

INFORME FINAL DE EXPORTACIÓN DE FLORES (ROSAS FREEDOM)

DESDE CALI-COLOMBIA HACIA MIAMI-ESTADOS UNIDOS

Andrés Felipe Camargo Buitrago

INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO "SIMÓN RODRIGUEZ"

INTENALCO EDUCACIÓN SUPERIOR

TÉCNICO PROFESIONAL EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

SANTIAGO DE CALI

2025

INFORME FINAL DE EXPORTACIÓN DE FLORES (ROSAS FEEDOM)

DESDE CALI-COLOMBIA HACIA MIAMI-ESTADOS UNIDOS

INTEGRANTES:

ANDRES FELIPE CAMARGO BUITRAGO

PRESENTADO A:

SERGIO ANDRES MARTINEZ

INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO "SIMÓN RODRIGUEZ"

INTENALCO EDUCACIÓN SUPERIOR

TÉCNICO PROFESIONAL EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

SANTIAGO DE CALI

2025

Contenido

| | |
|---------------------------------------|----|
| 0. INTRODUCCION..... | 7 |
| 1. PROBLEMA DE INVESTIGACION | 8 |
| 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:..... | 8 |
| 2. FORMULACION DEL PROBLEMA | 9 |
| 3. JUSTIFICACION METODOLÒGICA..... | 10 |
| 3.1. METODOLOGIA: | 11 |
| 3.1.1. TIPO DE ESTUDIO:..... | 11 |
| 3.2. FUENTES DE INFORMACIÓN: | 12 |
| 4. OBJETIVOS..... | 13 |
| 4.1. OBJETIVO GENERAL: | 13 |
| 4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS: | 13 |
| 5. PRODUCTO..... | 14 |
| 5.1. DEFINICION:..... | 14 |
| 5.1.1. ¿Qué son las rosas?..... | 14 |
| 5.1.2. ANTECEDENTES:..... | 16 |
| 5.2. FICHA TECNICA:..... | 17 |
| 5.3. POSICION ARANCELARIA:..... | 17 |
| 6. ESTUDIO DE MERCADO..... | 18 |

| | |
|---|----|
| 6.1. PAIS IMPORTADOR: | 18 |
| 6.1.1. INDUSTRIA DEL PRODUCTO O SERVICIO A EXPORTAR: | 19 |
| 6.1.2. ENTORNO GEOGRAFICO: | 20 |
| 6.1.3. ENTORNO POLITICO:..... | 22 |
| 6.1.4. COMERCIO EXTERIOR EN ESTADOS UNIDOS DE AMERICA:..... | 24 |
| 6.1.5. TIPO DE CAMBIO:..... | 27 |
| 6.1.6. INFLACION EN EL (PAIS DE DESTINO): | 28 |
| 6.1.7. PRODUCCION NACIONAL DEL (PAIS DE DESTINO):..... | 29 |
| 6.1.8. DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL: | 30 |
| 7. PROCESO DE EXPORTACION. | 33 |
| 7.1. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE: | 33 |
| 7.1.1. CREACION DE LA EMPRESA:..... | 35 |
| 7.1.3. TRÁMITES ANTE LAS ENTIDADES DE CONTROL | 39 |
| 7.1.4. VERIFICACION DE LAS DESCRIPCIONES MINIMAS: | 44 |
| 7.2. NORMATIVIDAD LEGAL:..... | 45 |
| 7.2.1. PAÍS DE ORIGEN: (Colombia) | 45 |
| 7.2.2. PAÍS DESTINO: (Estados Unidos)..... | 45 |
| 7.3. TERMINO DE NEGOCIACION INTERNACIONAL: | 46 |
| 7.3.1. OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR:..... | 46 |
| 7.3.2. RESPONSABILIDADES: | 47 |

| | |
|---|----|
| 7.4. Inteligencia de mercado: | 49 |
| 7.5. Herramientas empleadas..... | 50 |
| 7.6. Estrategias de aprovechamiento para la inteligencia de mercados..... | 51 |
| 7.7. ETIQUETADO:..... | 55 |
| 7.7.1. ETIQUETADO EN COLOMBIA:..... | 55 |
| 7.7.2. ETIQUETADO EN PAIS DE DESTINO DE EXPORTACION: | 56 |
| 7.8. ENVASE Y EMPAQUE DEL PRODUCTO: | 57 |
| 7.9. EMBALAJE: | 58 |
| 7.10. UNITARIZACIÓN DE LA MERCANCÍA: | 59 |
| 7.11. CONTENEDOR: | 60 |
| 7.12. OBTENCION DE VISTOS BUENOS PARA EXPORTACIÓN: | 61 |
| 7.13. CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL: | 62 |
| 7.14. FACTURA COMERCIAL:..... | 63 |
| 7.15. LISTA DE EMPAQUE:..... | 64 |
| 7.16. Certificado fitosanitario | 65 |
| 7.17. CERTIFICADO DE ORIGEN:..... | 66 |
| 8. CONCLUSIONES:..... | 68 |
| Bibliografía | 70 |

INDICE DE ILUSTRACIONES

| | |
|---|----|
| Ilustración 1 camara de comercio | 37 |
| Ilustración 2 Registro de usuario a la VUCE | 42 |
| Ilustración 3 VUCE | 43 |
| Ilustración 4 SUB PARTIDA ARANCELARIA | 44 |
| Ilustración 5 DESCRIPCION DE MERCANCIA PARA EXPORTACIONES | 44 |
| Ilustración 6 Unitarización de mercancía | 59 |
| Ilustración 7 Contenedor refrigerado | 60 |

0.INTRODUCCION

La exportación de rosas hacia los Estados Unidos representa una oportunidad rentable y estratégica para Colombia, aprovechando tanto la alta demanda en fechas claves como lo es San Valentín y el Día de la Madre, como los beneficios presentados por los tratados de libre comercio. Gracias a las condiciones climáticas ideales en regiones como la Sabana de Bogotá y el Oriente antioqueño, el país es capaz de producir rosas de alta calidad que se transportan eficientemente mediante una cadena de frío óptima hacia el mercado estadounidense.

Además, los compromisos recientes en sostenibilidad de la mano de la COP16 refuerzan la competitividad de las flores colombianas, ya que este encuentro logra impulsar las actividades agrícolas responsables que alinean nuestros productos con las crecientes demandas ecológicas de los consumidores. Presentando este enfoque, la exportación de rosas no solo se considera viable y rentable, sino que también contribuye y ayuda a posicionar a Colombia como líder en producción de flores sostenibles.

1.PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Estados Unidos es considerado como uno de los mayores consumidores de flores frescas a nivel mundial, con una demanda que se suele intensificar en fechas especiales como lo son: San Valentín, el Día de la Madre y otras celebraciones. Sin embargo, la producción interna de flores de este país no es suficiente para satisfacer esta demanda creciente, lo que crea una necesidad de importaciones confiables y de alta calidad, especialmente en el segmento de las rosas, que representan una parte importante del mercado de flores de este país.

Es aquí donde Colombia entra, pues como segundo mayor exportador mundial de flores y con ventajas naturales y logísticas para la producción de rosas, se posiciona como un proveedor clave para suplir la demanda presentada en el mercado estadounidense. La necesidad de Colombia de exportar rosas hacia Estados Unidos no solo responde a la alta demanda, sino que también permite que Colombia pueda aprovechar al máximo su capacidad de producción y cercanía geográfica para ofrecer un producto óptimo y competitivo.

Sumado a que con la reciente implementación de compromisos de sostenibilidad presentados en la COP16, la producción de flores en Colombia también responde a las necesidades y tendencias de los consumidores estadounidenses, quienes cada vez valoran más los productos con origen responsables con el medio ambiente.

2. FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Cómo puede Colombia aprovechar sus ventajas competitivas en la producción y exportación de rosas para satisfacer la creciente demanda del mercado estadounidense, garantizando al mismo tiempo una operación rentable y eficiente?

3. JUSTIFICACION METODOLÒGICA

La importancia y relevancia de este proceso de exportación de rosas desde Colombia hacia Estados Unidos radica en varios aspectos estratégicos y económicos tanto para el país exportador como para el importador, pues buscamos descubrir, investigar y analizar las múltiples opciones existentes que se puedan tomar en cuenta para la optimización de este proceso.

Además, nuestra motivación para llevar a cabo este proyecto nace de la oportunidad de posicionar a Colombia como un referente en el mercado global de flores, destacando la calidad y dedicación que caracteriza a nuestros productos floricultores. Este proyecto, impulsado por la oportunidad de contribuir a la economía y empleo en Colombia, representa una manera de fortalecer nuestra presencia en el mercado global de flores y promover una relación comercial mutuamente beneficiosa con Estados Unidos

3.1. METODOLOGIA:

3.1.1. TIPO DE ESTUDIO:

Para este proyecto, he decidido emplear el tipo de investigación aplicada y con enfoque mixto, pues me permite abordar tanto los aspectos teóricos como prácticos necesarios para la exportación de rosas hacia estados unidos, incluyendo la evaluación de viabilidad económica, logística y adaptación al mercado.

La investigación aplicada busca generar conocimientos que puedan ser aplicados en este caso en la operación de exportación, lo cual es fundamental para poder diseñar estrategias efectivas que maximicen la rentabilidad y se pueda asegurar un éxito comercial.

Y el enfoque mixto me permitirá combinar datos cuantitativos (análisis de costos, proyecciones de rentabilidad, etc.) con información cualitativa (preferencias del consumidor, tendencias del mercado, logística, etc.). Logrando así una visión completa del proyecto que me ayudara a fundamentar cada decisión tomada con datos contundentes y objetivos.

3.2. FUENTES DE INFORMACIÓN:

Las fuentes de información que se van a emplear para este trabajo serán:

Fuentes primarias: emplearemos este tipo de fuentes porque podrán propiciarnos información directa y autentica desde su origen, logrando así un análisis más preciso y mejor fundamentado de los hechos, en este caso del proceso de exportación de rosas de Colombia hacia Estados Unidos.

