lo anterior, el presente proyecto da a conocer las oportunidades de crecimiento que pueden obtenerse a través del comercio internacional, de esta manera busca impulsar el espíritu de emprendimiento colombiano, a través de una guía que brinde información útil, sencilla de entender para aquellas personas que deseen realizar exportaciones de productos textiles a países centroamericanos como Costa Rica.

Colombia tiene importantes ventajas de cara a los mercados internacionales, y además es el único país latinoamericano que tiene puertos en ambos océanos, como Atlántico y pacífico, y con tratados de libre comercio que se tienen con varios países

Costa Rica ha sido considerada como un destino atractivo para el turismo, y es miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y tiene tratado de Libre Comercio (TLC), los cuales resultan importantes a la hora de exportar productos, gracias a los beneficios y oportunidades que se pueden generar.



## **1 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

### **1.1 Antecedentes del problema**

La Región del Oriente Antioqueño es una zona que vive constante transformación y crecimiento positivo debido a que se cuentan con micro, pequeñas y medianas empresas que cada vez fortalecen más el sector.

La empresa BAOS DOTACIONES se encuentra ubicada en la Cra 46 # 53-41, en Rionegro – Antioquia. Se constituyó como una empresa de familia en el año de 2011, con el fin de atender y satisfacer la demanda en el mercado sobre dotación de uniformes para el sector salud.

Su objetivo es la confección de prendas de vestir, comercialización y venta de las mismas, liderada con calidad, responsabilidad y cumplimiento.

En la actualidad estos productos se venden a nivel local, creando solo la oportunidad en la región donde está ubicada. Por lo anterior, este proyecto se crea como una oportunidad de expandir a otro país, utilizando como ventaja competitiva el valor y la calidad de los productos.

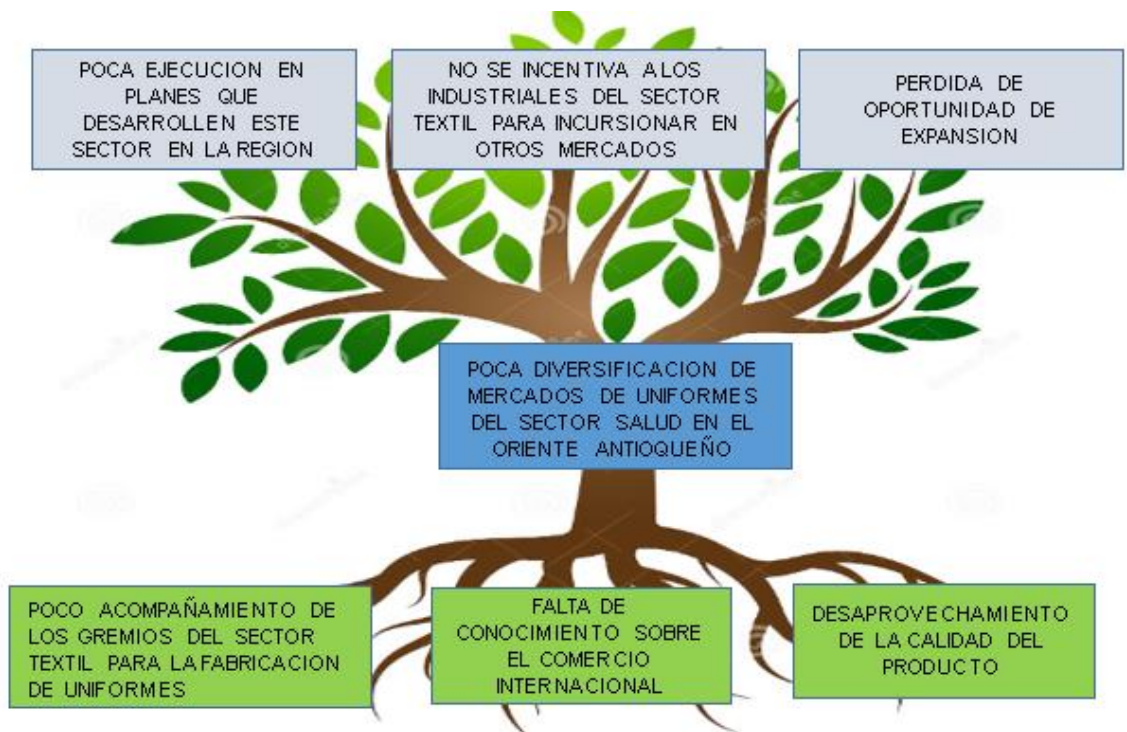
Colombia es un país con grandes oportunidades, gracias a la a su cultura y diversificación de productos, ya que su mano de obra es más baja a diferencia de otros países, lo cual crea una oportunidad de exportación hacia otros países.

Gracias al TLC entre Colombia y Costa Rica, cuyas negociaciones iniciaron en el año 2013, se ha tenido acceso preferencial a productos textiles libre de aranceles.

## 1.2 Planteamiento del problema

Se construye un árbol de problema (Ver figura 1). en el cual se analiza desde las causas y los efectos que se reflejan en la poca diversificación de mercados en el Oriente Antioqueño. Ver figura 1.

**Figura 1. Árbol de problema**



**Nota: Elaboración propia**

La alta competencia del país son factores determinantes para la competitividad de una empresa ya que se puede convertir tanto en una oportunidad, es por lo anterior, que se quiere implementar un plan de exportación



ya que se tiene poca diversificación de mercados en el oriente Antioqueño, por el deficiente acompañamiento de la región en temas de exportación, adicional las empresas tienen poco conocimiento sobre el comercio internacional, y de esta manera se está desaprovechando la calidad del producto, perdiendo la oportunidad de expandirse a otros mercados.

Las exportaciones de Colombia se han incrementado en los últimos años debido a importantes desarrollos en el transporte, infraestructura y la entrada en vigencia de diversos tratados de libre comercio.

Es de vital importancia realizar una investigación de mercados en Costa Rica donde se realizará la exportación, con el fin de tener información sobre los clientes, demanda, precio, y competencia. De esta manera llegar a un segmento de mercado objetivo, creando oportunidad de venta que le permita a la Empresa, y crear un plan enfocado a efectuar una exportación sin intermediarios.

### **1.3 Formulación del problema**

¿Como elaborar un plan de exportación de prendas de vestir para el sector salud desde el Oriente Antioqueño?



## **2 OBJETIVOS**

### **2.1 Objetivo general**

- Elaborar un plan de exportación de uniformes para el sector salud para Costa Rica.

