

INFORME FINAL DE EXPORTACIÓN DE FLORES DESDE CALI, COLOMBIA
HACIA MIAMI, ESTADOS UNIDOS

CRISTIAN CAMILO BERMEO MUÑOZ

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 DESDE CALI, COLOMBIA

HACIA MIAMI, ESTADOS UNIDOS.

INTEGRANTES:

CRISTIAN CAMILO BERMEO MUÑOZ

DIPLOMADO

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

Tabla de contenido

1. Introducción	9
2. Problema De Investigación	10
2.1. Planteamiento Del Problema	10
2.2. Formulación Del Problema	10
2.3. Justificación Metodológica	10
3. Metodología	12
3.1. Tipo De Estudio	12
3.2. Fuentes de información	12
4. Objetivos	14
4.1. Objetivo General	14
4.2. Objetivos Específicos:	14
5. Producto	15
5.1. Definición	15
5.2. Antecedentes	15
5.3. Ficha Técnica	18
5.4. Posición Arancelaria	19
6. Estudio De Mercado	20
6.1. País Importador	20
6.2. Industria Del Producto O Servicio A Exportar	20

6.3.	Entorno Geográfico.....	21
6.4.	Entorno Económico	22
6.5.	Entorno Político	23
6.6.	Tratado De Libre Comercio.....	25
6.7.	Comercio Exterior En Estados Unidos	25
6.7.1.	<i>Exportaciones</i>	26
6.7.2.	<i>Importaciones</i>	26
6.8.	Ubicación	28
6.9.	Tipo De Cambio	28
6.10.	Inflación En El País Destino	29
6.10.1.	Como La inflación afecta a Estados Unidos.....	30
6.11.	Producción Nacional De Estados Unidos.....	31
6.12.	Distribución Física Internacional	32
7.	Proceso De Exportación	36
7.1.	Logística De Exportación	36
7.2.	Creación De La Empresa	38
7.2.1.	Rut.....	40
7.2.2.	Cámara De Comercio	41
7.3.	Trámites Ante Las Entidades De Control	42
7.3.1.	<i>Requisitos Previos para Registrarse ante la VUCE</i>	43

7.3.2.	<i>Beneficios para los Comerciantes al Usar la VUCE</i>	43
7.3.3.	<i>Vuce</i>	44
7.4.	Verificación De Las Descripciones Mínimas	45
8.	Normatividad Legal	47
8.1.	Requisitos Legales Generales para Exportar desde Colombia	47
8.2.	Documentación Obligatoria para Presentar ante la DIAN	48
8.3.	Normatividad País Destino	48
8.3.1.	<i>Documentos Requeridos para el Ingreso de Mercancías a EE. UU</i>	48
9.	Termino De Negociación Internacional	51
9.1.	Obligaciones Del Exportador	52
9.2.	Responsabilidades	53
9.2.1.	Responsabilidades Del Vendedor Incoterm Fca	53
9.2.2.	RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR INCOTERMS FCA ...	54
10.	Herramientas Prácticas Empleadas	57
11.	Estrategias De Aprovechamiento	59
11.1.	Vigilancia Continua	59
11.2.	Tendencias y Anticipación del Comportamiento del Consumidor	59
11.3.	Gestión de Riesgos	60
11.4.	Inteligencia Geoespacial	61
12.	Etiquetado	62

12.1.	Etiquetado En Colombia	62
12.2.	Etiquetado En Estados Unidos	63
13.	Envase Y Empaque Del Producto	65
13.1.	Embalaje	65
13.2.	Unitarización De La Mercancía.....	65
13.3.	Contenedor	66
13.3.1.	Medidas del contenedor	66
14.	Documentos Y Vistos Buenos Para La Exportación.....	67
14.1.	Circular 170 – Formato Identificación Del Cliente	68
14.2.	Mandato Aduanero.....	69
14.3.	Sae (Solicitud Autorización Embarque)	71
14.4.	Dex (Declaracion De exportación).....	72
14.4.1.	Diligenciamiento Del Dex (declaración De exportación).....	73
14.5.	Guía aérea.....	75
14.6.	ACUERDO DE SEGURIDAD.....	76
14.7.	Certificado Fitosanitario	77
14.8.	Certificado De Origen.....	78
14.9.	Contrato De Compraventa Internacional.....	79
14.10.	Factura Comercial	80
14.11.	Lista De Empaque.....	81

15. Conclusiones	82
16. Bibliografía	83

Tabla De Ilustraciones

Ilustración 1	18
Ilustración 2	35
Ilustración 3	40
Ilustración 4	41
Ilustración 5	44
Ilustración 6	45
Ilustración 7	46
Ilustración 8	66
Ilustración 9	68
Ilustración 10	69
Ilustración 11	70
Ilustración 12	71
Ilustración 13	72
Ilustración 14	75
Ilustración 15	76
Ilustración 16	77
Ilustración 17	78
Ilustración 18	79
Ilustración 19	80

Ilustración 20 81

1. Introducción

La exportación y venta de rosas colombianas al mercado de Estados Unidos se ha convertido en una opción estratégica y con buen potencial económico para el país. Esto se debe, en gran parte, al aumento de la demanda durante celebraciones especiales como el Día de San Valentín y el Día de la Madre, así como a los beneficios que ofrecen los acuerdos de libre comercio.

Colombia cuenta con zonas privilegiadas como la Sabana de Bogotá y el Oriente antioqueño, donde el clima favorece el cultivo de rosas de excelente calidad. Estas flores, una vez cosechadas, son enviadas al mercado estadounidense por medio de un sistema de transporte con cadena de frío que garantiza su frescura.

Por otro lado, el compromiso del país con el desarrollo sostenible, reafirmado en eventos como la COP16, ha impulsado una producción más responsable y respetuosa con el medio ambiente. Gracias a esto, las flores colombianas no solo son competitivas en precio y calidad, sino que también responden a las nuevas exigencias ecológicas del consumidor global. En este sentido, la exportación de rosas no solo es una actividad rentable, sino que además fortalece la imagen de Colombia como referente mundial en floricultura sostenible.

2. Problema De Investigación

2.1. Planteamiento Del Problema

Estados Unidos es uno de los países que más compra flores frescas en el mundo, sobre todo en fechas especiales como San Valentín, el Día de la Madre y otras celebraciones importantes. Sin embargo, la producción de flores en ese país no alcanza a cubrir toda la demanda, lo que hace necesario importar flores que sean de buena calidad, especialmente rosas, que son de las más buscadas por los consumidores.

En este escenario, Colombia tiene una buena oportunidad, ya que es uno de los principales exportadores de flores a nivel mundial. Gracias a su clima y a su ubicación, el país puede producir rosas de muy buena calidad y enviarlas a Estados Unidos en poco tiempo. Esto le permite aprovechar mejor su capacidad de producción y ofrecer un producto competitivo en ese mercado.

Además, con los nuevos compromisos ambientales que se presentaron en la COP16, Colombia también está mejorando sus prácticas de cultivo, adaptándose a lo que hoy en día buscan muchos consumidores en Estados Unidos: productos que respeten el medio ambiente. Esto ayuda a que las flores colombianas tengan una buena imagen y más oportunidades en el mercado internacional.

2.2. Formulación 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?

2.3. Justificación Metodológica

La importancia de este proyecto sobre la exportación de rosas de Colombia a Estados Unidos se basa en varios puntos clave, tanto para el país que vende como para el que compra. A través de esta investigación se pretende conocer, estudiar y evaluar diferentes alternativas que puedan ayudar a mejorar este proceso y hacerlo más eficiente.

Además, este trabajo nace del interés por mostrar que Colombia tiene lo necesario para ser reconocida en el mercado mundial de flores, gracias a la calidad de sus productos y al esfuerzo de quienes trabajan en el campo. Esta propuesta busca aportar a la economía del país, generar más oportunidades laborales y fortalecer la presencia de Colombia en el mercado internacional. También se busca que la relación comercial con Estados Unidos siga creciendo, beneficiando a ambos países de manera justa y positiva.