Las fuentes primarias, como lo son informes y datos de entidades oficiales, nos permiten acceder a información sin manipulación e interpretación de terceros, logrando así reforzar aún más la objetividad de nuestro trabajo.

Fuentes secundarias: en nuestro trabajo también utilizaremos fuentes de información secundarias, pues estas nos pueden ofrecer un contexto valioso y una visión mucho más amplia sobre el tema que se está investigando. Estas fuentes, como artículos académicos, estudios previos y análisis de diferentes expertos nos permitirán entender las diversas perspectivas en el campo de las exportaciones de flores.

Además, al basarnos en las interpretaciones y conclusiones de otros investigadores, podemos enriquecer nuestro análisis y poder respaldar nuestras afirmaciones con una base teórica más sólida, fortaleciendo así la calidad de nuestro análisis e investigación.

4.OBJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL:

Analizar el impacto de las exportaciones de flores de Colombia hacia Estados Unidos, identificando los factores clave que impulsan esta actividad comercial y la relevancia de esta misma en el mercado internacional.

4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Establecer la factibilidad del proyecto mediante el análisis de las condiciones y requisitos para la exportación de flores desde Colombia hacia Estados Unidos
- Identificar las normas técnicas y legales de empaque y embalaje necesarias para cumplir con los estándares internacionales de exportación
- Diseñar una infraestructura administrativa que respalde de manera rápida y eficaz el proceso de exportación que llevara a cabo.
- Evaluar la factibilidad económica y financiera para poder garantizar de manera efectiva la sostenibilidad del proyecto.
- Analizar de manera detallada y cuidadosa los aspectos ambientales y sociales asociados a la exportación, con el fin de promover prácticas sostenibles y responsables que ayuden al medio ambiente.

5.PRODUCTO

5.1. DEFINICION:

5.1.1. ¿Qué son las rosas?

La rosa es una flor perteneciente a la familia de las Rosáceas que tienen una gran popularidad en todo el mundo. Si bien la planta recibe el nombre de “rosal”, la denominación “rosa” ha pasado a ser el nombre común de todas las flores pertenecientes a esta familia, las cuales hay alrededor de 30mil variantes.

Las rosas son flores ornamentales altamente valoradas por su variedad de colores, belleza y fragancia, lo que la convierte en uno de los productos agrícolas más demandados en el mercado internacional de flores.

Además, desde la antigüedad se ha sugerido que esta flor tiene usos medicinales como cicatrizantes y regenerante, pues ayuda mucho a mitigar cicatrices, estrías o manchas de la piel.

¿Para qué sirven las rosas?

En el contexto de una exportación, las rosas poseen un papel fundamental esto debido a la alta demanda que presentan a nivel internacional, especialmente en mercados como el de Estados Unidos. Su nivel de importancia radica en que, al ser un producto agrícola de alto valor económico, puede y contribuye de manera positiva a los ingresos de los países productores en este caso, Colombia.

Aparte, a pesar de ser considerada como ornamental, esta también posee otras funciones y utilidades, una de ellas es ser empleada para poder extraer su aceite el cual es esencial, valioso y muy importante para diversas industrias como lo son: perfumería, cosmetología, farmacéutica e inclusive gastronómica, que es en donde se le dan distintos usos.

5.1.2. ANTECEDENTES:

Actualmente se pueden encontrar muchos informes y páginas web que pueden dar prueba y veracidad de como este proceso de exportación se suele realizar cada año o durante un determinado periodo de tiempo más específicamente en las festividades de San Valentín.

A continuación, se compartirán algunos enlaces con información de procesos de exportación realizados previamente sobre este producto:

- Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). (2024). *Con 700 millones de tallos, Colombia aporta variedad, color y calidad en la celebración de San Valentín*. ICA
<https://www.ica.gov.co/noticias/ica-colombia-exporta-flores-san-valentin-2024#:~:text=por%20el%20ICA-.Con%20700%20millones%20de%20tallos%2C%20Colombia%20aporta%20variedad%2C%20color%20y,la%20celebraci%C3%B3n%20de%20San%20Valent%C3%ADn&text=En%20lo%20corrido%20de%202024,flor%20cortada%20a%2081%20pa%C3%ADses.>
- Voz de América. (2024). *Del campo de Colombia a EE.UU.: Así viajan flores que hoy se entregan en el Día de San Valentín*. Voz de América.
<https://www.vozdeamerica.com/a/del-campo-de-colombia-a-eeuu-as%C3%AD-viajan-flores-que-hoy-se-entregan-dia-de-san-valentin/7486795.html>
- ProColombia. (2024). *La floricultura colombiana rinde homenaje a las madres y empodera a las mujeres como pilar del desarrollo sostenible*. ProColombia
<https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/la-floricultura-colombiana-rinde-homenaje-las-madres-y-empodera-las-mujeres-como-pilar-del-desarrollo-sostenible>

5.2. FICHA TECNICA:

FICHA TÉCNICA DE LAS ROSAS

NOMBRE: ROJO FREEDOM

CATEGORIA: A

DESCRIPCIÓN

Las rosas Freedom de color rojo se han convertido en una selección más popular debido a su color, tamaño y durabilidad. La rosa roja, es símbolo de amor y esperanza, dará un significativo impulso de estilo y emoción para tu próximo evento o cualquier festividad.

IMAGEN



5.3.

POSICION

CARACTERÍSTICAS

LARGO DE TALLO: 40 - 90CM

TAMAÑO DE BOTÓN: 6- 6.5 CM

NÚMERO DE PÉTALO: 40

RESITENCIA: 8 - 10 DÍAS

ARANCELARIA:

Actualmente el proceso de exportación se realiza con la siguiente partida

arancelaria:

Partida Arancelaria: 0603.11.00.00

6. ESTUDIO DE MERCADO

6.1. PAIS IMPORTADOR:

Nuestro pais importador es: Estados Unidos y he aquí informacion respecto a este pais.

Es un pais soberano constituido en una republica federal constitucional compuesta por cincuenta estados y un distrito federal. Limita al norte con Canada y al sur, con Mexico. Su capital es Washington D.C y su ciudad mas poblada es New York. La mayor parte de este pais esta ubicada en el medio de America del Norte donde se encuentran sus 48 estados contiguos, Washington D.C, entre los oceanos pacifico y atlantico.

Con 9,83 millones de kilometros cuadrados y con casi 335 millones de habitantes, el pais esta en el cuarto puesto por superficie total, en el quinto por superficie contigua y en el tercer por poblacion. Es una de las naciones con mas diversidad de etnias y culturas, eso siendo producto de la inmigracion a gran escala.

Es la economia nacional mas grande del mundo en terminos nominales, con un PIB estimado en 22,6 billones de dolares (una cuarta parte del PIB global nominal) y una quinta parte del PIB global en paridad de poder adquisitivo. Este pais es la principal fuerza capitalista del planeta, ademas de liderar en areas como la investigacion cientifica e innovacion tecnologica desde el siglo xix y desde comienzos del siglo xx, es considerado el principal pais industrial.

6.1.1. INDUSTRIA DEL PRODUCTO O SERVICIO A EXPORTAR:

La floricultura es una industria destacada de los Estados Unidos, ya que ofrece empleo y oportunidades comerciales para emprendedores y genera ingresos para el desarrollo económico. Se considera un centro para amplia variedad de especies de floricultura y es famoso por sus diversas regiones florísticas a nivel mundial. Por lo tanto, el desarrollo del mercado de floricultura estadounidense puede ayudar a generar grandes cantidades de ingresos para las naciones y los productores.

El gusto estadounidense por las flores está pasando de los crisantemos y claveles a flores más singulares. Este factor impulsa las importaciones de otros países. Colombia es el productor dominante de flores cortadas en Estados Unidos, siendo las rosas, claveles, crisantemos y la alstroemeria los principales cultivos.

Además, las flores cortadas han ganado bastante popularidad entre las generaciones más jóvenes y los residentes de la ciudad por su capacidad para expresarse con sus diversas formas, tamaños y colores. Además, el aumento de las ventas online de flores cortadas se atribuye a la comodidad y a la amplia selección disponible en el mercado.

6.1.2. ENTORNO GEOGRAFICO:

Estados Unidos posee una superficie de aproximadamente 9,8 millones de kilómetros cuadrados, lo que lo convierte en el tercer país más grande del mundo por área. Su geografía se puede considerar bastante diversa y comprende una variedad de ecosistemas, desde montañas, llanuras, bosques y desiertos hasta múltiples costas extensas.

Estados Unidos se divide en varias regiones geográficas principales, como:

- Los Apalaches, que son una antigua cadena montañosa ubicada en el este.
- Las grandes llanuras, consideradas tierras ricas en suelo agrícola ubicadas en el centro.
- Las montañas rocosas, una gran cadena montañosa que se extiende desde Canadá hasta el suroeste de los EE. UU ubicada en el oeste.
- Desiertos como el de Sonora y Mojave ubicados en el suroeste.
- La costa del Pacífico en el oeste y la costa del Atlántico en este, consideradas áreas claves para el comercio y la industria.

Estados Unidos también cuenta con importantes ríos como lo son el Misisipi y el Missouri, que resultan ser esenciales para el transporte y la agricultura. Además, los grandes lagos en la frontera con Canadá son una de las reservas de agua dulce más grandes del mundo y una zona de alta actividad industrial.

Y para finalizar, debido a su gran tamaño este país puede llegar a presentar climas muy variados, desde un clima ártico presente en Alaska, el clima templado en la mayor parte del país, hasta el clima tropical en Florida y Hawái. Dicha diversidad climática influye de manera drástica en la agricultura, la industria y el turismo.

Entorno Económico:

Estados Unidos posee una de las economías más grandes y diversas del mundo, su economía está impulsada por el consumo y se le puede considerar líder global en sectores como:

- Tecnología y telecomunicaciones
- Sector Financiero
- Industria de entretenimiento y medios
- Biotecnológica y farmacéutica
- Agricultura y producción de alimentos (teniendo gran capacidad de exportación de productos como cereales, carne y productos lácteos.)