### **2.2 Objetivos específicos**

- Estudiar la producción de prendas de vestir para el sector salud en empresas del Oriente Antioqueño
- Realizar un estudio de demanda para determinar la aceptación que tendrá el producto en el mercado de Costa Rica
- Formular plan de producción y exportación desde el Oriente Antioqueño



### 3 JUSTIFICACIÓN

Los tratados de libre comercio con los que cuenta actualmente el país, crean una oportunidad para que las personas emprendedoras aprovechen estas condiciones y puedan expandir o diversificar su mercado, adicional se cuenta con diferentes productos de calidad que pueden tener ventajas competitivas para vender en otros países, generando mayores ganancias y aportando a la economía de la región y del país.

El objetivo de la investigación es que el lector conozca de forma básica y sencilla los pasos necesarios para llevar a cabo un plan de exportación, aprovechando las posibilidades con las que se cuenta, los recursos, y de esta manera aumentar la eficiencia del negocio.

Adicional, demostrar que los uniformes para el sector salud que se venden en Boa Dotaciones son productos de calidad, que pueden ser comercializados en Costa Rica y dentro de la visión del plan de exportación se encuentra el deseo de aumentar los volúmenes de ventas y tener mayor presencia comercial.

Durante el desarrollo de la carrera universitaria de Administración de Empresas el estudiante se tiene la oportunidad de integrar los conocimientos, fortaleciendo habilidades, actitudes y dando a conocer la oportunidad de comercializar productos que se fabrican en el Oriente Antioqueño y que pueden ser vendidos en el exterior.

Se realizó un estudio de mercado en Costa Rica, en los cuales se tuvieron en cuenta las variables económicas, políticas de competencia con el fin de verificar la viabilidad del proyecto.

En conclusión, el proyecto pretende generar un aporte positivo para la empresa, región y país, generando expansión comercial y mejores utilidades.

## 4 MARCO DE REFERENCIA

### 4.1 MARCO TEÓRICO

#### **Proceso de exportación:**

Es una operación de comercio internacional que comprende todos los tramites que debe realizar una empresa para vender los productos fuera del territorio nacional, utilizando zonas francas o depósitos francos, sujeto a ciertos requisitos previos.

#### **Pasos a seguir para exportar:**

El primer paso es el registro en cámara y comercio como exportador, también debe tramitar el (RUT).

El segundo paso es el estudio del mercado donde se quiere comercializar, y tener claro el producto que se quiere exportar.

El tercer paso es la ubicación de la posición arancelaria, la cual se debe buscar la subpartida arancelaria del producto a exportar, a través del arancel de aduana.

El cuarto paso es consultar en la DIAN si el producto requiere permisos previos para la autorización de la exportación. Luego tramitarse, se debe presentar la solicitud de autorización de embarque ante el sistema informático de la DIAN.

El quinto paso es definir de acuerdo a los Incoterms, los costos, puntos de entrega, documentación y riesgos involucrados en la distribución física de la mercancía para el exportador, los términos y condiciones, tanto para el vendedor, como para el comprador.



## **Historia del comercio Exterior en Colombia:**

“La historia comienza con el intercambio de la riqueza, gracias a los avances que se ha tenido en temas de transporte y la industrialización, conjuntamente con el crecimiento del capital y el desarrollo de industrias en regiones subdesarrolladas.

**1833:** se exporta tabaco desde Ambalema a Inglaterra. En 1859, la empresa Powles fue la primera empresa que utilizó los canales de exportación para comercializar tabaco colombiano a otro país.

**1967:** a través del presidente Carlos Lleras Restrepo se introdujo en el país el Estado Aduanero y Control Cambiario, a la ley 444 de 1967 (Plan de Promoción de Importación y Exportación), llamado el Plan Vallejo, el cual consiste en importar materia prima, insumos, partes, repuestos y bienes de capital. A través de la ley 444 el Banco de la República se ejerce el control cambiario.

**1972:** se creó el abono tributario, como incentivo del Estado para los exportadores en los pagos impositivo, a través del presidente Misael Pastrana Borrero

**1982:** en este año se aplicaron la flexibilización de los productos importados, a través del presidente Virgilio Barco.

**1991:** se creó la nueva constituyente, la gran reestructuración del comercio exterior, se establece la libre tenencia y posición de divisas, bajo la presidencia de César Gaviria, con la introducción de las nuevas instituciones como Mincomex, Bancoldex, DIAN, Consejo Superior de Comercio exterior.

**1992:** se crea Procolombia, como entidad encargada de promover el turismo, la inversión extranjera en Colombia, las exportaciones no minero energéticas y la imagen del país en el exterior.

**2011:** es el inicio de la economía colombiana, con el fin de internacionalizar las nuevas normativas que permitieron llevar a cabo las ocho las exportaciones y



la inversión extranjera. Además, se ha dado la introducción de zonas francas y comercializadoras internacionales, ya que son estas las figuras que apoyan el comercio exterior” (Sectorial, La Historia del Comercio Exterior en Colombia, 2022).

Teniendo en cuenta la anterior publicación, y utilizándola como guía, se concluye que a través del tiempo se ha tenido avances en materia de exportación, que han dado inicio para el crecimiento del comercio exterior, y la oportunidad de que empresas colombianas puedan expandir sus productos en otros países.

## **ACUERDOS COMERCIALES CON COLOMBIA**

### **COSTA RICA:**

Colombia y Costa Rica firmaron un tratado de libre comercio el 22 de mayo de 2013. Este tratado ha establecido con éxito aranceles cero en textiles, y con la entrada en vigencia las empresas ya no pagan aranceles del 6% al 14% sobre las exportaciones.

Esto ha facilitado el acceso a las empresas manufactureras colombianas al país con el quinto poder adquisitivo de América Latina, es uno de los más importantes de Centroamérica.

Gracias a este acuerdo con Costa Rica, bienes como textiles pueden ingresar al país libre de impuestos, la ventaja competitiva es la posibilidad de exportar los productos a este país.

## **CULTURA DE NEGOCIOS: TIPS PARA NEGOCIAR**



Una negociación exitosa se basa en comprender los antecedentes culturales del mercado al que se desea ingresar. Este es un factor que varía incluso dentro de una misma región. Antes de iniciar las negociaciones, es importante detenerse a pensar qué hay sobre la mesa o cómo proceder para no colocar en riesgo el proceso. Es importante determinar la cultura, las costumbres, los gustos, las preferencias que entrarán en juego en las negociaciones.