3. Metodología

3.1. Tipo De Estudio

Para este proyecto se decidió usar una investigación de tipo aplicada y con un enfoque mixto, ya que permite trabajar tanto la parte teórica como la práctica relacionada con la exportación de rosas hacia Estados Unidos. Esto incluye revisar si el proyecto es viable económicamente, cómo sería la logística y cómo se puede adaptar al mercado de destino.

La investigación aplicada tiene como objetivo generar conocimientos que se puedan usar directamente en el proceso de exportación. Esto es clave para poder crear estrategias que ayuden a obtener buenas ganancias y lograr que el negocio tenga éxito.

Por otro lado, el enfoque mixto permite trabajar con datos numéricos (como los costos, ganancias esperadas, entre otros) y también con información más descriptiva (como las opiniones de los consumidores, las tendencias del mercado y temas logísticos). Gracias a esta combinación, se puede tener una visión más completa del proyecto y tomar decisiones más claras y basadas en datos reales.

3.2. Fuentes de información

Para este trabajo se utilizarán dos tipos de fuentes de información:

Fuentes primarias: Se elegirán estas fuentes porque nos ofrecen información directa y auténtica, lo que nos permitirá realizar un análisis más preciso y detallado sobre el proceso de exportación de rosas de Colombia a Estados Unidos. Las fuentes primarias, como informes y datos oficiales de entidades, nos brindan acceso a información sin la intervención de terceros, lo que aumenta la objetividad y confiabilidad del trabajo.

Fuentes secundarias: También se recurrirá a fuentes secundarias, ya que proporcionan un contexto más amplio y valioso sobre el tema de investigación. Artículos académicos, estudios previos y análisis de expertos nos ofrecerán diferentes puntos de vista sobre las exportaciones de flores. Además, al basarnos en las conclusiones de otros investigadores, podemos enriquecer nuestro análisis y respaldar nuestras afirmaciones con una base teórica sólida, lo que fortalecerá la calidad del trabajo.

4. Objetivos

4.1. Objetivo General

Estudiar el impacto de las exportaciones de flores de Colombia hacia Estados Unidos, identificando los factores principales que fomentan esta actividad comercial y la importancia de la misma en el contexto global.

4.2. Objetivos Específicos:

- Determinar la viabilidad del proyecto analizando las condiciones y requisitos necesarios para exportar flores desde Colombia a Estados Unidos.
- Identificar las normativas técnicas y legales sobre empaque y embalaje que deben cumplirse para satisfacer los estándares internacionales de exportación.
- Crear una estructura administrativa que garantice un proceso de exportación rápido y eficiente.
- Evaluar la viabilidad económica y financiera para asegurar la sostenibilidad del proyecto a largo plazo.
- Analizar de forma detallada los aspectos ambientales y sociales relacionados con la exportación, para promover prácticas responsables y sostenibles que beneficien al medio ambiente.

5. Producto

5.1. Definición

¿Qué son las rosas?

Las rosas son flores que pertenecen a la familia de las Rosáceas y son muy populares en todo el mundo. Aunque la planta se llama “rosal”, el nombre común de la flor es “rosa”, y hay alrededor de 30,000 variedades de esta planta. Las rosas son muy apreciadas por sus colores, su belleza y su fragancia, lo que las convierte en uno de los productos más demandados en el mercado internacional de flores. Además, desde tiempos antiguos, se ha creído que las rosas tienen propiedades medicinales, como cicatrizantes y regeneradoras, ayudando a mejorar cicatrices, estrías y manchas en la piel.

¿Para qué sirven las rosas?

En términos de exportación, las rosas juegan un papel muy importante debido a su alta demanda a nivel mundial, especialmente en mercados como Estados Unidos. Esto las convierte en un producto agrícola de alto valor económico que puede aportar significativamente a los ingresos de los países exportadores, como Colombia. Aunque se usan principalmente como flores ornamentales, las rosas también tienen otros usos, como la extracción de su aceite, que es muy valioso y se utiliza en industrias como la perfumería, la cosmética, la farmacéutica e incluso la gastronomía.

5.2. 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

El artículo destaca que, En 2024, Colombia ha logrado exportar más de 700 millones de tallos de flores, principalmente rosas, claveles, lirios y orquídeas, durante la temporada de San Valentín. Estas flores se enviaron a 81 países, destacándose en mercados internacionales por su frescura, variedad y color. Esta exportación refleja la solidez de la industria florícola colombiana, que sigue siendo una fuente vital de ingresos para el país, consolidando a Colombia como líder mundial en la producción y distribución de flores de alta calidad. (Instituto Colombiano Agropecuario, 2024)

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.

El artículo describe cómo las flores cultivadas en Colombia llegan a Estados Unidos para el Día de San Valentín. Paola Paga, trabajadora de Bojacá, Colombia, cosecha rosas durante esta temporada de alta demanda. Estas flores son enviadas al Aeropuerto Internacional El Dorado en Bogotá y luego transportadas a Miami, donde el 90% de las importaciones florales de EE. UU. son procesadas. Allí, las autoridades realizan inspecciones para garantizar que las flores estén libres de plagas y enfermedades. Este proceso resalta la importancia de la industria floral colombiana, que es la segunda exportación no minera-energética del país después del café. (Voz de america, 2024)

ProColombia. (2024). La floricultura colombiana rinde homenaje a las madres y empodera a las mujeres como pilar del desarrollo sostenible. ProColombia

El artículo de ProColombia destaca cómo la floricultura colombiana no solo rinde homenaje a las madres en su día, sino que también empodera a las mujeres, especialmente a las jefas de hogar, como motor del desarrollo sostenible. Según Asocolflores, el sector genera alrededor de 200,000 empleos formales, de los cuales el 60% son ocupados por mujeres. Estas trabajadoras desempeñan un papel crucial en la producción y exportación de flores, contribuyendo significativamente a la economía y al bienestar de sus familias. (ProColombia, 2024)

5.3. Ficha Técnica

Ilustración 1

Ficha Técnica

FICHA TÉCNICA: ROSA ROJO FREEDOM

NOMBRE: Rojo Freedom

CATEGORÍA: A

DESCRIPCIÓN

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

IMAGEN



CARACTERÍSTICAS

LARGO DE TALLO 40 – 90 cm

TAMAÑO DE BOTÓN 6 – 6.5 cm

NÚMERO DE PÉTALOS 40

RESISTENCIA 8 – 10 días

Nota. Ficha técnica del producto. Elaboración propia

5.4. Posición 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. País Importador

El país al que exportaremos es Estados Unidos. A continuación, presentamos información básica sobre este país.

Estados Unidos es una nación independiente organizada como una república federal compuesta por 50 estados y un distrito federal. Está ubicado en América del Norte, limitando al norte con Canadá y al sur con México. Su capital es Washington D.C. y su ciudad más grande es Nueva York. Casi todo su territorio se encuentra en el centro de América del Norte, donde están sus 48 estados principales, junto con Washington D.C., y se encuentra entre los océanos Pacífico y Atlántico, Con una superficie de 9.83 millones de kilómetros cuadrados y una población de casi 335 millones de personas, es el cuarto país más grande del mundo por tamaño y el tercero por número de habitantes. Es un país con mucha variedad cultural y étnica debido a su historia de inmigración. Además, tiene la economía más grande del mundo si hablamos del valor total de sus bienes y servicios, con un PIB de alrededor de 22.6 billones de dólares. También es un país muy importante en áreas como la ciencia, la tecnología y la industria, siendo líder desde finales del siglo XIX y principios del XX.

6.2. Industria Del Producto O Servicio A Exportar

En Estados Unidos, la floricultura (cultivo y venta de flores) es una industria importante que genera empleos y oportunidades de negocio. También ayuda al crecimiento económico del país. Gracias a sus diferentes regiones, tiene una gran variedad de flores y es reconocido a nivel mundial por su diversidad en este sector.

El crecimiento del mercado de flores en Estados Unidos es una oportunidad tanto para el país como para los productores extranjeros.

En los últimos años, los gustos de los consumidores han cambiado: antes preferían flores como crisantemos y claveles, pero ahora buscan flores más especiales. Esto ha hecho que aumenten las importaciones de flores desde otros países.