Desde la perspectiva del comercio exterior, Estados Unidos es el mayor importador y uno de los mayores exportadores del mundo. Suele importar en su mayoría productos manufacturados, petróleo y tecnología, y suele exportar en mayor medida productos petrolíferos, vehículos, productos agrícolas y maquinaria de equipos electrónicos.

Sus principales socios comerciales son China, México y Canadá y los acuerdos de libre comercio como el T-MEC (con México y Canadá), facilitan y optimizan este tipo de comercio, contribuyendo así al crecimiento económico.

El PIB de EE. UU es uno de los más altos del mundo, con una economía de aproximadamente 27,36 billones de dólares (Según el año pasado). Su tasa de empleo es alta, aunque presenta algunas desigualdades en el acceso a ciertos sectores de alta remuneración. El sector de los servicios emplea a la mayor parte de la población, seguido del sector industrial y agrícola.

6.1.3. ENTORNO POLITICO:

Estados Unidos constituye una república federal constitucional, con un régimen presidencialista como forma de gobierno basado en la separación de poderes en tres ramas: ejecutivo, legislativo y judicial. A continuación, una breve explicación de en qué consiste cada uno de ellos:

Sistema Federal: sistema político por el cual las funciones de gobierno están repartidas entre un poder central y unos estados asociados. Un sistema en el que Estados Unidos se puede considerar pionero tanto en la teoría como en la práctica. El gobierno federal ejerce de forma exclusiva las competencias mínimas e indispensables para garantizar la unidad política y económica de la nación, en materias como política exterior y defensa, contraponiéndose a los sistemas que se encuentran basados en un estado unitario o centralizado.

Poder ejecutivo: formado por el presidente, el vicepresidente, gabinete del presidente compuesto por los 15 secretarios de departamentos (ministerios), la oficina del presidente (organizaciones administrativas) y las agencias independientes del gobierno (CIA, FBI, FDA).

Para poder llegar a ejercer dicho poder, el presidente debe ser mayor de 35 años, debe haber nacido en Estados Unidos y haber vivido en el país al menos 14 años.

Poder Legislativo: formado por la cámara de representantes y el Senado, que en conjunto forman el congreso de los Estados Unidos, institución que tiene la facultad exclusiva de promulgar leyes y declarar la guerra y poderes sustanciales de investigación.

Poder Judicial: está constituido por la corte suprema, los tribunales de apelación, los juzgados federales de distrito y los tribunales especiales como el tribunal de cuentas, el tribunal de reclamaciones y el tribunal de apelación de excombatientes.

6.1.4. COMERCIO EXTERIOR EN ESTADOS UNIDOS DE AMERICA:

Estados Unidos ha estado registrando múltiples déficits comerciales consistentes desde años anteriores y en septiembre de 2024 dicho déficit se amplió a 84.1 mil millones, en comparación con una revisión a la baja de 70,8 mil millones de déficit presentado en el mes de agosto del presente año.

Las exportaciones disminuyeron un 1,2% a 267,9 mil millones después de alcanzar un nivel récord en agosto. Las ventas más bajas se registraron principalmente en preparados farmacéuticos, aviones civiles, petróleo crudo y servicios de mantenimiento y reparación, mientras que también se logró registrar un aumento en los envíos de bienes y servicios gubernamentales y de transporte.

Las importaciones aumentaron un 3% a un nuevo nivel récord de 352.3 mil millones, esto debido principalmente a preparados farmacéuticos, computadoras, automóviles de pasajeros, formas metálicas no terminadas, transporte, etc. En contraste, las importaciones disminuyeron para los cargos por el uso de la propiedad intelectual y viajes.

6.1.4.1. *Exportaciones:*

- Piezas de aviones (\$10.8MM)
- Petróleo Refinado (\$9.27MM)
- Petróleo Crudo (\$9.26MM)
- Gas Petróleo (\$7.14MM)

6.1.4.2. Importaciones:

- Productos de metales preciosos (\$30.4MM)
- Coches (\$16.1MM)
- Ordenadores / Computadores (\$13.9MM)
- Petróleo Crudo (\$13.7MM)
- Teléfono (\$11.3MM)

6.1.4.3. Ubicación:

La ubicación geográfica de Estados Unidos se puede considerar una muy ventajosa para beneficio de su economía, pues esta misma le facilita en mayor medida el comercio, el acceso a mercados globales y la diversificación de sus fuentes de importación y exportación. Esta posición estratégica es uno de los factores que han contribuido a que Estados Unidos se logre posicionar y se mantenga como una de las economías más grandes e influyentes del mundo.

Y algunos de los problemas que podría causar la ubicación geográfica de Estados Unidos a Colombia en el proceso de exportación e importación podrían ser los siguientes:

Exposición a temporada de huracanes y clima adverso: en caso de emplear rutas marítimas, estas suelen ser muy vulnerables durante las temporadas de huracanes, lo cual puede provocar múltiples retrasos y provocar costos adicionales por la necesidad de desviar o posponer los envíos de la mercancía.

Competencia cercana: la proximidad geográfica a otros países de América Latina como lo son México, Ecuador y Republica Dominicana, hace que Estados Unidos pueda tener acceso a múltiples proveedores de productos similares a los colombianos. Por lo cual obliga a los exportadores colombianos a ser competitivos en precio, calidad y tiempos de entrega.

Diferencias Climáticas: las condiciones climáticas de Estados Unidos afectan en gran medida la demanda de ciertos productos agrícolas. En temporadas frías, puede disminuir en gran medida la demanda de productos frescos, frutas y flores, lo cual obliga a los exportadores a ajustar sus envíos y almacenamiento.

6.1.5. TIPO DE CAMBIO:

El peso colombiano frente al dólar estadounidense ha mostrado múltiples fluctuaciones debido a diversos factores internos y externos. Su valor se ve afectado principalmente por los precios internacionales del petróleo, pues es Colombia quien es un gran exportador de este valioso recurso.

La política monetaria de los EE. UU. También juega un papel importante, ya que sus decisiones sobre tasas de interés impactan la fortaleza del dólar. Además, la estabilidad política y económica de Colombia, como la inflación y las reservas internacionales, influyen en el comportamiento del peso colombiano.

Se podría decir que el peso colombiano tiende a depreciarse frente al dólar en tiempos donde hay una incertidumbre económica y caída del petróleo, pero puede lograr a apreciarse cuando las condiciones políticas, internas y globales son favorables.

6.1.6. INFLACION EN EL (PAIS DE DESTINO):

En año 2024, la tasa de inflación promedio en Estados Unidos se pudo estimar en 2,99%, lo que supone una reducción de 1,14 puntos porcentuales respecto al año anterior (2023). Las proyecciones indican que la inflación en este país disminuirá nuevamente en más de un punto en el año 2025 y se logrará estabilizar en tono al 2,1% en los años posteriores.

En el mes de septiembre del presente año, se logró calcular la inflación presente y esta fue del 2.4%, desacelerándose de la tasa del mes de agosto que fue del 2.5%, sorprendiendo a los economistas pues estos esperaban un 2.3% en dicho mes.

¿Cómo afecta la inflación a Estados Unidos?

Poder adquisitivo: a medida que los precios suben, el poder adquisitivo de los consumidores disminuye, lo que significa que con la misma cantidad de dinero pueden llegar a comprar menos bienes y servicios.

Incertidumbre económica: una alta inflación puede llegar a ser muy volátil y esto puede generar incertidumbre económica, ya que las empresas tendrán dificultades para poder planificar precios y costos, siendo un problema en las inversiones y las decisiones a largo plazo.

Desigualdad: con la inflación puede llegar a aumentar la desigualdad económica. Personas con ingresos fijos pueden verse perjudicadas por el aumento de precios de bienes esenciales, mientras que aquellos que poseen mayores ingresos o activos financieros no se verán tan afectados.

6.1.7. PRODUCCION NACIONAL DEL (PAIS DE DESTINO):

La producción nacional de Estados Unidos sigue siendo robusta y diversificada, con un comportamiento de producción generalmente estable que sigue fortaleciéndose con el pasar del tiempo, pero sensible a cambios repentinos en las condiciones tanto globales como locales.

En los últimos años, gracias a la recuperación económica post-pandemia se ha logrado evidenciar un gran impulso en el desarrollo tecnológico y un gran fortalecimiento en el mercado interno, manteniéndose firmemente como una de las principales economías más productivas del mundo.

EE. UU. Posee una economía equilibrada entre sectores de servicios (se estima que aproximadamente el 80% del PIB) como manufactura, agricultura y tecnología avanzada.

Y este mismo es considerado líder mundial en la innovación, producción tecnología y bienes industriales.

Ahora bien, los productos más exportados en año 2024 por este país son:

- Piezas de aviones
- Petróleo Refinado
- Petróleo Crudo
- Vacunas, sangre, antisueros, toxinas y cultivos.

6.1.8. DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL:

Detalles de logística:

En este caso, mi proyecto de exportación puede abarcar los siguientes puntos logísticos:

Preparación de las rosas: realizar el empaquetado de las 24 cajas de cartón tipo tabaco, con las 30 rosas por caja, asegurando condiciones óptimas de temperatura y cuidado.

Documentación: preparación previa de los documentos esenciales como la factura comercial, lista de empaque, certificado fitosanitario y guía aérea.

Transporte internacional: en caso de no haberse definido, un transporte que pueda ser rápido y eficaz, pues sería esencial para las flores que son perecederas.

Sistema de transporte de carga:

El medio de transporte designado para esta operación fue el aéreo. Este es fue empleado para este proyecto por la rapidez que puede brindarnos y la capacidad de mantener la mercancía en condiciones controladas, garantizándonos seguridad y confianza con esta última.

Puede resultar algo más caro que otro medio de transporte, pero es esencial al estar transportando mercancía perecedera como lo son las rosas.