Costa Rica se caracteriza por una cultura cuyas costumbres se asemejan mucho a nuestro entorno. Los costarricenses se describen como amables, acogedores y serviciales, por lo que el turismo es su principal ocupación. Algunos factores a considerar en el proceso de negociación incluyen:

**Puntualidad:** es indispensable al momento de la cita

Las citas, utilizan el teléfono, el correo electrónico, para confirmar las citas con días de anticipación.

La duración de la reunión es corta, es importante la confianza ya que tienen en cuenta la honestidad y la confianza.

**El idioma:** los costarricenses hacen negocios en su idioma nativo (español), y algunos empresarios hablan inglés.

## **INCOTERMS 2020**

Explican el conjunto de términos de negociación de tres letras más utilizados (FCA, DAP, CIF, etc.) que reflejan la práctica B2B en contratos de compraventa internacional de bienes. Ver tabla 1.

**Tabla 1. INCOTERMS 2020**

<b>DAT - Entregado en la terminal</b>	<b>FCA - Free Carrier</b>	<b>CIF - Cost, insurance and Freight</b>	<b>FCA - Free Carrier</b>
Entregado en terminal (lugar de entrega acordado), se denomina <i>Delivered at Place Unloaded (DPU)</i> . Las mercancías se entregan y descargan en un lugar acordado. El destino puede ser cualquier lugar, no solo un "Terminal". Aunque el destino no sea el muelle, el vendedor debe confirmar que el producto puede ser descargado en el lugar donde tiene previsto terminarlo.	Franco Porteador (Lugar de entrega acordado), permite que se emita un conocimiento de embarque ( <i>bill of lading</i> ), después de que las mercancías se hayan cargado a bordo. Cuando las mercancías se venden para envío marítimo según los términos de la FCA, la empresa compradora y vendedora puede exigir conocimiento de embarque y se marque "a bordo". Según el contrato de transporte, el porteador puede tener la obligación y el derecho de emitir un conocimiento de embarque sobre el buque sólo cuando las mercancías hayan sido efectivamente cargadas en el buque.	(Costo, Seguro y Flete), (Lugar de Entrega Acordado) y <i>CIP (Carrier and insurance Paid To - Transporte y Seguro Pagados hasta (Lugar de Entrega Acordado)</i> . Estas normas definen nuevos acuerdos con coberturas mínimas de diferentes niveles para cubrir en la mercancía. El seguro es un mínimo, y se puede negociar entre el comprador y el vendedor.	Franco Porteador (lugar de entrega acordado) / <i>DAP - Delivered at Place</i> - Entregado en lugar (lugar de entrega acordado) / <i>DPU- Delivered at Place Unloaded</i> (Entregada y descargada en lugar acordado); En estos incoterms se tiene en cuenta que el comprador y el vendedor pueden realizar envíos ellos mismos, utilizando su propio transportista en lugar de contratar a un tercero.

**Nota. Elaboración propia**

Como lo menciona el texto anterior, se tiene establecidos los INCOTERMS con el fin de facilitar las transacciones comerciales internacionales mediante la creación de reglas y regulaciones, determinando los derechos y obligaciones de los compradores y vendedores. Estas ayudan a determinar la división de

responsabilidades y obligaciones que estos tienen, el modo de transporte utilizado y la entrega de las mercancías, así como los procedimientos, tarifas y pagos.

## 4.2 Marco conceptual

A continuación, se describen los conceptos más importantes que se requieren a la hora de elaborar un plan exportador de un producto, analizado desde el punto de vista práctico y analítico de los negocios internacionales y todos los conceptos. Ver tabla 2.

**Tabla 2. Autores que han trabajado en tema de exportaciones.**

Tema	Autores, cita	Observaciones
Guía documental para exportar e importar. Los 12 documentos clave.	García Trius, A. (2015). <i>Guía documental para exportar e importar: los 12 documentos clave</i> . Marge Books. <a href="https://elibro.net/es/ereader/remington">https://elibro.net/es/ereader/remington</a>	Presenta los 12 documentos claves para desarrollar cualquier operación de comercio internacional que comprende la importación y exportación de mercancía.
Manual de transporte para el comercio internacional: Selección y gestión del transporte para la exportación.	Peña Andrés, C. (2016). <i>Manual de transporte para el comercio internacional: selección y gestión del transporte para la exportación</i> . Marge Books. <a href="https://elibro.net/es/ereader/remington">https://elibro.net/es/ereader/remington</a>	Se utiliza como guía para determinar el paso a paso en el proceso de exportación.

Tema	Autores, citas	Observaciones
Tratados de libre comercio Retos y oportunidades	Van Den Bergh Romero, E. (2014). <i>Tratados de libre comercio: retos y oportunidades</i> . Ecoe Ediciones. <a href="https://elibro.net/es/ereader/remington/70420">https://elibro.net/es/ereader/remington/70420</a>	Me sirve para tener conocimiento sobre el comercio internacional, y las ventajas del TLC en cualquier país del mundo.
Plan de negocios una herramienta fundamental para las empresas con miras a exportar.	Laos Sudea, J. A. (2017). <i>Plan de negocios: una herramienta fundamental para las empresas con miras a exportar</i> . Fondo Editorial Universidad Cooperativa de Colombia. <a href="https://elibro.net/es/ereader/remington/102136">https://elibro.net/es/ereader/remington/102136</a>	Permite tener pautas detalladas para la elaboración de un plan de negocios.
Uso y utilidad de los incoterms 2010 en el comercio, aduanas y contratos de compraventa internacional.	Sosa Carreter, R. (2013). <i>Uso y utilidad de los Incoterms® 2010 en el comercio, aduanas y contratos de compraventa internacional</i> . Delta Publicaciones. <a href="https://elibro.net/es/ereader/remington/170067">https://elibro.net/es/ereader/remington/170067</a>	Me sirve para ampliar los conocimientos sobre los incoterms y las condiciones para entregar la mercancía hasta el punto de entrega.

Evolución reciente de las exportaciones manufactureras. Rol de las pequeñas y medianas empresas.	Crespo, E. (2002). <i>Evolución reciente de las exportaciones manufactureras. Rol de las pequeñas y medianas empresas</i> . Miño y Dávila. <a href="https://elibro.net/es/ereader/remington/33103">https://elibro.net/es/ereader/remington/33103</a>	El propósito es estudiar la evolución que han tenido las micro, medianas empresas y las estrategias que se han utilizado a través de los tiempos.
Hacia una estrategia integrada de promoción de exportaciones	Castello, H. (2002). <i>Hacia una estrategia integrada de promoción de exportaciones</i> . Miño y Dávila. <a href="https://elibro.net/es/ereader/remington/33109">https://elibro.net/es/ereader/remington/33109</a>	Sirve como ejemplo para identificar las diferentes estrategias que utilizan los países en temas de exportación.