Colombia es uno de los principales proveedores de flores hacia Estados Unidos, siendo las rosas, claveles, crisantemos y alstroemerias las flores más exportadas.

Las flores cortadas se han vuelto populares, sobre todo entre los jóvenes y quienes viven en ciudades, ya que les gusta usarlas para expresarse por medio de sus formas y colores. Además, la venta por internet ha crecido bastante porque es más fácil y hay más opciones para elegir.

6.3. Entorno Geográfico

Estados Unidos tiene una superficie de aproximadamente 9,8 millones de kilómetros cuadrados, lo que lo convierte en el tercer país más grande del mundo. Su territorio es muy diverso y cuenta con diferentes paisajes como montañas, llanuras, bosques, desiertos y largas zonas costeras.

El país se divide en varias regiones geográficas principales:

- Los Apalaches, una antigua cadena montañosa ubicada al este.
- Las Grandes Llanuras, tierras fértiles ideales para la agricultura, ubicadas en el centro del país.

- Las Montañas Rocosas, una gran cordillera que va desde Canadá hasta el suroeste de Estados Unidos.
- Desiertos como el de Sonora y Mojave, ubicados en el suroeste.
- La costa del Pacífico (al oeste) y la costa del Atlántico (al este), que son zonas clave para el comercio y la industria.

Estados Unidos también tiene ríos muy importantes como el Misisipi y el Missouri, que son fundamentales para el transporte y la agricultura. Además, en la frontera con Canadá se encuentran los Grandes Lagos, una de las mayores fuentes de agua dulce del mundo y una región con mucha actividad industrial.

Por su tamaño, el país tiene una gran variedad de climas:

- Clima ártico en Alaska
- Clima templado en la mayor parte del territorio
- Clima tropical en zonas como Florida y Hawái.

Esta diversidad de climas influye fuertemente en la agricultura, la industria y el turismo del país.

6.4. 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.

6.5. Entorno Político

Estados Unidos es una república federal constitucional con un sistema de gobierno presidencialista, basado en la separación de poderes en tres ramas: el poder ejecutivo, el legislativo y el judicial. A continuación, te explicamos brevemente en qué consiste cada uno:

- **Sistema Federal:** En este sistema, el poder se divide entre un gobierno central (federal) y los estados que lo conforman. Estados Unidos fue uno de los primeros países en aplicar esta forma de organización. El gobierno federal se encarga de funciones esenciales como

la política exterior, la defensa y la economía nacional, mientras que los estados tienen autonomía en temas internos.

- **Poder Ejecutivo:** Está encabezado por el presidente, acompañado por el Vicepresidente, el Gabinete presidencial (formado por 15 secretarios que lideran los distintos departamentos o ministerios), la Oficina del Presidente (organismos administrativos que lo asesoran) y agencias independientes como la CIA, el FBI o la FDA.

Para ser presidente, se deben cumplir tres requisitos:

1. Tener al menos 35 años,
2. Haber nacido en Estados Unidos,
3. Haber vivido en el país por lo menos 14 años.

- **Poder Legislativo:** Está formado por dos cámaras: la Cámara de Representantes y el Senado, que en conjunto constituyen el Congreso de los Estados Unidos. Esta rama es la encargada de hacer las leyes, declarar la guerra y realizar investigaciones sobre temas relevantes para el país.
- **Poder Judicial:** Lo conforman la Corte Suprema de Justicia, los tribunales de apelación, los juzgados federales de distrito y algunos tribunales especiales como el Tribunal de Cuentas, el Tribunal de Reclamaciones y el Tribunal de Apelación para Veteranos de Guerra. Su función principal es interpretar las leyes y garantizar que se cumpla la Constitución.

6.6. Tratado De Libre Comercio

El tratado de libre comercio entre Colombia y los Estados Unidos de América firmado el 22 de noviembre del 2006, comenzó a tener efecto a partir del 15 de mayo del 2012. El tratado afecta todos los sectores de la economía y la vida productiva nacional, entre ellas las TIC.

Este TLC ha estado vigente desde entonces y solo ha beneficiado de manera positiva a Colombia y a sus miles de empleados, pues dicho TLC les ha permitido colocar sus productores en condiciones preferenciales permanentes en el mercado más grande del mundo. Sumado a que al Estados Unidos ser el principal socio comercial de Colombia, dicho tratado solo generara más empleo y mayores ingresos siendo así una gran mejora y beneficio para ambos países.

6.7. Comercio Exterior En Estados Unidos

El comercio exterior de Estados Unidos se encuentra actualmente en una fase de transformación significativa, influenciada principalmente por políticas proteccionistas y dinámicas cambiantes en el mercado global. Las relaciones comerciales de Estados Unidos con diversos países se han visto envueltas en una notable tensión debido a la implementación de políticas proteccionistas y la imposición de aranceles por parte de la presente administración del presidente Donald Trump. Estas medidas han generado fricciones significativas con socios comerciales clave y han tenido notables repercusiones en la economía global.

Aun así, después de estas medidas adoptadas no todo ha sido malo, pues en enero del año 2025 Estados Unidos presento un notable incremento en sus exportaciones a comparación del mismo mes del año pasado, obteniendo así un crecimiento e incremento de \$3,35MM (2,08%).

De igual manera, las importaciones también presentaron un notable aumento a comparación de las cifras presentadas en el mismo mes del año pasado, y este incremento fue de \$63.5MM (25.0%)

6.7.1. Exportaciones

En el mes de enero del año 2025, Estados Unidos exporto principalmente a:

- México (\$27.9MM)
- Canadá (\$26.5MM)
- China (\$9.9MM)
- Países Bajos (\$7.33MM)
- Alemania (\$6.09MM)

6.7.2. Importaciones

En el mes de enero del año 2025, Estados Unidos importo principalmente desde:

- México (\$41,7MM)
- China (\$41,6MM)
- Canadá (\$38,3MM)
- Suiza (\$23,8MM)
- Alemania (\$13,7MM)

El comercio exterior en Estados Unidos se puede considerar como uno de los más dinámicos y organizados que pueden existir actualmente en el mundo. El país al contar con múltiples puertos marítimos, aeropuertos internacionales y pasos fronterizos terrestres, le permite

importar y exportar bienes de manera creciente, es por esto por lo que cada año así de manera mínima este país logra presentar un notable aumento en dichas operaciones de comercio exterior.

Un aspecto poco conocido pero fundamental del comercio exterior en Estados Unidos es el enfoque estratégico que presenta en la exportación de servicios y no solo de bienes como se tiene pensado. Aunque no lo parezca Estados Unidos es el mayor exportador de servicios del mundo, destacando y desempeñándose en áreas como la tecnología, finanzas, entretenimiento, consultoría y educación. Convirtiendo así a Estados Unidos no solo en un país importador de productos terminados, sino en un centro de transformación y redistribución global. Esta flexibilidad, combinada con un sistema logístico eficiente de alto nivel, ha convertido a estados unidos en un eje clave del comercio global.

Una característica clave del comercio del comercio exterior estadounidense es su constante inversión en tecnología aduanera y logística inteligente. En muchos puertos y aeropuertos, se emplean diversos sistemas automatizados de inspección, escaneo y rastreo satelital para monitorear las mercancías en tiempo real, ayudando a agilizar el despacho aduanero, sino que también ayuda a reforzar aun mas la seguridad y a reducir los tiempos de espera.

Esta combinación de innovación y control permite que Estados Unidos logre mantener una de las cadenas de suministro más confiables del planeta.

6.8. 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.

6.9. Tipo De Cambio

El comportamiento del peso colombiano frente al dólar estadounidense ha presentado múltiples fluctuaciones, influenciado por factores tanto internos como externos. Uno de los principales elementos que afecta su valor es el precio internacional del petróleo, ya que Colombia es un importante exportador de este recurso. Cuando el precio del petróleo cae, suele haber una depreciación del peso frente al dólar.