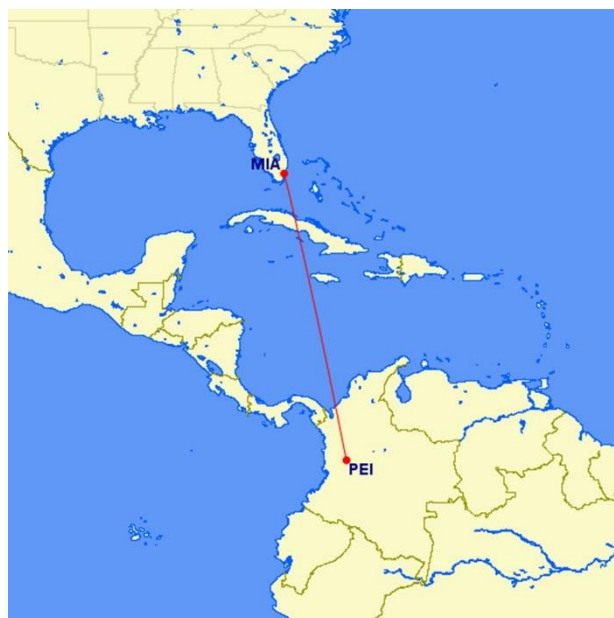
Aeropuerto:

En este caso, debemos tener definido de que aeropuerto saldrá nuestra mercancía y cuál va a ser nuestro aeropuerto de destino y el porqué.

En esta oportunidad nuestro aeropuerto de salida será el Aeropuerto Internacional Alfonso Bonilla Aragón (Cali), pues este cuenta con una infraestructura que puede beneficiarnos, en este caso nos ayuda a mantener nuestra carga refrigerada con el fin de mantener la frescura y calidad de nuestras rosas.

En el caso de nuestro destino el aeropuerto escogido es el Aeropuerto Internacional de Miami, se cree que es ideal por ser considerado un centro logístico especializado en la importación y distribución de flores en Estados Unidos, facilitando procesos logísticos y la redistribución de dicha mercancía a mercados locales.

6.1.8.1. ACCESO AEREO:



(Aviacionline, 2025)

6.1.8.2. *Agencia de Aduanas*

Es importante recibir la mejor asesoría, acompañamiento y seguimiento de una agencia de aduanas sobre el proceso de exportación, ya que es una parte fundamental. Por lo tanto de acuerdo a la poca experiencia sobre la exportación de aduanas, así que la agencia de aduanas el cual se tomó en cuenta para realizar el proceso de exportación de flores FREEDOM, es Agecoldex.

Agecoldex es una compañía colombiana líder en comercio exterior internacional, con un amplio alcance en agenciamiento aduanero, logístico integral, asesorías y consultorías en normatividad y aplicación del plan vallejo. La oportuna y confiable asesoría técnica y legal en comercio exterior en el factor diferenciador del servicio de agecoldex.

7.PROCESO DE EXPORTACION.

7.1. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE:

A continuación, se mencionará una guía procedimental para realizar un proceso de exportación:

- Creación de una empresa: es importante legalizar o constituir una empresa para poder así legalizar el proceso de exportación y legitimar dicha actividad tratándose de productos colombianos.
- Realizar el respectivo registro de caracterización como exportador: Según los lineamientos legales vigentes en Colombia toda persona natural o jurídica que quiera realizar una actividad de exportación desde el territorio aduanero nacional debe de estar adscrito y tener un registro único tributario para ser identificado y pueda operar bajo el régimen de la DIAN.
- Clasificación arancelaria: Es completamente necesario y obligatorio tener muy bien detallado la partida arancelaria del producto ya que es el método de verificación e identificación de este en términos internacionales y con esta información también tendremos acceso a la información arancelaria o procedimientos especiales si el producto así lo requiere.
- Solicitud de vistos buenos: Según el tipo de producto éste tendrá que ver con la protección de la salud humana y animal ya que certifica que el producto sea apto para el consumo del ser humano o animal. Este visto bueno es proporcionado por diferentes entidades estatales según el producto que así lo requiera.

- Selección de mercados: es importante analizar y tener claro a donde se va a exportar la mercancía para identificar las oportunidades mediante una investigación donde se ha de tener claro las condiciones del país destino.
- Términos de negociación internacional: Es necesario celebrar un contrato en el que se delimiten las responsabilidades tanto para el vendedor como para el comprador.
- Registro ante la ventanilla única de comercio (VUCE): Esta herramienta es la que facilitará y se canalizará todos los trámites de comercio exterior.
- Registro para determinación de origen o certificado de origen: Si el país de destino está suscrito a un acuerdo de negociación internacional especial se pedirá un respectivo certificado de origen para acceder a las condiciones arancelarias especiales de dicho producto.
- Procedimiento aduanero de exportación de bienes: se trata de toda la presentación documentaria requerida por la Dian para poder exportar la mercancía según los lineamientos legales.
- Documentos de exportación: estos documentos se deberán retener y tener en cuenta para dar validez al proceso y demostrar la realización de la actividad ante las autoridades del territorio aduanero en cuestión.
- Reintegro de divisas: según lo que se haya acordado con el cliente este deberá realizar el pago de la mercancía y posteriormente convertir ese monto expresado en moneda extranjera a la moneda nacional. (PROCOLOMBIA, GUÍA PRÁCTICA PARA CONOCER EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE BIENES, 2018)

7.1.1. CREACION DE LA EMPRESA:

La empresa de flores Freedom es una compañía que se dedica a la producción y exportación de flores de alta calidad. A continuación, se presentan los detalles de la estructura y funcionamiento de esta empresa.

Estructura Organizacional

- Gerente General: El gerente general es responsable de la dirección y gestión de la empresa.

- Departamento de Producción: El departamento de producción es responsable de la producción y cuidado de las flores.

- Departamento de Exportación: El departamento de exportación es responsable de la exportación de las flores.

- Departamento de Logística: El departamento de logística es responsable de la coordinación de la entrega de las flores.

Funcionamiento

- Producción: La empresa produce flores de alta calidad en sus invernaderos, utilizando técnicas de cultivo avanzadas y personal capacitado.

- Cosecha: Las flores son cosechadas en el momento óptimo para garantizar su frescura y calidad.

- Preparación para la Exportación: Las flores son preparadas para la exportación, incluyendo la selección, clasificación y empaque.

- Exportación: Las flores son exportadas a diferentes países del mundo, utilizando transporte aéreo o terrestre.

- Logística: La empresa se encarga de la coordinación de la entrega de las flores a los clientes, garantizando que lleguen en buen estado y en el plazo establecido.

Detalles del Funcionamiento

- Invernaderos: La empresa cuenta con invernaderos de alta tecnología para el cultivo de las flores.

- Equipo de Cultivo: La empresa utiliza equipo de cultivo avanzado, incluyendo sistemas de riego y control de clima.

- Personal Capacitado: La empresa cuenta con personal capacitado en el cultivo y cuidado de las flores.

- Sistema de Calidad: La empresa tiene un sistema de calidad para garantizar la calidad de las flores.

- Certificaciones: La empresa cuenta con certificaciones de calidad y seguridad para garantizar la confianza de los clientes.

7.1.2. Cámara de Comercio



REPUBLICA DE COLOMBIA
 CERTIFICADOS DE ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO
 EL SUSCRITO SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE CALI

CERTIFICA


QUE EL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO:
 XXX
 Y SUS PROPIETARIOS:
 XXX.
 SE ENCUENTRAN MATRICULADOS EN EL REGIMEN MERCANTIL BAJO LOS
 NUMEROS
 XXXXXXXXXXXXXXXX Y XXXXXXXXXXXXXXXX.

CERTIFICA

QUE DICHAS MATRICULAS ESTAN VIGENTES
 VALIDO HASTA EL XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
 DADO EN CALI, A LOS XXX DIAS DE MES DE XXXXXXXXXXXXXXXX DE XXXXXXX
 LA MATRICULA MERCANTIL DEBE DE RENOVARSE ANUALMENTE DURANTE
 LOS (3) PRIMEROS MESES DEL AÑO.
 PARA FIJAR EN UN LUGAR VISIBLE DEL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO.
 EL SECRETARIO

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Ilustración 1 cámara de comercio
 (scribd, 2020)

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|----------------------------|--|---|------------------------------|--|-----------------------------|----------------|----|----|----|----|----|----------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
|  | | Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal | | | <div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 10px; font-size: 24px; font-weight: bold; text-align: center;">001</div> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2. Concepto 012 Espacio reservado para la DIAN | | | | 4. Número de formulario | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 900.123.456-7 | | 6. DV 7 | 12. Dirección sección Impuestos Cali | | 14. Buzón electrónico | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| IDENTIFICACIÓN | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 24. Tipo de contribuyente Persona Jurídica | | 25. Tipo de documento 1 | 26. Número de identificación | | 27. Fecha expedición | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Lugar de expedición | | 28. País | 29. D departamento | | 30. C ciudad /Municipio | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 31. Primer apellido | | 32. Segundo apellido | | 33. Primer nombre | | 34. Otros nombres | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 35. Razón social FlorenciaExport S.A.S | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 35. Nombre razón social FlorenciaExport | | | | 37. Sigla F.E SAS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| UBICACIÓN | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 39. País Colombia | | 39. Departamento Valle del Cauca | | | 40. Ciudad/Municipio Cali | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 41. Dirección principal Calle 13 #100-45, Cali, Valle del Cauca | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 42. Correo electrónico contacto@florenciaexport.com | | 43. C código postal | 44. Teléfono 1 52585003 | | 45. Teléfono 2 +57 310 555 6789 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| CLASIFICACIÓN | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Actividad económica | | | | Ocupación | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Actividad principal | | Actividad secundaria | | Otras actividades | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 46. Código | 47. Fecha inicio actividad | 48. Código | 49. Fecha inicio actividad | 50. Código | 51. Código | 52. Número establecimientos | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4774 | 28 / 11 / 2023 | | | 1 | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Responsabilidades, Calidades y Atributos | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 53. Código | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
| 42 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 42 - Obligado a llevar contabilidad. Consulte aquí los códigos de actividad económica | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Obligados aduaneros | | | | | Exportadores | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 54. Código | | | | | 55. Forma | 56. Tipo | Servicio 1 2 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | | | | 57. Exportadora | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | 58. CPC | | | | | | | | | | | | | |
| IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Para uso exclusivo de la DIAN | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 59. Anexo a SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> | | 60. No. de Folios: | | 61. Fecha: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