**Nota. Elaboración propia**

**Fuente tomada:** <http://biblioteca.uniremington.edu.co/#bases-de-datos-para-la-facultad-de-ciencias-empresariales>

### 4.3 Marco espacial

#### PERFIL DE LOGÍSTICA DESDE COLOMBIA HACIA COSTA RICA

Costa Rica es una República localizada en Centro América, limita Norte con Nicaragua y al sur con Panamá, al este con el Mar Caribe y al Oeste con el Océano Pacífico. La extensión de sus costas es de 1.290 kilómetros, su capital y ciudad más poblada es San José. Ver figura 2.

**Figura 2. Mapa de la Republica de Costa Rica con las provincias y principales ciudades.**



**Fuente:** [https://es.123rf.com/photo\\_21687853\\_mapa-de-la-rep%C3%BAblica-de-costa-rica-con-las-provincias-coloreadas-en-colores-brillantes-y-las.html](https://es.123rf.com/photo_21687853_mapa-de-la-rep%C3%BAblica-de-costa-rica-con-las-provincias-coloreadas-en-colores-brillantes-y-las.html)

“A pesar de ser un país pequeño centro americano, tiene convenios comerciales con 8 países y tratados bilaterales de inversión con otros 12; es el país con más convenios comerciales y con una mente abierta al comercio exterior, lo cual le ha permitido crecer en economía y en su PIB per cápita, superior al de Colombia y al de muchos países suramericanos.

Es el próximo país que será miembro de la Alianza del pacífico.

El 95% de las empresas de Centro América son micro, pequeñas o medianas; generan en promedio el 54% del empleo y aportan el 34% de la producción total; dentro de ellas, la gran mayoría son micro empresas.

El idioma es español. Tiene una población de 5.229.649 (septiembre de 2022). Con una densidad de 100 hab/ km<sup>2</sup>.

La moneda es colon costarricense (C CRC).

Capital: San José, 1.661.547 habitantes (a junio de 2020). Alajuela 848.146 hab; Cartago 490.903 hab; Heredia 433.677 hab; Limón 386.862 hab; Puntarenas 410.929 hab.

Costa Rica está situada en el Istmo Centroamericano. Limita al norte con Nicaragua y al sur con Panamá, al este con el Mar Caribe y al oeste con el Océano Pacífico. Tiene una superficie de 51.100 km<sup>2</sup> y su relieve es muy accidentado, al Norte, la cordillera Volcánica Central es prolongación de las Montañas Rocosas, y al Sur la cordillera de Talamanca es la última estribación de los Andes (Procolombia, 2022).

### **Desempeño logístico de Costa Rica**

En el LPI (Logistics Performance Index) publicado por el Banco Mundial en 2018, Costa Rica ocupa el puesto número 73 en el mundo en cuanto al desempeño logístico. Ver figura 3.

**Figura 3. Acceso Marítimo y Aéreo.**



**Fuente:** Información extraída de perfil logístico de Costa Rica,  
<https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-costa-rica>

### **Servicios marítimos**

“La infraestructura portuaria de Costa Rica está compuesta por siete puertos naturales, ubicados en ambas costas, pero de ellos solo 3 son utilizados para el

movimiento frecuente de carga: Los puertos de Limón y Moín que se encuentran ubicados en el Mar Caribe, y en el Pacífico Puerto Caldera.

Desde la costa atlántica existen 9 navieras, cuyos tiempos de tránsito se encuentran desde 1 día con trasbordos en los puertos de Panamá y Costa Rica.

Desde Buenaventura hacia los puertos de Costa Rica existen 6 navieras, las conexiones se realizan en los puertos de Panamá, Costa Rica y México.” (Procolombia, 2016). Ver tabla 3.

**Tabla 3. Frecuencias y tiempos de tránsito hacia Costa Rica.**

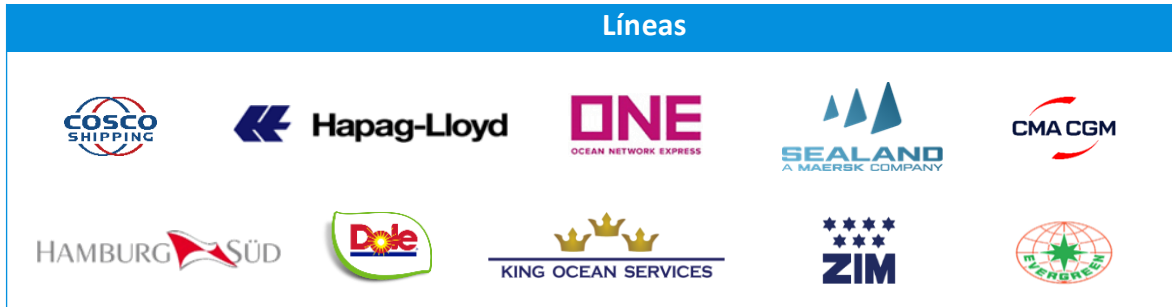
Naviera	Puerto de Origen	Puerto Destino	Conexiones	Tiempo de tránsito (Días)
Hapag-Lloyd	Cartagena	Puerto Limón	Directo	2
One Line			Directo	2
Cma Cgm			Manzanillo - Panamá, Moín - Costa Rica*	6
Zim			Moín - Costa Rica*	9
Hamburg Sud	Buenaventura		Balboa - Panamá	8
Cma Cgm			Cartagena - Colombia, Manzanillo - Panamá, Moín - Costa Rica*	11
Hapag-Lloyd			Cartagena - Colombia	15
One Line			Manzanillo - México, Caldera - Costa Rica*	30
Cma Cgm	Cartagena	Caldera	Manzanillo - Panamá*, Balboa - Panamá	7
Evergreen Marine			Colon - Panamá*, Balboa - Panamá	13
Hamburg Sud			Balboa - Panamá	13
Sealand			Manzanillo - Panamá*, Balboa - Panamá	14
Hapag-Lloyd			Manzanillo - Panamá	23
Hamburg Sud	Buenaventura	Balboa - Panamá	6	
Sealand		Balboa - Panamá	9	
Hapag-Lloyd		Lázaro Cárdenas - México	16	
Cosco Shipping		Lázaro Cárdenas - México	22	
One Line		Manzanillo - Panamá	29	
Cma Cgm		Manzanillo - México	30	

\* Conexión terrestre en camión o tren

**Fuente:** Líneas Marítimas. Información procesada por la Coordinación de Logística y Competitividad- ProColombia.

A continuación, se describe las líneas navieras que prestan los servicios a Costa Rica. Ver figura 4.