Además, la política monetaria de Estados Unidos, especialmente las decisiones de la Reserva Federal sobre las tasas de interés, tiene un impacto directo en la fortaleza del dólar. Una subida en las tasas tiende a fortalecer la moneda estadounidense, lo que puede generar presión sobre el tipo de cambio en países como Colombia.

Otros factores que también inciden en esta dinámica son la estabilidad política y económica interna de Colombia, los niveles de inflación, el manejo de la deuda pública y el volumen de reservas internacionales.

En resumen, el peso colombiano tiende a depreciarse frente al dólar en contextos de incertidumbre económica, inestabilidad política o caídas en los precios del petróleo. Por el contrario, puede apreciarse cuando las condiciones internas son estables y los factores externos son favorables.

6.10. Inflación En El País Destino

En febrero del año 2025, la inflación en Estados Unidos se mantuvo estable, ubicándose en un 2,5% interanual. Sin embargo, existe cierta preocupación entre los economistas debido a la entrada en vigor de algunos nuevos aranceles establecidos por el presidente Donald Trump. Estos

impuestos a las importaciones podrían generar aumentos significativos en los precios, impulsando la inflación en los próximos meses.

Ante este panorama, la Reserva Federal (banco central de Estados Unidos) ha decidido mantener las tasas de interés sin cambios, mientras evalúa el impacto que estas nuevas políticas económicas pueden tener en la economía del país.

A pesar de esta estabilidad momentánea, las proyecciones han sido ajustadas. Las autoridades monetarias han señalado que la inflación podría cerrar el año 2025 en un 2,7%, un nivel más alto del que se había estimado previamente en diciembre del año anterior.

6.10.1. Como La inflación afecta a Estados Unidos

La inflación en Estados Unidos tiene múltiples efectos sobre la economía, tanto a nivel macroeconómico como en el bienestar de los ciudadanos. A continuación, se destacan algunos de los impactos más relevantes:

- **Poder adquisitivo:** A medida que los precios de bienes y servicios aumentan, el poder adquisitivo de los consumidores disminuye. Esto significa que con la misma cantidad de dinero se pueden adquirir menos productos, afectando directamente el consumo de los hogares, especialmente aquellos con ingresos fijos o bajos.
- **Incertidumbre económica:** Una inflación elevada y volátil puede generar un entorno económico incierto. Las empresas enfrentan dificultades para planificar sus precios, costos y márgenes de ganancia, lo que puede frenar las inversiones, dificultar la toma de decisiones estratégicas y afectar el crecimiento económico a largo plazo.

- **Desigualdad social:** La inflación tiende a afectar de manera más severa a los sectores de la población con menores ingresos. Las personas con ingresos fijos o sin acceso a activos financieros se ven más perjudicadas por el aumento de precios, especialmente en bienes y servicios esenciales. Por otro lado, quienes poseen activos como propiedades o inversiones pueden protegerse parcialmente e incluso beneficiarse de ciertos efectos inflacionarios.

6.11. Producción Nacional De Estados Unidos

La producción nacional de Estados Unidos se caracteriza por ser robusta, altamente diversificada y con un comportamiento generalmente estable, aunque susceptible a cambios repentinos derivados de condiciones tanto globales como locales.

En los últimos años, especialmente tras la recuperación económica postpandemia, se ha evidenciado un notable impulso en el desarrollo tecnológico, así como un fortalecimiento significativo del mercado interno, factores que han contribuido a mantener a Estados Unidos como una de las economías más productivas y competitivas del mundo.

La economía estadounidense se distingue por su equilibrio entre distintos sectores, siendo el sector de servicios el más dominante, representando aproximadamente el 80% del Producto Interno Bruto (PIB). No obstante, también presenta un desempeño sólido en áreas como la manufactura, la agricultura y la tecnología avanzada.

Además, Estados Unidos es reconocido globalmente como líder en innovación, así como en la producción de bienes tecnológicos e industriales, consolidando su posición estratégica en el comercio internacional y en la economía global.

Ahora bien, los productos más exportados e importados en el mes de enero del año 2025 por este país son:

Exportados:

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

Importados:

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

6.12. Distribución Física Internacional**Detalles de logística:**

Para garantizar el éxito de la operación de exportación de rosas, se ha diseñado una estrategia logística que contempla los siguientes aspectos fundamentales:

- 1. Preparación de las rosas:** Se llevará a cabo el empaquetado de 24 cajas de cartón tipo tabaco, cada una con 30 rosas, asegurando que se mantengan en condiciones óptimas de temperatura, humedad y manipulación, lo cual es esencial debido a la naturaleza

perecedera del producto.

2. Documentación: La operación incluirá la preparación previa de los documentos exigidos para la exportación, tales como:

- Factura comercial
- Lista de empaque
- Certificado fitosanitario
- Guía aérea

Esta documentación garantizará la legalidad y trazabilidad del envío, así como su aceptación por parte de las autoridades aduaneras tanto en Colombia como en el país destino.

3. Transporte internacional: Debido a las características sensibles del producto, se requiere un medio de transporte rápido y eficaz, capaz de mantener la cadena de frío durante todo el trayecto.

Sistema de transporte de carga:

El transporte aéreo ha sido seleccionado como el medio ideal para esta exportación, dado que ofrece:

- Rapidez en la entrega, fundamental para productos perecederos como las flores.
- Condiciones controladas de temperatura y humedad, que permiten preservar la calidad de la mercancía durante el trayecto.
- Mayor seguridad en el manejo y entrega del producto.

Si bien el costo puede ser más elevado en comparación con otros medios como el marítimo, esta modalidad representa la mejor opción para garantizar la frescura y presentación del producto al momento de su llegada al mercado de destino.

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, creemos 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.

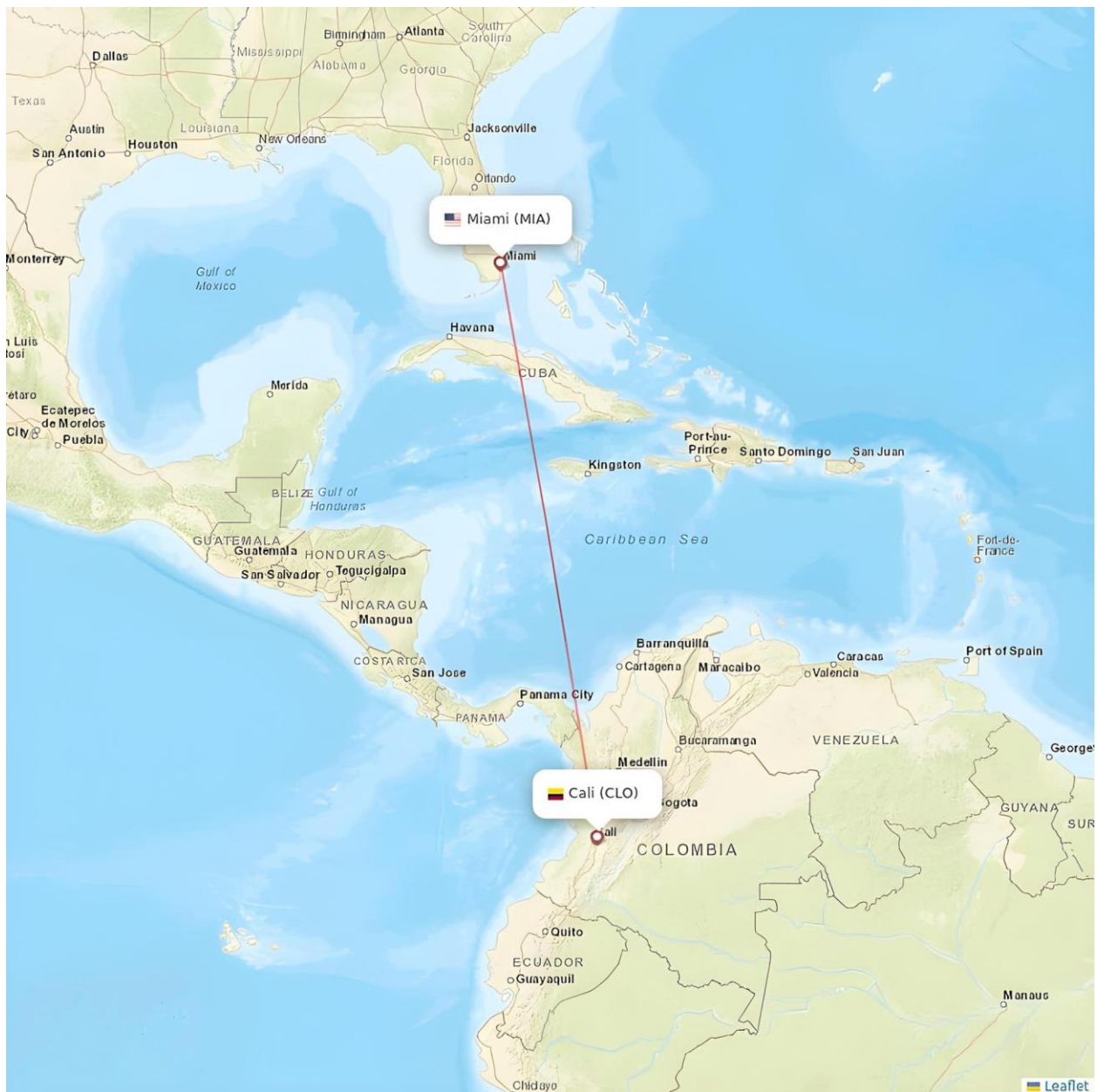
Acceso Aéreo:

Aeropuertos para el manejo de carga:

- Aeropuerto Alfonso Bonilla Aragón (Salida)
- Aeropuerto Internacional de Miami (Llegada o Destino)

Ilustración 2

Direct flights from Cali to Miami



Nota. Ruta Aerea desca Cali Hasta Miami. Tomado de (Direct Flights, 2025)

7. Proceso De Exportación

7.1. Logística De Exportación

El proceso de exportación requiere una serie de pasos estructurados que permiten garantizar la legalidad, trazabilidad y eficiencia en la salida de productos desde Colombia hacia el mercado internacional. A continuación, se presenta una guía procedimental basada en los lineamientos establecidos por ProColombia y la normativa vigente. (ProColombia, 2018)

- 1. Creación de la empresa exportadora:** Para legalizar y legitimar el proceso de exportación, es imprescindible constituir una empresa formalmente registrada en Colombia. Esto permite actuar conforme a la legislación nacional e internacional, facilitando la operación ante entidades como la DIAN y la Cámara de Comercio.
- 2. Registro como exportador:** Toda persona natural o jurídica que desee realizar actividades de exportación debe estar inscrita en el Registro Único Tributario (RUT). Este paso permite su identificación ante la DIAN y lo habilita para operar legalmente bajo el régimen aduanero colombiano.
- 3. Clasificación arancelaria del producto:** Se debe determinar la partida arancelaria correspondiente al producto a exportar. Este código es esencial para identificar el producto a nivel internacional, acceder a información sobre aranceles, restricciones o beneficios comerciales.
- 4. Solicitud de vistos buenos o permisos previos:** Algunos productos requieren la autorización previa de entidades como el ICA, INVIMA o Ministerio de Salud, dependiendo de su naturaleza. Estos vistos buenos certifican que el producto es apto para consumo humano, animal o cumple con los requisitos sanitarios del país destino.

5. Selección del mercado de destino: Es fundamental realizar una investigación de mercado para identificar oportunidades, condiciones de entrada, barreras comerciales y preferencias del consumidor en el país destino.
6. Negociación internacional (INCOTERMS): Deben establecerse los términos de negociación mediante un contrato internacional de compraventa, incluyendo los INCOTERMS que definirán responsabilidades, costos y riesgos entre el exportador y el importador.
7. Registro en la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE): Este sistema permite gestionar y agilizar de forma electrónica todos los trámites requeridos para la exportación, facilitando la interacción con diferentes entidades gubernamentales.
8. Certificado de origen: Si el país de destino tiene acuerdos comerciales vigentes con Colombia, se debe solicitar el certificado de origen que permitirá acceder a beneficios arancelarios y cumplir con las condiciones preferenciales.
9. Procedimiento aduanero de exportación: Implica la presentación de los documentos requeridos ante la DIAN, tales como la declaración de exportación, factura comercial, lista de empaque, guía aérea o marítima, y demás exigencias legales según el tipo de producto.
10. Documentos de exportación; Se deben conservar todos los documentos que acrediten la realización de la operación exportadora: factura, guía de transporte, certificaciones sanitarias, certificado de origen, entre otros. Estos permiten dar validez legal al proceso.
11. Reintegro de divisas: El pago recibido en moneda extranjera por parte del cliente debe ser reintegrado al país y convertido a pesos colombianos mediante el sistema financiero

autorizado, cumpliendo con los plazos y procedimientos establecidos por el Banco de la República.

7.2. Creación De La Empresa

Nuestra empresa ha sido creada con el firme propósito de ofrecer calidad, precisión y excelencia en la exportación de flores y plantas ornamentales, destacándonos por un enfoque comprometido con la sostenibilidad, la innovación y la satisfacción de nuestros clientes internacionales.

Nos encontramos ubicados en Colombia, un país privilegiado por sus condiciones climáticas y suelos fértiles, factores que nos permiten producir flores únicas, de gran variedad y altísima calidad. En este contexto, nuestro producto insignia son las rosas, reconocidas a nivel mundial por su belleza, frescura y durabilidad.

7.2.1. ¿Cómo Funciona Nuestra Empresa?

Nuestra operación se divide en tres fases clave, diseñadas estratégicamente para garantizar un servicio distintivo, eficiente y de alto nivel en el comercio internacional:

- 1. Producción:** Seleccionamos a mano nuestras rosas de forma cuidadosa y meticulosa, asegurándonos de que cada flor cumpla con los más altos estándares de calidad establecidos por nuestra empresa. Este proceso garantiza la frescura, uniformidad y estética de nuestras flores.
- 2. Empaque y Logística:** Cada proceso de exportación es planificado con máxima precisión. Utilizamos empaques especializados y sistemas de refrigeración y transporte logístico que mantienen las condiciones óptimas para conservar las flores frescas hasta su

destino final. La trazabilidad y control en la cadena de frío son elementos fundamentales en esta fase.

3. Exportación: Nos especializamos en llevar nuestras rosas a diversos mercados internacionales, cumpliendo con todos los requisitos fitosanitarios, aduaneros y documentales. Nuestro equipo se encarga de supervisar cada detalle del proceso para asegurar el cumplimiento de las normas del país de destino y la satisfacción de nuestros clientes.

7.2.1. Rut

Ilustración 3

Rut.


DIAN POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal		001	
2. Concepto 012 <small>Espacio reservado para la DIAN</small>			4. Número de formulario		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 900.123.456-7		6. DV 7	12. Dirección asociado Impuestos Cali		14. Buena electrónico
IDENTIFICACIÓN					
24. Tipo de contribuyente Persona Jurídica		25. Tipo de documento 1		26. Número de identificación	
Lugar de expedición		28. País		29. Ciudad/Municipio	
31. Primer apellido		32. Segundo apellido		33. Primer nombre	
34. Otros nombres		35. Razón social FlorenciaExport S.A.S		37. Sigla F.E SAS	
25. Nombre comercial FlorenciaExport		30. Ciudad/Municipio			
UBICACIÓN					
28. País Colombia		29. 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. 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 4774	47. Fecha inicio actividad 28 / 11 / 2023	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código 1 2	52. Número establecimientos
51. Código					
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 - Obligado a llevar contabilidad. Consulte aquí los códigos de actividad económica					
Obligados aduaneros					
54. Código					
1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18
19	20				
Exportadores					
55. Forma		55. Tipo		Servicio	
				1	2
				3	
				57. Exportador	
				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. Anexos <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		60. No. de Folios		61. Fecha	
<small>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.</small>					

Nota. Registro Rut. Formato tomado de (Dian, 2025)