7.1.3. TRÁMITES ANTE LAS ENTIDADES DE CONTROL

7.1.3.1. VUCE

Para registrar la empresa como exportador en la ventanilla Única de comercio exterior (VUCE) de Colombia, se deben de seguir los siguientes pasos:

Primero: Requisitos previos:

Asegurarse de que la empresa esté inscrita en el Registro Único Tributario (RUT) y que la información esté actualizada ante la dirección de impuestos y aduanas nacionales (DIAN)

Obtenga el certificado de Existencia y Representación legal actualizado de la Cámara de comercio correspondiente

Segundo: acceda al portal de la VUCE

Ingrese al sitio web oficial:

www.vuce.gov.co

Tercero: Registro de usuario:

En la página principal, seleccione la opción “registro de usuarios de VUCE” ubicada en la sección de “Servicios Ventanilla Única de Comercio Exterior”

Haga clic en el botón “Registro de usuarios de VUCE

Seleccione “Registro de usuario” e ingrese el NIT de su empresa junto con el digito de verificación. Luego, haga clic en “Validación del cliente” para que el sistema verifique la existencia del RUT.

Diligenciamiento del formulario:

Complete el formulario con la información solicitada de su empresa

Adjunte los documentos requeridos, como el Certificado de Existencia y Representación legal.

Revise y acepte las “Condiciones de Uso de la Ventanilla Única de Comercio Exterior – VUCE”.

Firma digital:

Para realizar trámites en VUCE es necesario contar con una firma digital avalada por una entidad certificadora homologada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Puede consultar la circular 011 de 2022 y la guía de solicitud de Firma Digital disponibles en el portal de la VUCE para más detalles sobre este proceso.

Actualización y acceso:

Una vez completado el registro y obtenida la Firma Digital, podrá acceder a los módulos de exportaciones de VUCE para gestionar los trámites relacionados con las operaciones de comercio exterior de su empresa.

Para una guía más detallada del proceso, puede consultar el “Procedimiento para el registro ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior” disponible en la sección de “Ayuda” del portal de la VUCE

Recordar que manteniendo actualizada la información de su empresa en la VUCE es fundamental para asegurar una gestión eficiente de sus trámites de exportación.

7.1.3.2. BENEFICIOS PARA LOS COMERCIANTES

- Se reducen costos asociados a las demoras.

- Agilidad en la liberación de la mercancía.
- Reglas más claras y predecibles.
- Mejora en la eficiencia de los recursos.
- Información más transparente del Gobierno.

7.1.3.3. REQUISITOS PARA REGISTRARSE ANTE EL VUCE:

1. Poseer nombre de usuario y clave.


2. Contar con un certificado digital (certicámara).

3. Una vez se obtenga el certificado digital, enviar un correo electrónico a


esta dirección registro@mincit.gov.co; informando:

- ✓ RUT
- ✓ NIT
- ✓ Dígito de verificación
- ✓ Nombre de la empresa
- ✓ Nombre del representante legal
- ✓ Dirección de correo electrónico para notificación
- ✓ Número de teléfono
- ✓ Dirección y ciudad de residencia


Los datos deben coincidir con la información registrada en el Certificado Digital y si llegan a actualizar datos es importante reportarlos ante esta dirección de correo: registro@mincit.gov.co.



COLOMBIA
POTENCIA DE LA
VIDA




Ministerio de
**Comercio, Industria
y Turismo**



Registro de Nuevo Usuario

Validación del cliente
Nueva consulta


Ingresar

*** RUT:** 0

Telefono:

E-mail:

Dirección:

*** ID Usuario:**

*** Identificación firmante
(Representante legal Sin DV):**

*** Contraseña:**

Nombre representante legal:

Teléfono representante legal:

Modulos

Importaciones

Exportaciones/contingentes de exportación

*** Nombre Completo:**

Fax: *** Celular:**

Otro E-mail:

Ciudad:

*** Tipo Usuario:**

*** Lugar de expedición del documento:**

*** Repetir Contraseña:**

Identificación representante legal (Sin DV):

E-mail representante legal:

Ilustración 2 Registro de usuario a la VUCE



Ministerio de
**Comercio, Industria
y Turismo**



Cerrar Sesión

EXPORTACIONES

Por favor digite su usuario y contraseña.
Para poder ingresar al sistema, usted
debe estar registrado previamente



¿Actúa en nombre de un tercero?

Usuario

Contraseña

Aceptar

Cancelar

Bienvenido al servicio de exportaciones de la Ventanilla Única de Comercio Exterior.

Este servicio permite solicitar y consultar trámites de exportación asociados a una subpartida arancelaria. Estos trámites le permitirán a usted solicitar ante las entidades aprobadoras las autorizaciones previas y las inscripciones requeridas para la exportación desde Colombia y las requeridas por el país de destino.

[Ver Información de Registro](#)

Ilustración 3 VUCE

7.1.4. VERIFICACION DE LAS DESCRIPCIONES MINIMAS:

La mercancía se debe detallar y nombrar, de esta forma correcta en el proceso de exportación.

| DATOS GENERALES | | | | | | |
|--------------------|---|-----------------|----------------|-------------|-------|-----|
| Nivel Nomenclatura | Código Nomenclatura | Código Complem. | Código Suplem. | Desde | Hasta | Leg |
| ARIAN | 0603.11.00.00 | | | 01-ene-2007 | ... | |
| Descripción | Plantas vivas y productos de la floricultura Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma. - Frescos: -- Rosas | | | 01-ene-2007 | ... | |
| Unidad física | u - Unidades o artículos | | | 01-ene-2007 | ... | |

| MEDIDAS | | | | |
|--|---------------|---------------|----------|--|
| Concepto | Importaciones | Exportaciones | Tránsito | |
| Gravamen | | | | |
| IVA | | | | |
| Otras tarifas generales | | | | |
| Gravámenes por acuerdos internacionales | | | | |
| Medidas de protección comercial | | | | |
| Régimen de comercio | | | | |
| Bienes de capital | | | | |
| Índice Alfabético Arancelario | | | | |
| Notas de nomenclatura | | | | |
| Correlativas por apertura | | | | |
| Correlativas por cierre | | | | |
| Requisitos Específicos de Origen (REO) | | | | |
| Documentos soporte | | | | |
| Características especiales | | | | |
| Restricciones | | | | |
| Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial | | | | |
| Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial | | | | |
| Modalidades permitidas | | | | |
| Descripciones de mercancías | | | | |
| Documentos soporte por zona de RAE | | | | |
| Cupos de Mercancía | | | | |

Ilustración 4 SUB PARTIDA ARANCELARIA

| Descripciones de mercancías para exportaciones - 0603110000 | | | | | | | | | | |
|---|--------|-----------------------|--------------|----------|-----------|-------------|-------------|-------|-----|---------|
| Orden | Código | Descripción | Tipo de dato | Longitud | Decimales | Obligatorio | Desde | Hasta | Leg | Detalle |
| 3 | 103 | Especie | NUMÉRICO | 8 | | SI | 02-ene-2022 | ... | | |
| 4 | 104 | Variación | TEXTO | 60 | | NO | 02-ene-2022 | ... | | |
| 5 | 105 | Formación | NUMÉRICO | 8 | | SI | 02-ene-2022 | ... | | |
| 6 | 106 | Estado | NUMÉRICO | 8 | | NO | 02-ene-2022 | ... | | |
| 7 | 107 | Preparación | NUMÉRICO | 8 | | NO | 02-ene-2022 | ... | | |
| 8 | 108 | Presentación | NUMÉRICO | 8 | | NO | 02-ene-2022 | ... | | |
| 9 | 109 | Otras características | TEXTO | 4000 | | NO | 02-ene-2022 | ... | | |
| 10 | 110 | Empaque físico | NUMÉRICO | 8 | | NO | 02-ene-2022 | ... | | |
| 11 | 111 | Durabilidad | NUMÉRICO | 8 | | NO | 02-ene-2022 | ... | | |

MUSCA

Ilustración 5 DESCRIPCION DE MERCANCIA PARA EXPORTACIONES

7.2. NORMATIVIDAD LEGAL:

7.2.1. PAÍS DE ORIGEN: (Colombia)

Requisitos legales para la exportación en Colombia se basan en la búsqueda y presentación de ciertos documentos, a continuación, se mencionan cada uno de ellos:

- ✓ Registro como exportador
- ✓ Estudio de mercado y localización de la demanda potencial
- ✓ Ubicación de la subpartida arancelaria
- ✓ Solicitud de determinación de origen – Declaración juramentada
- ✓ Documentos para presentar ante la DIAN:
- ✓ Factura Comercial
- ✓ Lista de empaque (si se requiere)
- ✓ Registro sanitario o vistos buenos (si lo requiere el producto)
- ✓ Documento de transporte
- ✓ Documentos adicionales exigidos para el producto exportador

7.2.2. PAÍS DESTINO: (Estados Unidos)

Documentos requeridos para ingreso de mercancías:

- ✓ Documento de transporte
- ✓ Factura comercial
- ✓ Manifiesto de carga o ingreso o el despacho inmediato
- ✓ Listas de embalaje
- ✓ Documentos adicionales del producto o mercancía.

7.3. TERMINO DE NEGOCIACION INTERNACIONAL:

El término de negociación el cual la empresa decidió escoger fue el FCA ¿Por qué?, Pues este nos permite cumplir de manera efectiva la entrega de la mercancía, nos ayuda a reducir riesgos y costos adicionales, proporcionando de esta manera una claridad e igualdad en la responsabilidad a la hora de realizar el proceso de entrega.