**Figura 4. Líneas navieras con oferta de servicios a Costa Rica.**



*Fuente: Procolombia, Perfil logístico de Costa Rica*

### **Servicios Aéreos:**

“Costa Rica posee 151 aeropuertos de los cuales 39 se encuentran pavimentados y 112 sin pavimentar. Cuatro de estos aeropuertos son internacionales:

- Juan Santamaría: Ubicado en Alajuela a 17 Kilómetros de San José
- Daniel Oduber: Se encuentra en la ciudad de Liberia (provincia de Guanacaste)
- Aeropuerto Limón: Situado sobre la Costa del mar Caribe.
- Tobías Bolaños Palmas: Ubicado en el distrito de Pavas”  
(Procolombia, 2022).

Actualmente, desde Bogotá existen más de 2 aerolíneas que prestan servicios de transporte de carga hacia Costa Rica. Las conexiones se realizan principalmente en ciudades de Panamá. Ver tabla 4.

**Tabla 4. Conexiones de aerolíneas prestadoras de servicio a Costa Rica.**

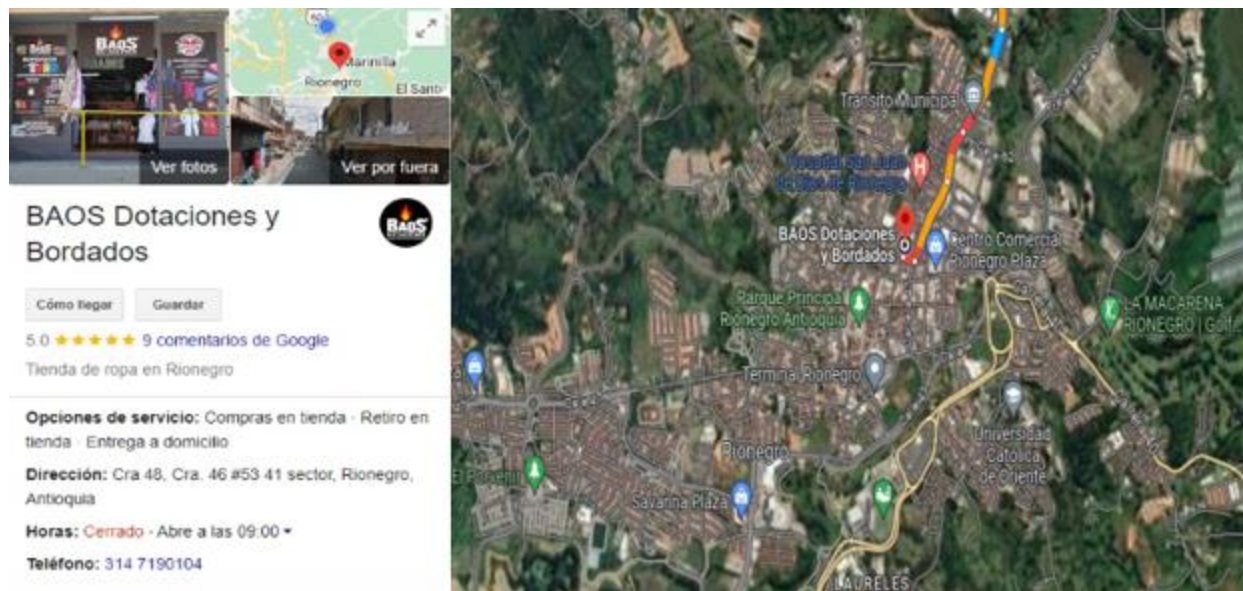
Aerolínea	Destino	Conexiones	Frecuencia
Avianca	San José (SJO)	Directo	Todos los días
Iberia		Directo	Ma, Do
Copa Airlines		Ciudad de Panamá - Panamá	Todos los días

Fuente: Aerolíneas, Coordinación de Logística y Competitividad-ProColombia

Esta investigación propone desarrollarse en la empresa BAOS DOTACIONES, la cual se encuentra ubicada en la cra 46 # 53-41 en Rionegro-Antioquia. La empresa se encuentra legalmente constituida.

“Rionegro es un municipio ubicado en el Oriente Antioqueño, cuenta con el aeropuerto internacional, zona Franca, y está a solo 30 minutos de Medellín. Es uno de los municipios con mayor proyección a nivel del país” (Colombiano, 2023). Ver figura 5.

**Figura 5. Ubicación BAOS DOTACIONES.**



Fuente: Maps. (2023)

Es una empresa dedicada a la fabricación de uniformes para el sector salud, con productos de calidad y con un gran potencial para crecimiento en temas de comercio internacional.

#### 4.4 Marco legal

Para comprender la normatividad que se debe tener en cuenta al momento de realizar operaciones de comercio internacional, es indispensable tener clara las normas y los decretos que especifican a continuación. Ver tabla 5.

**Tabla 5. Normas y decretos para realizar exportaciones.**

NORMA	TEMÁTICA
<b>Ley 7 de 1991: Ley marco del Comercio Exterior</b>	El 16 de enero de 1991, el congreso de la República de Colombia definió la Ley 07: Ley marco del Comercio Exterior. La cual dicta las normas generales a las que debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país. Así mismo, se dio creación a: 1) El Ministerio de Comercio Exterior, 2) El Banco de Comercio exterior y 3) El Fondo de Modernización económica. (Congreso de la República de Colombia, 1991)
<b>Decreto 390 de 1997 – 2016</b>	El Decreto 390 de 1997 es el antecesor de la nueva reforma aduanera propuesta en el año 2016. Esta nueva regulación aduanera contenida en el Decreto 390 de 2016, pretende fortalecer los mecanismos de facilitación de las operaciones de comercio exterior del país. Así mismo, radica en la necesidad de armonizar normas, procedimientos y lenguaje aduaneros con los socios comerciales de Colombia. (DIAN, 2016)
<b>Decreto 2685 de 1999</b>	El Decreto 2685 de 1999, está constituido con el propósito de brindar transparencia, claridad y certeza a los usuarios de comercio exterior. Así mismo, el gobierno nacional está comprometido con la armonización y simplificación de las operaciones aduaneras a través de la estructuración de la legislación nacional colombiana con base a tendencias internacionales. (Decreto 2685, 1999)



<b>El Decreto 1165 del 2019</b>	El decreto otorga seguridad y estabilidad jurídica a las operaciones de comercio exterior, esto para impulsar la economía del país.
<b>Decreto Ejecutivo N° 34764-MEIC</b>	Este decreto regula el procedimiento para la obtención y uso de los registros de exportador autorizado y exportador de servicios autorizado. Estos registros son necesarios para acceder a beneficios y programas especiales para exportadores.
<b>Decreto Ejecutivo N° 34007-MEIC:</b>	Establece el régimen de zonas francas en Costa Rica. Regula el funcionamiento de las zonas francas y las actividades de exportación que se realizan en ellas, incluyendo beneficios fiscales y aduaneros.