7.2.2. Cámara De Comercio

Ilustración 4

Cámara De Comercio



CODIGO DE VERIFICACION: 0817560YB5
NUMERO DE RADICACION: 20170404002-INT
FECHA DE IMPRESION: MARTES 29 AGOSTO 2024 06:51:49 PM
PAGINAS: 1

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

CERTIFICA

NOMBRE(S) Y APELLIDO(S): CARLOS MARIO DUARTE LENIS
C.C. 1108562162
Empresa: FlorenciaExport S.A.S
NIT: 854.123.654-9

CERTIFICA

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL: Cl. 13 #100-45
MUNICIPIO: CALI-VALLE
TELÉFONO COMERCIAL: 310 555 6789
TELÉFONO COMERCIAL 2: NO REPORTADO
TELÉFONO COMERCIAL: NO REPORTADO
FAX: NO REPORTADO
CORREO ELECTRONICO: contacto@florenciaexport.com

DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL: CL. 17 NRO. 47A 08
MUNICIPIO: CALI-VALLE
TELÉFONO PARA NOTIFICACIÓN 1: 3360053
TELÉFONO PARA NOTIFICACIÓN 2: NO REPORTADO
TELÉFONO PARA NOTIFICACIÓN 3: 3108393124
FAX PARA NOTIFICACIÓN: NO REPORTADO
CORREO ELECTRÓNICO DE NOTIFICACION: contacto@florenciaexport.com

CERTIFICA

MATRÍCULA MERCANTIL: 866336-1
FECHA DE MATRÍCULA EN ESTA CAMARA: 07 DE MARZO DE 2019
ÚLTIMO AÑO RENOVADO: 2024
FECHA DE LA RENOVACIÓN: 29 DE MARZO DE 2024

CERTIFICA

ACTIVIDAD PRINCIPAL
 G4659 COMERCIO AL POR MAYOR DE FLORES CORTADAS

CERTIFICA

QUE A NOMBRE DE LA FIRMA FIGURA MATRICULADO EN LA CAMARA DE COMERCIO BAJO EL NRO.
 866337 - 2 **EL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO:** FlorenciaExport S.A.A.S

UBICADO EN: CL. 13 #100-45 DE CALI
FECHA MATRICULA: 07 DE MARZO DEL AÑO 2019
RENOVO: POR EL AÑO 2024

Nota. Registro en la cámara de comercio. Formato tomado de (Cámara de comercio de cali,

2025)

7.3. Trámites Ante Las Entidades De Control

Para que nuestra empresa pueda llevar a cabo procesos de exportación de forma legal y eficiente, es fundamental realizar el registro ante la **Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE)**, una plataforma habilitada por el Gobierno colombiano que facilita y centraliza los trámites necesarios para el comercio exterior.

Pasos para el Registro en la VUCE:

- 1. Acceso a la plataforma:** Ingresar al sitio oficial de la [VUCE Colombia](#), y en caso de no contar con un usuario, realizar el registro como nuevo usuario.
- 2. Selección del módulo:** Una vez dentro de la plataforma, se debe acceder a la sección de *"Exportadores / Contingentes de Exportación"* y diligenciar el formulario solicitado.
- 3. Diligenciamiento del formulario:** Completar la información requerida, que incluye:
 - Información básica de la empresa (razón social, NIT, dirección, datos de contacto).
 - Nombre del representante legal.
 - Productos a exportar (clasificados por su **partida arancelaria**).
 - Países de destino o mercado objetivo.
- 4. Adjuntar documentos requeridos:** Los documentos deben ser escaneados en formato **PDF** y adjuntados en la plataforma. Entre los principales documentos solicitados se encuentran:
 - RUT actualizado.
 - Certificado de existencia y representación legal.
 - Certificaciones fitosanitarias.
 - Certificado del INVIMA (si aplica).

- Certificado de sostenibilidad (en caso de estar disponible).

5. Validación: Tras el envío del formulario y los documentos, la VUCE procederá a verificar la información suministrada. Si todo está en orden, la empresa será notificada y habilitada para ejercer formalmente actividades de exportación.

7.3.1. Requisitos Previos para Registrarse ante la VUCE

Antes de iniciar el proceso, la VUCE exige el cumplimiento de los siguientes requisitos esenciales:

- Estar inscrito en el **Registro Único Tributario (RUT)**.
- Mantener actualizada la información registrada en dicho documento.

7.3.2. Beneficios para los Comerciantes al Usar la VUCE

- Reducción de costos asociados a demoras logísticas y administrativas.
- Agilidad en la liberación de mercancías.
- Reglas claras y procesos predecibles.
- Mayor eficiencia en el uso de recursos.
- Acceso a información más transparente y centralizada por parte del Gobierno.

7.3.3. Vuce

Ilustración 5

Registro Vuce

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Registro de Nuevo Usuario

Validación del cliente Nueva consulta Ingresar

* RUT: 0
 Teléfono:
 E-mail:
 Dirección:
 * ID Usuario:
 * Identificación firmante (Representante legal Sin DV):
 * Contraseña:
 Nombre representante legal:
 Teléfono representante legal:

* Nombre Completo:
 Fax: * Celular:
 Otro E-mail:
 Ciudad:
 * Tipo Usuario: Seleccione...
 * Lugar de expedición del documento: Seleccione...
 * Repetir Contraseña:
 Identificación representante legal (Sin DV):
 E-mail representante legal:

Modulos
 Importaciones
 Exportaciones/contingentes de exportación

Nota. Registro ante la vuce. Tomado de (MicCit, 2025)

7.4. Verificación De Las Descripciones Mínimas

Ilustración 6

Perfil de la mercancía

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			

Nota. Detalles sobre la mercancía. Tomado de (Dian, 2025)

Ilustración 7

Perfil de la mercancía

Descripciones de mercancías para exportaciones – 0603110000										Cerrar ventana
Orden	Código	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Decimales	Obligatorio	Desde	Hasta	Leg	Detalle
3	103	Especie	NUMÉRICO	8		SI	02-ene-2022	...		
4	104	Variedad	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	...		

Nota. Descripción mínima de la mercancía. Tomado de (Dian, 2025)

8. Normatividad Legal

Para realizar un proceso de exportación conforme a la ley colombiana, es imprescindible cumplir con una serie de requisitos legales y documentales establecidos por las entidades competentes. A continuación, se detallan los principales aspectos normativos que deben atenderse:

8.1. Requisitos Legales Generales para Exportar desde Colombia

- 1. Registro como exportador:** Toda persona natural o jurídica que desee exportar debe estar registrada ante la DIAN y contar con su inscripción en el Registro Único Tributario (RUT) como exportador.
- 2. Estudio de mercado y localización de la demanda potencial:** Es fundamental identificar y analizar los mercados internacionales donde exista una demanda para el producto ofrecido, con el fin de enfocar los esfuerzos comerciales.
- 3. Clasificación arancelaria (subpartida arancelaria):** Es obligatorio ubicar correctamente la subpartida arancelaria del producto en el Arancel de Aduanas colombiano. Esta clasificación permitirá identificar los aranceles aplicables y los posibles tratados comerciales que puedan brindar preferencias arancelarias.
- 4. Determinación del origen (Declaración juramentada):** En caso de acogerse a un acuerdo comercial, se debe solicitar la determinación de origen del producto, mediante una declaración juramentada que certifique que la mercancía cumple con los requisitos de origen del acuerdo respectivo.

8.2. Documentación Obligatoria para Presentar ante la DIAN

- **Factura comercial:** Documento que detalla la transacción comercial entre el exportador y el comprador internacional.
- **Lista de empaque (Packing List):** Detalla el contenido, número de unidades, dimensiones y peso de cada empaque, en caso de que se requiera.
- **Registro sanitario o vistos buenos:** Aplicables únicamente si el producto lo requiere. En el caso de flores, se exige un certificado fitosanitario, emitido por el ICA.
- **Documento de transporte:** Puede ser una guía aérea, conocimiento de embarque (B/L), o carta de porte, dependiendo del medio de transporte utilizado.
- **Documentos adicionales:** Cualquier otro certificado o documento requerido por el país de destino o por la naturaleza del producto, como el certificado de sostenibilidad, permisos ambientales, entre otros.