7.3.1. OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR:

Todas las personas jurídicas deben estar domiciliados legalmente en el país.

Todas las personas naturales deben estar registradas en el RUT.

Como exportador se debe presentar una solicitud autorizada.

Manifiestar de forma juramentada que los productos, objeto de exportación cumplan con las normas de origen y demás requisitos establecidos en el acuerdo comercial.

Contar con documentos soporte y el cumplimiento de requisitos legales al presentar la declaración aduanera.

Presentar la declaración Andina de Valor cuando haya lugar a través de una agencia de aduanas.

Se debe conservar los documentos soporte y recibos oficiales de pagos en bancos, ya sea en documento físico o digitalizado por un periodo de 5 años a partir de la fecha.

Tener vigente la declaración juramentada de origen para cada uno de los productos contenidos en las declaraciones de origen o declaraciones de factura.

(JURISCOL, 2019)

7.3.2. RESPONSABILIDADES:

7.3.2.1. RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR INCOTERM FCA:

- Las responsabilidades del vendedor en una transacción FCA incluyen:
- Preparar la mercancía según se haya establecido en el contrato de compraventa, embalarla, empaquetarla y marcarla adecuadamente y según el modo de transporte elegido.
- Aportar la documentación pertinente: factura y lista de empaque.
- También se deberá ayudar al comprador en caso de que este solicite algún otro documento que sea requerido para poder despachar la mercancía.
- Notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada al transportista en sus instalaciones o en otro lugar convenido.
- Cargar la mercancía en el vehículo de la empresa transportista que ha designado el comprador. Si la entrega se produce en otro lugar que no sean sus instalaciones, deberá asumir el transporte hasta ese lugar, pero no se incluirá la descarga de la mercancía para traspasarla al vehículo.
- Realizar el despacho de exportación (si se procede) y obtener la documentación necesaria para poder realizarlo.

7.3.2.2. *RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR INCOTERMS FCA:*

Las responsabilidades del comprador en una transacción FCA incluyen:

Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.

Recibir la mercancía cargada sobre el vehículo de la empresa transportista en las instalaciones del vendedor o en otro lugar que se haya acordado; en este caso, el comprador deberá hacerse cargo de la descarga de la mercancía para ubicarla en el vehículo de transporte.

Gestionar y asumir todos los costes de operaciones que forman parte de la cadena logística posteriores a la recepción de la mercancía:

- Transporte desde las instalaciones del vendedor (si procede)
- Descarga
- Otros transportes iniciales y de operaciones (almacenaje, consolidación) hasta la terminal.
- Costes en terminal de origen
- Transporte principal
- Despacho de importación
- Costes en terminal de destino
- Transporte Final y descarga.

7.4. Inteligencia de mercado:

La inteligencia de mercado es un proceso más amplio y continuo que la investigación de mercados, ya que, implica la recopilación y el análisis de datos claves para la toma de decisiones estratégicas dentro de una empresa.

Esta inteligencia de mercado no solo se enfoca en la información interna de la compañía o empresa, sino también abarca la monitorización de factores externos, como tendencias económicas, políticas y tecnológicas, el comportamiento y la actividad de los competidores.

Existe una diferencia entre la inteligencia de mercado e investigación de mercados, pues estas diferencias se encuentran en su alcance, propósito, metodología y tiempo de ejecución; la inteligencia de mercado detalla mucho más el tema que quieres abordar para exportar e importar. Esto ya depende de la profundización que llega a tener la investigación o el trabajo.

La investigación de mercado, es un poco distinta, pues se enfoca en responder preguntas específicas y puntuales estas relacionadas siempre con un tema determinado. Generalmente, se lleva a cabo para abordar problemas o tomar decisiones concretas de corto plazo, por lo tanto no profundiza como la inteligencia de mercado. Sin embargo la investigación de mercado es también parte fundamental para realizar temas, trabajos, investigaciones, proyectos, entre otros que permanecen.

7.5. Herramientas empleadas

Existen infinita variedad de herramientas útiles para seguir realizando el trabajo de exportación, ahora mostraremos entre sí unas cuantas herramientas que nos permitió desarrollar el presente trabajo, permitiéndonos realizar una investigación y análisis de mercado bastante eficientes, que trajeron consigo no solo el éxito sino también el estudio y análisis de rentabilidad de este proceso de comercio exterior próximo a realizar.

- **World Trade Organization (WTO)**

Mejor conocida como la OMC (organización mundial del comercio), esta página web nos proporcionó información de vital importancia acerca de las políticas comerciales y los acuerdos internacionales vigentes de nuestro país objetivo, en este caso Estados Unidos. Ayudándonos de esta manera a observar las actuales barreras comerciales que posee Colombia con Estados Unidos y más aun con las últimas decisiones tomadas por el actual presidente de este último país.

- **World Bank Open Data**

Proporciona acceso gratuito a las estadísticas económicas globales, información que incluye diversos indicadores macroeconómicos, datos acerca de la pobreza, la infraestructura, salud y educación.

Consideramos que esta página es de suma importancia y de esta podemos obtener valiosa información acerca de nuestro país objetivo, pues esta nos brinda información general sobre el estado actual del país que estemos investigando o analizando cosa que, nos permite evaluar que tan rentable puede ser nuestra operación

de comercio exterior en dicho país y si en verdad nos conviene, analizando igual que tantas ganancias o pérdidas tenemos con ello.

7.6. Estrategias de aprovechamiento para la inteligencia de mercados

Las estrategias de aprovechamiento son herramientas y ayudas que nos sirven para realizar de manera efectiva una correcta inteligencia de mercados, a continuación, vamos a mencionar cuales de estas estrategias empleamos en el siguiente trabajo:

Diversificación de mercados: para reducir la dependencia de un solo mercado, es decir no depender de un solo mercado o producto

Personalización de productos: insights perspectiva obtenidas

Estrategias de entrada: a nuevos mercados o el mismo mercado, es decir entrar al mismo mercado pero de diferentes maneras

Vigilancia continua: la inteligencia de mercados no debe de ser algo estático, es crucial realizar un monitoreo continuo de los mercados clave para ajustar las estrategias conforme cambian las condiciones globales

Análisis de competencia: significa realizar análisis exhaustivo de los competidores. Estrategias pueden incluir:

® Benchmarking

® Monitoreo de precios

® Evaluación de productos y servicios

Tendencias y anticipación del comportamiento del consumidor: monitorear las tendencias de consumo y prever cambios en el comportamiento del consumidor. Esto se puede utilizar para:

© Prever la demanda de productos o servicios antes de que surja

© Adaptarse a cambios en la preferencia del consumidor, cómo la demanda de productos sostenibles o el interés por lo digital

© Innovar antes de que lo hagan los competidores

Análisis predictivo: es el que usa modelos de datos históricos y algoritmos avanzados, permite anticipar comportamientos futuros y realizar pronósticos precisos sobre ventas, demanda, riesgos financieros, entre otros. Algunas estrategias incluyen:

✓ Optimización de inventarios y la cadena de suministro

✓ Definición de precios dinámicos basados en la predicción de la demanda

✓ Identificación de clientes en riesgo de abandonar la marca y la posibilidad de retenerlos mediante campañas específica

Monitoreo de redes sociales y opinión pública: las redes sociales son una fuente rica de información en tiempo real sobre las opiniones y actitudes de los consumidores. Aprovechar la inteligencia de mercados para:

△ Análisis de sentimientos

△ Análisis de conversaciones

△ Gestión de crisis

Inteligencia geoespacial: utilizar datos geoespaciales y mapas de calor para conocer la distribución de los consumidores y potenciales mercados. Las estrategias incluyen:

- * Ubicación de tiendas físicas o puntos de ventas en zonas con alta demanda

- * Ofertas específicas según la ubicación de los consumidores

- * Identificar mercados regionales o locales con alta oportunidad

Desarrollo de nuevos productos: se pueden identificar vacíos en el mercado o necesidades no cubiertas por los competidores. Las estrategias incluyen:

- # Innovación de productos

- # mejoras a productos existente

- # Colaboraciones y alianzas

Personalización de la experiencia del cliente: es posible conocer a fondo las preferencias y comportamientos de los clientes, lo que permite:

- \$ crear ofertas personalizadas que aumenten la lealtad y satisfacción

- \$ implementar sistemas de recomendaciones basadas en IA

- \$ mejorar la experiencia de compra, tanto online como en tiendas físicas, con experiencias más adaptadas al cliente

Optimización de estrategias de marketing: la inteligencia de mercados ayuda a crear campañas de marketing más efectivas al proporcionar datos sobre que estrategias y canales funcionan mejor algunas tácticas son:

@ Marketing de contenidos

@ Campañas omnicanal

@ Publicidad segmentada

Gestión de riesgos: la inteligencia de mercados también ayuda a identificar riesgos antes que se materialicen. Las estrategias incluyen:

- ° identificar cambios regulatorios o políticas que puedan afectar a la empresa

- ° evaluar riesgos económicos o financieros que puedan impactar la demanda de productos o servicios

7.7. ETIQUETADO:

7.7.1. ETIQUETADO EN COLOMBIA:

En Colombia, el etiquetado para exportación está regulado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la autoridad sanitaria y fitosanitaria, el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). A continuación, se presentan los principales requisitos de etiquetado para exportar productos desde Colombia:

Información obligatoria en la etiqueta: La etiqueta debe contener información obligatoria, que incluye el nombre del producto, el país de origen, la lista de ingredientes (en orden descendente de peso), la cantidad neta del producto, la fecha de vencimiento y las instrucciones de almacenamiento.

Idioma: La etiqueta debe estar en español, aunque se puede agregar información en otros idiomas.

Tamaño de letra y legibilidad: La información en la etiqueta debe ser fácilmente legible, y el tamaño de letra debe ser suficientemente grande.