***Nota. Elaboración propia***

## 5 DISEÑO METODOLÓGICO

### 5.1 Tipo de investigación:

No experimental, descriptiva, transversal.

Se utilizó el tipo de investigación no experimental, puesto que se realizó a través de entrevista, en el cual se pudo determinar la competencia, y la posibilidad de exportar hacia Costa Rica.

Descriptiva: Se tuvo en cuenta un segmento de mercado, como médicos, enfermeras, odontólogos, etc.; con el fin de llegar específicamente al tipo de cliente, al que se quiere vender.

“El estudio transversal se define como un tipo de investigación observacional que son recopilados en un periodo de tiempo sobre una población o muestra” (Questionpro, s.f.).

Teniendo en cuenta la definición anterior se llegó a la siguiente conclusión:

Transversal: Se llegó a la población objetiva, a través de entrevistas con una persona residente en Costa Rica, la cual tiene conocimiento de la segmentación objetiva a la que se quiere llegar, y conoce la competencia. Adicional se utilizaron las bases de datos de la universidad.



## **5.2 Fuentes y técnicas de recolección de información**

### **5.2.1 Fuentes primarias:**

Se realizó la recolección de datos e información por medio de la observación y análisis directo de las empresas que se encuentran establecidas en Costa Rica, como:

Uniformes Centro Americanos

Uniformes Evegam & Multi bordados

Uniformes Koala

Uniformes Jivera

Uniformes Ejecutivos DF Fashions

Uniformes J & M

### **5.2.2 Fuentes secundarias:**

Se recolectó datos e información a través de documentos y páginas web, bases de datos, tesis de grado, investigaciones, biblioteca de la universidad.

### **5.3 Delimitación y alcance**

#### **5.3.1 Delimitación temporal:**

El proyecto tuvo una duración de enero a junio de 2023, tiempo en el cual se pudo identificar varias variables, que se tuvieron en cuenta para realizar el plan de exportación y consolidar la información para llegar al mercado meta en el país de Costa Rica.

#### **5.3.2 Alcance**

El alcance que se pretende obtener con la elaboración de este plan de exportación, es que sirva como un aporte a la investigación de la Región del Oriente Antioqueño, ya que por falta de conocimiento en temas de comercio exterior y poco acompañamiento del sector se está desaprovechando la calidad del producto. Adicional falta de información y herramientas que proporciona la universidad en materia de investigación.

También se quiere plasmar un plan de exportación real que permita medir los conocimientos adquiridos en la carrera y que este sirva como base para futuras investigaciones.

### **5.4. Instrumentos de investigación**

#### **ENTREVISTA:**

Se realizó un video a la Dra. Georgina Fallas Ulate, la cual se encuentra ubicada en el país de Costa Rica, con el fin de investigar todo el tema de venta de

uniformes en el país, al igual que tener claro la competencia, el mercado objetivo, el precio, al que se quiere llegar. Ver figura 6.

**Figura 6. Video realizado como evidencia**



**Nota: Elaboracion propia.**

A continuación se especifica las preguntas que se tuvieron en cuenta a la hora de realizar la investigación, con el fin de determinar las variables y las posibilidades de abrir el mercado en Costa Rica.

**Tabla 6. Preguntas realizadas para identificar segmentos de mercado y competencia**

CLIENTES	OFERTA	PRECIO	CANALES DE COMERCIALIZACION
<p><b>Demanda)</b>  <b>¿A qué tipo de clientes se les puede vender y cuál es su clasificación?</b>  <b>¿Se cuenta con diversidad de diseños que causen innovación a los clientes?</b>  <b>¿Cuántas personas pueden ser clientes en san José de Costa Rica?</b></p>	<p><b>(Competencia):</b>  <b>¿Cuál es la competencia?</b>  <b>¿Como es la calidad del producto?</b>  <b>¿Qué tanto conoce los mercados de venta de uniformes en Costa Rica?</b></p>	<p><b>¿A qué precio se adquiere este tipo de productos en el sector?</b>  <b>¿A qué precio se compran la camisa?</b>  <b>¿A qué precio se compra el pantalón?</b></p>	<p><b>¿Qué tipo de ventas directas existen (productor, consumidor)?</b>  <b>¿Qué tipo de intermediarios existen actualmente?</b>  <b>Cuál es el mejor canal para la venta de prendas de vestir (¿ventas directas o través de intermediarios?</b>  <b>¿Qué canales de publicidad se utilizan para vender el producto?</b></p>