8.3. Normatividad País Destino

Para el ingreso legal de mercancías al territorio estadounidense, es necesario cumplir con una serie de documentos exigidos por las autoridades aduaneras, especialmente por la U.S. Customs and Border Protection (CBP). A continuación, se presentan los documentos requeridos para la importación de flores, como las rosas, al mercado de Estados Unidos:

8.3.1. *Documentos Requeridos para el Ingreso de Mercancías a EE. UU*

1. **Documento de transporte:** Este puede ser una guía aérea (Air Waybill), conocimiento de embarque (Bill of Lading), o cualquier documento que acompañe la mercancía durante su transporte y permita su identificación y trazabilidad.
2. **Factura comercial:** Documento emitido por el exportador donde se especifican los detalles de la transacción, incluyendo el precio, descripción de las rosas, cantidad, condiciones de venta (Incoterm), y datos del comprador.
3. **Manifiesto de carga o despacho inmediato:** Documento que detalla el contenido de la carga transportada, el cual debe ser presentado por el transportista antes del arribo de la mercancía para su revisión y despacho inmediato por parte de las autoridades aduaneras.
4. **Lista de embalaje (Packing list):** Documento auxiliar que proporciona un desglose detallado del contenido, peso, volumen y presentación de cada empaque, útil para la inspección y verificación de la carga.
5. **Documentos adicionales del producto:** Dependiendo del tipo de mercancía, podrían requerirse certificados adicionales como:
 - **Certificado fitosanitario:** Emitido por el ICA en Colombia, exigido por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA-APHIS) para verificar que las rosas estén libres de plagas o enfermedades.
 - **Certificado de origen:** En caso de aplicar a preferencias arancelarias bajo tratados comerciales.

- **Permisos ambientales o de sostenibilidad:** si se exigen en el marco de regulaciones ambientales estadounidenses.

9. Termino De Negociación Internacional

Incoterm seleccionado: FCA (Free Carrier / Libre transportista)

El término de negociación internacional elegido para este proceso de exportación es **FCA**. Esta modalidad nos brinda ventajas significativas, especialmente en la exportación de productos perecederos como las rosas, ya que permite:

- Cumplimiento efectivo en la entrega: Bajo el término FCA, la responsabilidad del exportador finaliza una vez que la mercancía es entregada al transportista designado por el comprador, en un lugar acordado (por ejemplo, en el aeropuerto o en las instalaciones del agente logístico).
- Reducción de riesgos y costos adicionales: Al transferirse la responsabilidad desde el exportador al comprador en un punto acordado dentro del país de origen, se evitan complicaciones logísticas posteriores, permitiendo una planificación más eficiente del transporte internacional.
- Claridad en las responsabilidades: El uso del FCA permite una división clara de las obligaciones y costos entre el exportador y el importador, lo que facilita la negociación, el cumplimiento de plazos, y la transparencia en el proceso comercial.

Por estas razones, el Incoterm FCA resulta el más adecuado para nuestra operación, ya que optimiza el proceso de entrega y asegura que nuestras rosas lleguen en condiciones óptimas a su destino.

9.1. Obligaciones Del Exportador

Para llevar a cabo un proceso de exportación conforme a la normatividad legal vigente en Colombia, el exportador debe cumplir con una serie de obligaciones, entre las cuales se destacan:

Domicilio legal y registro tributario

- Todas las personas jurídicas deben estar legalmente domiciliadas en Colombia.
- Todas las personas naturales deben estar registradas en el Registro Único Tributario (RUT).

Solicitud autorizada

- El exportador debe presentar una solicitud de exportación autorizada ante las entidades competentes.

Cumplimiento de normas de origen

- Manifiestar mediante declaración juramentada que los productos objeto de exportación cumplen con las normas de origen y demás requisitos estipulados en el acuerdo comercial correspondiente.

Documentación soporte y requisitos legales

- Contar con todos los documentos soporte exigidos y asegurar el cumplimiento de los requisitos legales al momento de presentar la declaración aduanera.

Declaración Andina de Valor

- En los casos que aplique, debe presentarse la Declaración Andina de Valor a través de una agencia de aduanas debidamente autorizada.

Conservación de documentos

- Conservar los documentos soporte y los recibos oficiales de pago (físicos o digitalizados) por un período de cinco (5) años a partir de la fecha de exportación.

Declaración juramentada de origen

- Mantener vigente la declaración juramentada de origen correspondiente para cada uno de los productos incluidos en las declaraciones de origen o declaraciones de factura.

(Fuente: Juriscol, 2019)

9.2. Responsabilidades

9.2.1. Responsabilidades Del Vendedor Incoterm Fca

Bajo el término de negociación internacional **FCA (Free Carrier / Libre transportista)**, el vendedor tiene la responsabilidad de cumplir con las siguientes obligaciones

Preparación y embalaje de la mercancía

- Preparar la mercancía de acuerdo con lo establecido en el contrato de compraventa.
- Embalar, empaquetar y marcar la mercancía de forma adecuada, según el tipo y modo de transporte seleccionado.

Documentación

- Proporcionar la documentación necesaria como la factura comercial y la lista de empaque.
- Brindar asistencia al comprador si este requiere otros documentos necesarios para el despacho o importación de la mercancía.

Notificación al comprador

- Notificar al comprador cuando la mercancía haya sido entregada al transportista en el lugar acordado (ya sea en las instalaciones del vendedor o en otro punto convenido).

Entrega y carga

- Si la entrega se realiza en las instalaciones del vendedor, este será responsable de cargar la mercancía en el vehículo del transportista designado por el comprador.
- Si la entrega se hace en un lugar distinto a sus instalaciones, el vendedor debe asumir el transporte interno hasta dicho punto, aunque no es responsable de la descarga al vehículo del transportista.

Despacho de exportación

- Realizar los trámites y asumir los costos relacionados con el despacho de exportación, asegurándose de cumplir con todos los requisitos legales y documentales necesarios para que la mercancía pueda salir del país.

9.2.2. RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR INCOTERMS FCA

En una operación internacional bajo el término **FCA (Free Carrier / Libre transportista)**, el comprador asume las siguientes responsabilidades:

Pago de la mercancía:

- Abonar el precio pactado en el contrato de compraventa, conforme a los términos y condiciones acordados.

Recepción de la mercancía:

- Recibir la mercancía una vez ha sido entregada al transportista designado por el comprador, ya sea en las instalaciones del vendedor o en otro lugar previamente convenido.
- En caso de que la entrega se realice en un lugar diferente a las instalaciones del vendedor, el comprador será responsable de la descarga de la mercancía para ubicarla en el vehículo de transporte.

Gestión y costos posteriores a la entrega: El comprador asume todos los costos y gestiones logísticas posteriores a la entrega de la mercancía, entre ellos:

- Transporte desde el punto de entrega convenido hasta el destino final.
- Descarga y manipulación de la mercancía.
- Almacenaje, consolidación u otras operaciones logísticas intermedias (si se requieren).
- Costes en la terminal de origen (si aplica).
- Transporte principal (marítimo, aéreo, terrestre o multimodal).
- Despacho de importación, incluyendo el pago de aranceles, impuestos y presentación de documentación ante las autoridades del país de destino.
- Costes en la terminal de destino.

- Transporte final hasta el lugar de destino acordado y su respectiva descarga.

10. Herramientas Prácticas Empleadas

Como se mencionó anteriormente en las estrategias aplicadas, a continuación, se presentan algunas de las herramientas clave que facilitaron el desarrollo de este proyecto, permitiéndonos realizar una investigación y análisis de mercado eficientes. Estas herramientas no solo contribuyeron al éxito del estudio, sino también a la evaluación de la rentabilidad del proceso de comercio exterior que proyectamos llevar a cabo.