Advertencias: Si el producto presenta algún riesgo para la salud o la seguridad, debe incluirse una advertencia clara en la etiqueta.

Requisitos específicos para ciertos productos: Para productos como alimentos, bebidas alcohólicas, productos farmacéuticos, dispositivos médicos y productos químicos, existen requisitos adicionales de etiquetado establecidos por el ICA.

(Ministerio de comercio, industria y turismo)

7.7.2. ETIQUETADO EN PAIS DE DESTINO DE EXPORTACION:

Para exportar rosas de la variedad 'Freedom' desde Colombia hacia Estados Unidos, es fundamental cumplir con las regulaciones establecidas por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) y su Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal (APHIS)

Para el etiquetado de nuestra mercancía, necesitamos emplear el tipo de etiquetado informativo.

Con este tipo de etiquetas podemos suministrar la información necesaria y exacta acerca de nuestra mercancía como lo es el contacto con nuestra empresa exportadora, la etiqueta de origen y en casos especiales la etiqueta que indica, cómo se debe manipular dicha mercancía.

Como dato adicional, el país de Estados Unidos no requiere algún etiquetado especial para el ingreso de nuestra mercancía al país, y la ciudad destino.

7.8. ENVASE Y EMPAQUE DEL PRODUCTO:

Empaque y Embalaje para las Flores Freedom

El empaque y embalaje de las flores Freedom es un proceso crucial para garantizar que las flores lleguen a su destino en buen estado y con la calidad esperada. A continuación, se presentan algunas opciones de empaque y embalaje para las flores Freedom:

Opciones de Empaque

- Cajas de Cartón: Las cajas de cartón son una opción popular para el empaque de flores. Pueden ser personalizadas con el logotipo de la empresa y pueden incluir ventanas de plástico para mostrar las flores.

- Bolsas de Plástico: Las bolsas de plástico son una opción económica y ligera para el empaque de flores. Pueden ser cerradas con un lazo o un cierre de plástico.

- Cajas de Madera: Las cajas de madera son una opción más Premium para el empaque de flores. Pueden ser personalizadas con el logotipo de la empresa y pueden incluir un revestimiento de papel o tela.

Sin embargo, el principal empaque que se va a emplear para nuestra mercancía son unas cajas fabricadas en material de cartonplast, este material se encuentra diseñado específicamente para el transporte de las flores, pues logra soportar la humedad y el contacto con el agua que estas últimas pueden llegar a emitir en el proceso de transporte

7.9. EMBALAJE:

Opciones de Embalaje

- Papel de Seda: El papel de seda es una opción popular para el embalaje de flores. Puede ser utilizado para envolver las flores individualmente o en grupos.

- Tela de Seda: La tela de seda es una opción más lujosa para el embalaje de flores. Puede ser utilizada para envolver las flores individualmente o en grupos.

- Cinta de Seda: La cinta de seda es una opción popular para el embalaje de flores. Puede ser utilizada para atar las flores en grupos o para crear un lazo decorativo.

Sin embargo, las flores no suelen llevar un embalaje especial o algo distintivo que las proteja en sí; más que su empaque que está fabricado y adaptado para las condiciones que puedan llegar a presentar estas.

En algunos casos se suelen proteger los pétalos con unos pequeños conos hechos de papel para evitar deformaciones en estos. Pero en este caso no será necesario.

7.10.UNITARIZACIÓN DE LA MERCANCÍA:

Al ser una cantidad bastante pequeña en comparación a otros pedidos de flores, no vemos la necesidad de necesitar un pallet o algo por el estilo para la organización de nuestra mercancía.

Para que esta vaya bien apilada y acomodada hemos decidido implementar un contenedor refrigerado en el cual en su interior ira la mercancía apilada de manera correcta, porque esta necesita mantener una temperatura ideal para evitar daños, deformaciones y marchitez.



Ilustración 6 Unitarización de mercancía

(BLUE BLOSSOM, 2025)

7.11.CONTENEDOR:

El contenedor que se va a emplear es un contenedor isotérmico RMP, este contenedor nos ayudara a mantener en óptimas condiciones nuestras flores, pues ayudara a mantener una temperatura ambiente para estas, y así contribuir a su calidad permitiendo que lleguen frescas y en excelentes condiciones al país destino.

Sus medidas son:

- Largo: 3010mm
- Ancho: 2235mm
- Alto: 1140mm

Medidas aptas y perfectas para poder ubicar y apilar nuestra mercancía dentro de este mismo, con las medidas necesarias para transportarlas de manera segura y eficaz.



Ilustración 7 Contenedor refrigerado

(noatum, 2025)

7.12.OBTENCION DE VISTOS BUENOS PARA EXPORTACIÓN:

La exportación de rosas hacia el país de Estados Unidos implica cumplir con una serie de requisitos y trámites específicos, estos establecidos para garantizar que las flores puedan llegar en las mejores condiciones posibles y cumplan con las regulaciones de sanidad. Por consiguiente vamos a detallar la documentación necesaria para llevar a cabo de manera efectiva este proceso:

Conocimiento de embarque / guía aérea

Certificado Fitosanitario

Factura Comercial

Certificado de origen

Ahora bien, para la exportación de flores no requerimos algún visto bueno en específico, más que los documentos que son exigidos para llevar a cabo dicho proceso como son:

Certificación fitosanitaria

Certificado del INVIMA

Permiso de aprovechamiento forestal, etc.

Por lo cual, más que los documentos necesarios y el soporte, no requerimos algún permiso o visto bueno específico.

7.14.FACTURA COMERCIAL:

19/11/24, 10:40 p.m.

Commercial Invoice Form | Printable Template

Commercial Invoice

| | | |
|--|--|---|
| Shipper/Exporter Florencia Export S.A.S Calle 13 #100-45, Cali, Valle del Cauca Tel: +57 310 555 6789 Email: contacto@florenciaexport.com | Date 19-November-2024 | Invoice No. 123456 |
| | Customer PO No. PO# 654321 | Currency Used USD |
| Consignee BloomGate Imports LLC 12334 NW 27th Ave, Miami, FL 33167, USA Tel: +1 305 555 8967 Email: info@bloomgateimports.com | Country of Origin Colombia | B/L / AWB No. |
| | Final Destination United States | Export Route / Carrier Cali (CLO) - Miami (MIA) |
| Intermediate Consignee | Terms of Sale FCA Miami (MIA), EE. UU | Terms of Payment 100% Advance Payment |
| | Terms of Freight FCA Cali (CLO), Freight C | No. of Packages 24 |

Notes

| Item & Description | HS No. | Unit Value | Quantity | Weight: Kgs. | Value |
|---|---------------|------------|----------|--------------|-----------|
| Rosas frescas, empacadas en 24 cajas de cartón tipo tabaco, 30 unidades por caja. | 0603.11.00.00 | \$3 | 700 | 95 | \$2100.00 |

| | | | |
|--------------------|------------|------------------|------------------|
| Sub Totals | 700 | 95.00 | \$2100.00 |
| Freight | | \$50 | |
| Insurance | | \$10.50 | |
| Total Value | | \$2160.50 | |

I hereby certify this commercial invoice to be true and correct.

Shipper _____ Title _____ Date _____

7.15. LISTA DE EMPAQUE:

LISTA DE EMPAQUE

REFERIDA A LA FACTURA No. 123456

| | |
|--|----------|
| Exportador: Florencia Export S.A.S Dirección: Calle 13 #100-45, Cali, Valle del Cauca Tel.: +57 310 555 6789 Ciudad: Santiago de Cali País: Colombia | RUEX No. |
|--|----------|

| Fecha: 19/11/2024 | | NIT: 900.123.456-7 | |
|--|-----------------------------------|----------------------------------|------------|
| Cantidad | Descripción del contenido | Peso neto | Peso total |
| 700 flores cortadas (rosas) Empaquetadas en 24 cajas de cartón plastificado tipo tabaco | FLORES CORTADAS <u>(ROSAS)</u> | 35 KG <u>(solo las rosas)</u> | 95 KG |

| | |
|----------------------------------|--|
| NATURALEZA DEL PRODUCTO: | |
| <input type="checkbox"/> Líquido | <input checked="" type="checkbox"/> Sólido |
| <input type="checkbox"/> Frágil | <input type="checkbox"/> Peligroso |
| Otro: _____ | |

| |
|---------------------------|
| Número total de cajas: 24 |
| Peso neto total: 35 KG |
| Peso bruto total: 95 KG |

7.16. Certificado fitosanitario

| | | | |
|--|--|---|--|
|  | |  | |
| CERTIFICADO FITOSANITARIO PHYTOSANITARY CERTIFICATE | | | |
| Nº 34866 | | | |
| 1- De Organización Nacional de Protección Fitosanitaria de PARAGUAY <i>From: National Plant Protection Organization of PARAGUAY</i> | | | |
| PARA: Organización(es) Nacional(es) de Protección Fitosanitaria de: TO: National Plant Protection Organization (s) of | | | |
| DESCRIPCIÓN DEL ENVIO / DESCRIPTION OF CONSIGNMENT | | | |
| 1. Exportador: Nombre y dirección / Name and adress. | | 2. Destinatario: Nombre y dirección / Name and adress of importer | |
| 3. Número y descripción de bultos / Number and description of packages | | 4. Marcas distintivas / Distinguishing marks | |
| 5. Nombre del producto / Botanical name | | 6. Cantidad declarada / Declared quantity | |
| 7. Lugar de Origen / Place of origin | | 8. Punto de entrada / Point of entry | 9. Medio de transporte / Means of trans |
| 10. Por el presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos vegetales reglamentados descritos aquí han sido inspeccionados y/o analizados, de acuerdo con procedimientos oficiales adecuados, y se consideran libres de plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadas y que cumplen con los requisitos fitosanitarios exigidos por ésta, incluyendo los relativos a plagas no cuarentenarias reglamentadas. <i>This is to certify that the plants, or products or other regulated articles described here in have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free of quarantine pest specified by the importing contracting party and to conform with current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regular non-quarantine pests.</i> | | | |
| TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN O DESINFECCIÓN / DESINFESTATION OR DESINFECTING TREATMENT | | | |
| 11. Tratamiento / Treatment | | 12. Producto químico (ingrediente activo) / Chemical product (active ingredient) | |
| 13. Concentración / Concentration | | 14. Duración y temperatura / Duration and temperature | 15. Fecha / Date |
| DECLARACION ADICIONAL / ADDITIONAL DECLARATION | | | |
| 16. | | | |
| DATOS DEL RESPONSABLE / RESPONSIBLE INFORMATION | | | |
| 17. Sello de la Organización / Stamp of Organization | | 18. Nombre del oficial autorizado / Name of authorized official certification | |
| 19. Firma del Oficial autorizado / | | 20. Registro Nº / Number of regist | |