**Nota: elaboración propia**

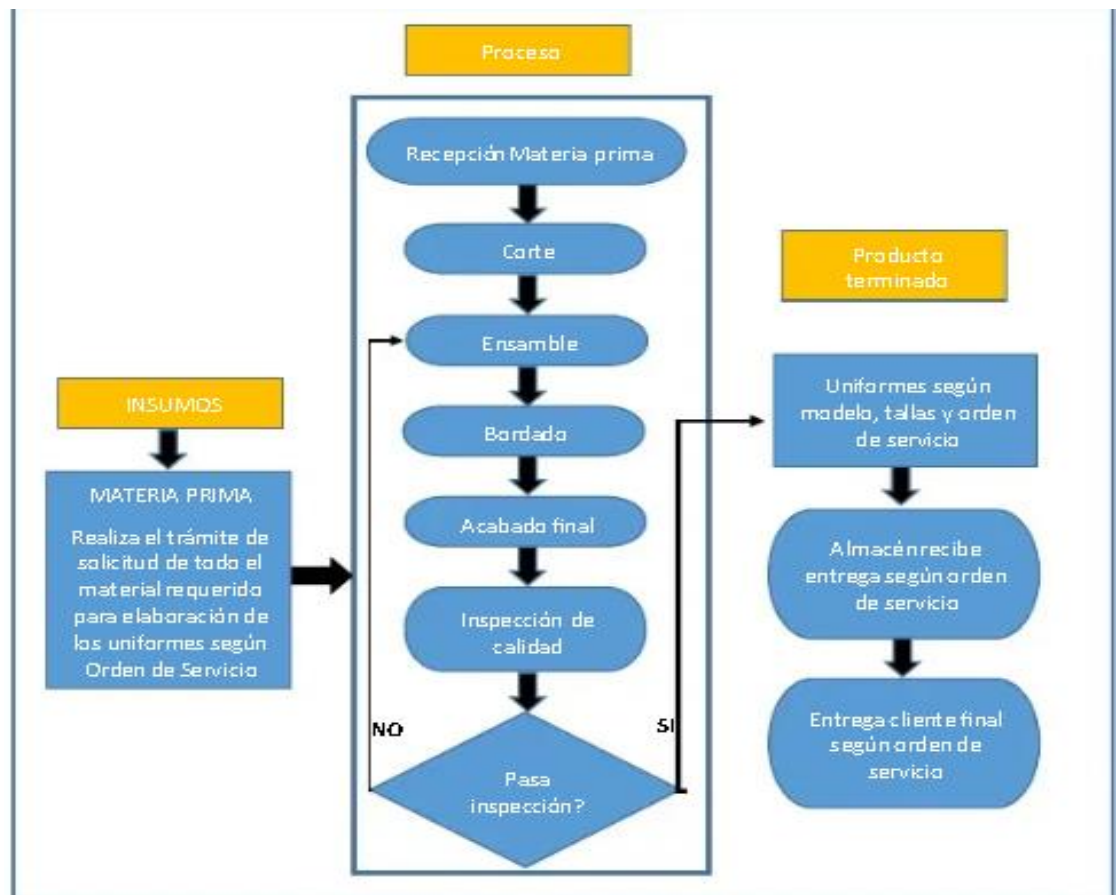
## 6 DESARROLLO DE LA PROPUESTA

### 6.1 Desarrollo objetivo específico 1:

Para la realización del objetivo # 1 se tuvo en cuenta todo el proceso de fabricación de uniformes, todas las etapas donde inicia hasta donde culmina el proceso. Esto con el fin de presentar paso a paso los detalles, hasta que el producto llegue al cliente final.

A continuación, se describe el proceso:

**Figura 6: Proceso de fabricación de uniformes. Fuente: elaboración propia**



**Nota: Elaboración propia**



## 6.2 Desarrollo objetivo específico 2:

Se realizó un estudio de demanda para determinar la aceptación que tendrá el producto en el mercado de Costa Rica a través de una entrevista que se realizó a una persona que conoce del tema, se tuvo en cuenta varias variables que se describen a continuación:

### ENCUESTA:

#### **Clientes (Demanda)**

##### **¿Qué sector de Costa Rica es viable para la venta de uniformes?**

En el área metropolitana, provincia de Alajuela, Cartago, Heredia y San José

##### **¿A qué tipo de clientes se les puede vender y cuál es su clasificación?**

La venta de uniformes se ofrecerá a los médicos, odontólogos, enfermeras, veterinarios, también se puede incorporar chef, e inclusive personas que realizan limpieza en clínicas, hospitales, bancos, además que universidades públicas y privadas que cada cierto tiempo cambian de color de uniforme ya que sería un nicho de mercado productivo a la hora de comercializar.

##### **¿Se cuenta con diversidad de diseños que causen innovación a los clientes?**

En la actualidad existen antifluido, y en estilo joggers, tradicionales. Hay diseños camuflados, combinados (camisa estampada y pantalón liso), liso, se venden para hombre y mujer.

##### **¿Cuántas personas pueden ser clientes en san José de Costa Rica?**

Médicos registrados: Se cuentan con 17.496

Odontólogos: 5.192



Enfermeras: 6.500

Veterinarios: 895

**¿Cuántos uniformes puede comprar una persona al año?**

Las personas cambian por lo menos dos o 3 veces al año de uniformes, y en ese momento sería la oportunidad para vender y llegar a ese público objetivo.

**Oferta (Competencia):**

**¿Cuál es la competencia?**

Uniformes Centro Americanos

Uniformes Evegam & Multi bordados

Uniformes Koala

Uniformes Jivera

Uniformes Ejecutivos DF Fashions

Uniformes J & M

**¿Como es la calidad del producto?**

La calidad del producto es buena, telas de alta gama, telas antifluido, algodón, estampados.

**¿Los productos que venden son importados o fabricados en el país?**

Los productos que se venden en Costa Rica son importados, ya que en el país no se cuentan con textilerías.

**¿Qué tanto conoce los mercados de venta de uniformes en Costa Rica?**

En Costa Rica se cuenta más o menos con 10 empresas que fabrican uniformes, algunos de ellos se encargan de fabricar las prendas a la medida de



cada persona y los envían por correo a domicilio. Además, existen tiendas físicas y virtuales.

**Precio:**

**¿A qué precio se adquiere este tipo de productos en el sector?**

55 dólares

**¿A qué precio se compran la camisa?**

48 dólares

**¿A qué precio se compra el pantalón?**

38 dólares

**Canales de comercialización:**

**Cuál es el mejor canal para la venta de prendas de vestir (¿ventas directas o través de intermediarios?)**

Es a través de venta directa y se realizan envíos por medio del correo de Costa Rica, si el cliente lo requiere.

**¿De qué países se importan las prendas?**

Se importan de China, Estados Unidos.

**¿Qué canales de publicidad se utilizan para vender el producto?**

Actualmente se realiza la publicidad a través de redes sociales como Facebook, Instagram, entre otros.

### **6.3 Desarrollo objetivo específico 3**

A continuación, se describe cada una de las etapas en el proceso para exportar:

#### **Al momento de exportar:**

##### **1. Registro en la Ventanilla Única de Comercio Exterior Vuce:**

Permite a los usuarios de exportación e importación tramitar electrónicamente los permisos, licencias, certificados o aprobaciones previas requeridas por las distintas autoridades para realizar operaciones específicas de importación y exportación.

##### **2. Registro para determinación de origen o certificado de origen:**

Esta es una solicitud que le permite obtener un certificado de origen que certifica que el producto es producido en Colombia.

Este documento se obtiene con el fin de aprovechar los beneficios arancelarios previstos en los diversos acuerdos comerciales suscritos por Colombia.

##### **3. Procedimientos Aduaneros para Despacho:**

Una vez que la mercancía esté lista, se debe confirmar los términos de negociación y verificar los términos de negociación, adicional los términos de negociación que establecieron en el momento de la venta.

En la DIAN del puerto, aeropuerto a paso de frontera, se debe emitir un permiso de embarque, si el valor de la exportación tiene un valor superior a 10.000 dólares americanos, este trámite debe ser despachado por la Agencia de Aduanas.



4. **Medios de Pago:** corresponde el medio de pago internacional: transferencias bancarias, cartas de crédito, letras avaladas.

#### **Después de la exportación:**

- **Documentos de la exportación:** para cada proceso de exportación que termine, se deberá conservar los siguientes documentos (durante cinco años), se usará para respaldar las actividades de exportación y además son indispensables para consolidar el reintegro de divisas: estos son: factura comercial, lista de empaque, vistos buenos, certificado de origen, documentos de transporte (conocimiento de embarque, guía aérea o carta porte), declaración de exportación- DEX- (forma 600) y declaración simplificada de exportación (en caso de haber exportado muestras sin valor comercial).

- **Procedimientos cambiarios o Reintegro de Divisas:**

Debe realizar el reintegro de las divisas a través de los intermediarios del mercado cambiario, como son: bancos comerciales y otras entidades financieras.

#### **INFRAESTRUCTURA LOGISTICA COLOMBIANA:**

- ✓ **Puerto de Buenaventura:** es uno de los más importantes del país, ubicado en la Costa Pacífica Colombiana, en el valle del Cauca, en la ciudad de Buenaventura.
- ✓ **Puerto de Tumaco:** Se caracteriza por sus exportaciones frecuentes como el banano, crudo (nanot, 2020), está en el departamento de Nariño en la ciudad de Tumaco.



- ✓ **Puerto de Santa Marta:** es un puerto con gran capacidad de transporte y de almacenamiento
- ✓ **Puerto de Cartagena:** es un puerto de gran importancia, teniendo en cuenta que es uno de los que recibe más mercancía, Su actividad es la de transporte de productos agrícolas, como hortalizas y frutas, se encuentra ubicado en la región del Caribe.
- ✓ **Puerto de Barranquilla:** su actividad se da para el transporte crudo, es uno de los puertos con infraestructura de gran tamaño.

### **CONEXIONES AEREAS:**

El transporte aéreo es el medio más utilizado por grandes empresas, ya que su rapidez y eficiencia en términos de seguridad en los productos. Los tipos de transporte son: (mixto, carguero o convertible). Este transporte tiene costos más altos.

Colombia tiene 4 terminales de carga aérea de movilización de productos y mercancías; y son: Aeropuerto El Dorado de Bogotá, Aeropuerto José María Córdova de Rionegro, Aeropuerto Alfonso Bonilla Aragón de Cali y Aeropuerto Ernesto Cortissoz de Barranquilla.



## **7 IMPACTOS**

Dentro de los grandes impactos que genera la propuesta del plan de exportación de uniformes para el sector salud se encuentra:

Un impacto económico para la región donde se quiere exportar, ya que se confirma que el proyecto es viable.

Un impacto social que buscará tener desarrollo en la región, la empresa, teniendo en cuenta que los productos son de calidad y será vendidos en otro país, gracias a los planes de crecimiento internacional.



## **8 CONCLUSIONES**

Un plan exportador sirve como guía para los empresarios encaminar la negociación de un producto en los mercados internacionales de la mejor manera, cumpliendo con toda la normatividad internacional, buscando llegar al país destino, y especificando los pasos que esta negociación requiere.

Para la construcción de un plan exportador se debe realizar un estudio de mercado, la determinación de la partida arancelaria, el registro como exportador, la cotización, la documentación, la DFI, el trámite aduanero y el despacho al exterior.

A través del proyecto se quiere impulsar el espíritu de emprendimiento colombiano, por medio del aprovechamiento de las ventajas geográficas, logísticas y legislativas del país.



## **9 RECOMENDACIONES**

El plan de exportación es un importante aporte para la investigación de la región del Oriente Antioqueño, al igual que servir de base para fomentar el emprendimiento en el municipio e incentivar el crecimiento de las micro, pequeñas y grandes empresas para que dejen el temor de exportar los productos que actualmente se comercializan a otros países, teniendo en cuenta los TLC que tenemos vigentes. También es poner a disposición todos los conocimientos obtenidos durante la carrera de Administración de empresas y poner a disposición el plan de exportación para futuros estudiantes.

## 10 REFERENCIAS

Crespo, E. (2002). *Evolución reciente de las exportaciones manufactureras. Rol de las pequeñas y medianas empresas*. Miño y Dávila. <https://elibro.net/es/ereader/remington/33103>

Castello, H. (2002). *Hacia una estrategia integrada de promoción de exportaciones*. Miño y Dávila. <https://elibro.net/es/ereader/remington/33109>

García Trius, A. (2015). *Guía documental para exportar e importar: los 12 documentos clave*. Marge Books. <https://elibro.net/es/ereader/remington>

<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefResultadoConsNomenclaturas.faces>

Laos Sudea, J. A. (2017). *Plan de negocios: una herramienta fundamental para las empresas con miras a exportar*. Fondo Editorial Universidad Cooperativa de Colombia. <https://elibro.net/es/ereader/remington/102136>.

*Fuente: información extraída de Ministerio de Industria y Comercio de Costa Rica. <https://www.meic.go.cr/>. 2022*

Procolombia. <https://www.colombiatrader.com.co/herramientas-del-exportador/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-costa-rica>, 2016).

Peña Andrés, C. (2016). *Manual de transporte para el comercio internacional: selección y gestión del transporte para la exportación*. Marge Books.

[https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Materiales/Decreto-36651-verificacion-de-origen2020-03-16\\_20-48-41.pdf](https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Materiales/Decreto-36651-verificacion-de-origen2020-03-16_20-48-41.pdf). [www.analdex.org/wp-content/uploads/2019/07/DECRETO-1165-DEL-2-DE-JULIO-DE-2019](http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2019/07/DECRETO-1165-DEL-2-DE-JULIO-DE-2019)



<https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/50454-la-historia-del-comercio-exterior-en-colombia>

Sosa Carpenter, R. (2013). *Uso y utilidad de los Incoterms® 2010 en el comercio, aduanas y contratos de compraventa internacional*. Delta Publicaciones. <https://elibro.net/es/ereader/remington/170067>

Van Den Berghe Romero, E. (2014). *Tratados de libre comercio: retos y oportunidades*. Ecoe Ediciones. <https://elibro.net/es/ereader/remington/70420>