TRIPULICADO AMARILLO / TRIPULICADO BLANCO

7.17.CERTIFICADO DE ORIGEN:

**ACUERDO DE PROMOCIÓN
COMERCIAL COLOMBIA – Estados Unidos
Estados Unidos – COLOMBIA
TRADE PROMOTION AGREEMENT**

CERTIFICADO DE ORIGEN / CERTIFICATE OF ORIGIN

| | | | | | |
|---|-----------------------------------|---|--|---|---|
| <p>1.Nombre y domicilio del exportador</p> <p>Florencia Export S.A.S Calle 13 #100-45 Cali-valle del cauca NIT:854.123.654-9</p> | | <p>2. Nombre y domicilio del importador</p> <p>Bloom gate imports LLC 12334 NW 27th Ave, Miami, FL33167, USA NIT:900.123.456-7</p> | | | |
| <p>3.</p> <p>Florencia Export S.A.S Calle 13 #100-45 Cali-valle del cauca NIT:854.123.654-9</p> | | <p>4.</p> <p>Bloom gate imports LLC 12334 NW 27th Ave, Miami, FL33167, USA NIT:900.123.456-7</p> | | | |
| <p>5.</p> <p>700 FLORES CORTADAS(ROSAS)</p> <p>Empaquetadas en 24 cajas de cartón plastificadas tipo tabaco</p> | <p>.</p> <p>603.11.00. 00</p> | <p>. Criterio Preferencial / Preference Criterion</p> | <p>8.</p> <p>\$2160.50</p> | <p>9.</p> <p>23456</p> <p>2/6/2024</p> | <p>10.</p> <p>ESTAS FLORES SON PRODUCIDAS EN EL PAIS DE COLOMBIA</p> |

| | | | | | |
|---------------------------|--------|----|---|------------------------------|---|
| FLORES CORTADAS(ROSAS) | 123456 | 00 | O | EC 1015 023-09- 19 | O |
|---------------------------|--------|----|---|------------------------------|---|

11. Certificación de Origen / Certification of Origin

Declaro bajo la gravedad de juramento que / I certify that:

- La información contenida en este certificado es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente certificado. / The information on this certificate is true and accurate and I assume the responsibility for providing such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this certificate.
- Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes se lo entregue, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. / I agree to maintain and present upon request, documentation necessary to support this certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certificate.
- Las mercancías son originarias del territorio de las partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de Promoción Comercial Colombia - Estados Unidos. / The goods originated in the territory of the parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the Colombia - United States Trade Promotion Agreement.
- Las mercancías no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos establecidos en el Artículo 4.13. / The goods undergoes no further production or other operation outside the territories of the Parties unless specifically exempted in Article 4.13.

Esta certificación se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos. / This certificate consist _____ pages, including attachments.

| | | | |
|---------|---|--|----------------------------------|
| Camargo | Firma autorizada / Andrés Felipe | Export S.A.S | Nombre de la empresa / Florencia |
| | Nombre / Name: Andrés Felipe Camargo | Cargo /Title: Profesional en Gestión de comercio exterior | |
| | | | |

8. CONCLUSIONES:

La exportación de rosas de Colombia hacia Estados Unidos representa una oportunidad significativa para destacar la calidad y diversidad de las flores colombianas en uno de los mercados más competitivos del mundo. Este proyecto refleja el compromiso con la excelencia en cada etapa del proceso, desde la producción y empaque hasta la logística internacional, garantizando que las rosas lleguen en óptimas condiciones a su destino. Además, se ha priorizado el cumplimiento de estándares fitosanitarios y de calidad exigidos por el mercado estadounidense

Este proyecto no solo impulsa la economía local y fortalece la posición de Colombia como líder mundial en exportaciones florales, sino que también simboliza el esfuerzo por conectar a los consumidores estadounidenses con la belleza y esencia de las flores colombianas

Tras analizar las condiciones y requisitos para la exportación de flores desde Colombia hacia Estados Unidos, se concluye que el proyecto es viable, siempre y cuando se cumplan estrictamente los parámetros legales y logísticos exigidos por el mercado estadounidense.

La identificación y cumplimiento de las normas técnicas y legales de empaque y embalaje son fundamentales para asegurar que el producto cumpla con los estándares internacionales, reduciendo así los riesgos de rechazo o sanciones comerciales.

Diseñar una infraestructura administrativa adecuada permite gestionar de forma eficiente el proceso de exportación, asegurando una operación rápida y eficaz que favorece el éxito del proyecto y su implementación sostenible.

Evaluar la factibilidad económica y financiera ha demostrado que el proyecto cuenta con el potencial necesario para ser auto sostenible, siempre y cuando se administren correctamente los recursos y se realicen inversiones estratégicas.

El análisis detallado de los impactos ambientales y sociales revela la importancia de implementar prácticas responsables y sostenibles, que no solo minimicen el daño ambiental, sino que también promuevan beneficios sociales en las comunidades involucradas.

Bibliografía

- .LA, C. E. (S/F). *¿QUE ES LA POLIZA DE SEGURO ENM LA EXPORTACION?* Obtenido de <https://comercioexterior.la/contratos-internacionales/poliza-de-seguro-en-la-exportacion/>
- Aviacionline. (02 de 05 de 2025). *rutas y vuelos entre colombia y estados unidos . colombia.* Recuperado el 02 de 05 de 2025, de <https://www.aviacionline.com/rutas-y-vuelos-entre-estados-unidos-y-colombia>
- BLUE BLOSSOM. (02 de 03 de 2025). *FLORES FRESCAS SIEMPRE . Colombia .* Recuperado el 02 de 05 de 2025, de <https://blueblossom.com.co/product/freedom/>
- BOGOTA, C. D. (2019). *palett.* Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/63892993-c3e5-47b7-930a-2b96175406b7/content>
- COLOMBIA, U. P. (2018). *Análisis del sector: industria textil en los Emiratos Árabes.* Obtenido de <https://repository.unipiloto.edu.co/handle/20.500.12277/9258>
- CONTAINERS, L. (2021). *MEDIDAS DE UN CONTENEDOR.* Obtenido de <https://www.facebook.com/p/LEO-Containers-100063993072616/>
- DAVIVIENDA. (S/F). *REINTEGRO DE DIVISASPOR EXPORTACION.* Obtenido de https://www.davivienda.com/wps/portal/empresas/nuevo/menu/empresarial/globalice_s_u_negocio/exportadores/reintegro_divisas_exportacion/!ut/p/z1/hY47D4lwGEV_CwOj7Vc_etboVwyBEoixiF1MIAok8UqqN_946mmi42809J7IY4AKLQT67RupuHOTd9ougV5-dgiyJvMOOpX7wOD7maZTvg8zH5yVA

- EXPORTADOR, D. D. (2020). *FACTURA COMERCIAL*. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2017/10/factura-comercial-definicion-contenido.html>
- FocusEconomics. (2024). *EAU Inflación Enero 2024*. Obtenido de <https://www.focus-economics.com/es/countries/eau/news/inflacion/la-inflacion-de-dubai-alcanza-en-enero-su-nivel-mas-alto-desde-octubre-de-2023/>
- ICONTAINERS. (2023). *QUE ES EL BILL OF LADING*. Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/2011/07/07/bl-bill-of-lading/>
- JURISCOL, S. (2019). *El Ministro de Comercio, Industria y Turismo*,. Obtenido de <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30036618>
- MOSQUERA, D. (2024).
- MUISCA. (2005). *Consulta por estructura arancelaria*. Obtenido de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>
- MUISCA. (2005). *Perfil de la mercancía*. Obtenido de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>
- MUNDI. (2024). *QUE ES PAKING LIST*. Obtenido de <https://mundi.io/exportacion/que-es-el-packing-list-o-lista-de-empaque/>
- NACIONALES, D. D. (S/F). *MANUAL DEL PROCESO DE SALIDA DE MERCANCIAS*. Obtenido de https://www.dian.gov.co/Transaccional/GuaServiciosLinea/manual_proceso_salida_mcias.pdf

noatum. (19 de 02 de 2025). Tipos de contenedores aéreos-isotermicos . colombia. Recuperado el 02 de 05 de 2025, de <https://www.noatum.com/tipo-de-contenedores-aereos-isotermicos/>

NORMATIVA, S. U. (2019). *DECRETO 1165 DE 2019*. Obtenido de <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30036618>

PRO, O. (2022). *Acerca de*. Obtenido de <https://oec.world/es/profile/bilateral-product/broadcasting-equipment/reporter/are>

PRO, O. (2022). *Emiratos Árabes Unidos*. Obtenido de <https://oec.world/es/profile/country/are>

PROCOLOMBIA. (2018). *GUÍA PRÁCTICA PARA CONOCER EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE BIENES*. Obtenido de <https://procolombia.co/publicaciones/guia-practica-para-conocer-el-proceso-de-exportacion-de-bienes>

scribd. (04 de 06 de 2020). Certificado de camara de comercio. colombia . Recuperado el 02 de 05 de 2025, de <https://es.scribd.com/document/464373760/CERTIFICADO-CAMARA-DE-COMERCIO-1>

SCRIBD. (2020). *CIRCULAR 0170*. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/457060046/Circular-0170-DIAN-Formato>