1. **World Trade Organization (WTO) – Organización Mundial del Comercio (OMC):**

Esta fuente de consulta fue fundamental para obtener información detallada sobre las políticas comerciales y los acuerdos internacionales vigentes entre Colombia y nuestro país objetivo: Estados Unidos. A través de esta plataforma, fue posible identificar las barreras comerciales actuales, así como las implicaciones de las recientes decisiones del gobierno estadounidense, lo cual fue crucial para planear adecuadamente nuestra estrategia de exportación.

2. **World Bank Open Data:** El portal de datos abiertos del Banco Mundial nos brindó acceso gratuito a estadísticas económicas globales, incluyendo indicadores macroeconómicos, niveles de pobreza, infraestructura, salud y educación. Esta herramienta nos permitió tener una visión general del entorno económico de Estados Unidos, facilitando así un análisis más preciso sobre la viabilidad y rentabilidad de nuestras operaciones de comercio exterior.

3. **SpyFu:** Con un enfoque orientado a la inteligencia competitiva, SpyFu nos ayudó a comprender mejor las estrategias utilizadas por nuestros potenciales competidores. A través de esta plataforma, fue posible analizar el uso de palabras clave, campañas de anuncios y otras prácticas digitales aplicadas por empresas similares, lo cual nos

proporcionó una base para mejorar nuestras propias estrategias de posicionamiento y captación de mercado.

4. **SEMrush:** Es una herramienta avanzada de marketing digital que nos permitió realizar análisis competitivos exhaustivos. Gracias a sus funciones, pudimos estudiar el tráfico web, las campañas publicitarias y las palabras clave más efectivas empleadas por los actores principales del mercado. Esta herramienta fue esencial para entender cómo se comporta la competencia en el entorno digital y para desarrollar estrategias adaptadas que nos permitan destacar frente a ellos.

11. Estrategias De Aprovechamiento

Las estrategias de aprovechamiento son herramientas clave que nos permiten realizar una correcta inteligencia de mercados, optimizando nuestras operaciones y maximizando las oportunidades en el comercio exterior. A continuación, se detallan las principales estrategias empleadas en el desarrollo de este trabajo:

11.1. Vigilancia Continua

Consideramos que la vigilancia continua es una estrategia crucial, no solo para nuestro producto específico, sino para todos los productos en general. El monitoreo constante del mercado y del entorno comercial es fundamental para estar al tanto de cambios en políticas gubernamentales, fluctuaciones en las tasas de cambio, nuevas regulaciones, entre otros.

Por ejemplo, en el contexto de nuestro producto y mercado objetivo (Estados Unidos), hemos estado observando de cerca las nuevas políticas gubernamentales y las regulaciones implementadas por la administración actual de Estados Unidos en cuanto al ingreso de mercancías provenientes del extranjero. Esta vigilancia nos permite identificar posibles riesgos o amenazas, como el aumento de aranceles o la adopción de políticas económicas proteccionistas que podrían generar retrasos significativos o incluso afectar nuestra relación comercial con dicho país.

11.2. Tendencias y Anticipación del Comportamiento del Consumidor

Mantener un monitoreo constante de las tendencias de consumo es esencial para prever cambios en la demanda. En nuestro caso, esto se aplica principalmente a nuestro mercado

objetivo, que es Estados Unidos. La anticipación del comportamiento del consumidor nos permite:

- Presentar innovaciones antes que la competencia.
- Adaptarnos rápidamente a los cambios en las preferencias del consumidor.
- Prever la demanda de productos o servicios antes de que se materialice, lo que nos da una ventaja competitiva.

Esta estrategia no solo asegura que estemos alineados con las necesidades del consumidor, sino también nos permite posicionarnos como líderes en innovación dentro de nuestro segmento.

11.3. Gestión de Riesgos

La gestión de riesgos es otra estrategia clave que se deriva de la inteligencia de mercados. A través de un análisis proactivo, podemos identificar posibles riesgos antes de que se materialicen y afecten nuestras operaciones. Algunas de las estrategias que implementamos para mitigar estos riesgos incluyen:

- **Identificación de cambios regulatorios:** Estar al tanto de las modificaciones en las políticas o normativas que puedan impactar nuestra actividad comercial.
- **Evaluación de riesgos económicos y financieros:** Analizar las fluctuaciones económicas o financieras que puedan alterar la demanda de nuestro producto o servicios.
- **Análisis de la estabilidad en la cadena de suministro:** Evaluar la estabilidad de proveedores, compradores y aliados estratégicos para asegurar la continuidad de

nuestras operaciones sin interrupciones.

11.4. Inteligencia Geoespacial

Finalmente, destacamos la importancia de la inteligencia geoespacial, una estrategia que nos permite analizar la distribución geográfica de los consumidores y los mercados potenciales.

Utilizando herramientas de mapas de calor, podemos:

- Identificar ubicaciones de tiendas físicas o puntos de venta en zonas con alta demanda.
- Ofrecer promociones o productos específicos adaptados a las características geográficas de los consumidores.
- Identificar mercados nacionales e internacionales con alta oportunidad de crecimiento, optimizando nuestra estrategia de expansión.

Esta herramienta nos permite no solo visualizar la demanda en diferentes regiones, sino también planificar de manera más eficiente las estrategias de marketing y distribución.

12. Etiquetado

12.1. Etiquetado En Colombia

En Colombia, el etiquetado para la exportación de productos está regulado principalmente por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la Autoridad Sanitaria y Fitosanitaria del país, representada por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). A continuación, se detallan los principales requisitos para el etiquetado de productos que se exportan desde Colombia:

1. La etiqueta de los productos debe contener información clara y precisa para cumplir con las normativas nacionales e internacionales. Los requisitos incluyen:
 - **Nombre del producto:** El nombre comercial o comúnmente reconocido del producto.
 - **País de origen:** Especificar que el producto proviene de Colombia.
 - **Lista de ingredientes:** En productos alimenticios, debe incluirse una lista detallada de los ingredientes, ordenados en función de su peso (de mayor a menor).
 - **Cantidad neta:** El contenido del producto en unidades de peso o volumen.
 - **Fecha de vencimiento:** Indicada de manera clara, especialmente en productos perecederos.
 - **Instrucciones de almacenamiento:** Para asegurar la conservación adecuada del producto hasta su consumo o uso.

2. **Idioma:** La etiqueta debe estar en español, ya que es el idioma oficial de Colombia. No obstante, también se permite la inclusión de otros idiomas (como inglés) para facilitar la comprensión en mercados internacionales.
3. **Tamaño de Letra y Legibilidad:** Es obligatorio que la información en la etiqueta sea fácilmente legible, por lo que el tamaño de la letra debe ser adecuado para garantizar la claridad de los datos. El etiquetado debe ser diseñado de manera que no cause confusión ni dificultad para su lectura.
4. **Advertencias:** Si el producto tiene algún riesgo para la salud o la seguridad, se debe incluir una advertencia clara y visible en la etiqueta. Esto es especialmente importante en productos alimenticios, farmacéuticos o químicos.
5. **Requisitos Específicos para Ciertos Productos:** Dependiendo de la naturaleza del producto, pueden existir requisitos adicionales de etiquetado. Algunos de los productos que requieren etiquetados especiales incluyen:
 - Alimentos y bebidas alcohólicas: Requieren advertencias y detalles sobre su composición y contenido.
 - Productos farmacéuticos y dispositivos médicos: Deben cumplir con normas específicas sobre dosis, modo de uso y advertencias de seguridad.
 - Productos químicos: El etiquetado debe cumplir con normativas de seguridad que incluyan símbolos y señales de advertencia.

12.2. Etiquetado En Estados Unidos

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.

13. Envase Y Empaque Del Producto

Para la exportación, se utilizarán **cajas de cartónplast**, un material ideal para el transporte de flores. Este material ofrece varias ventajas:

- **Resistencia a la humedad:** El cartónplast es capaz de soportar la humedad y el agua que las flores pueden emitir durante el transporte, evitando que el empaque se degrade.
- **Protección durante el envío:** Asegura que las flores lleguen en buen estado, reduciendo riesgos de daños durante el traslado.

13.1. Embalaje

En este caso, las flores no requieren un embalaje especial más allá del empaque principal de **cartónplast**, que ya está adaptado a las condiciones del transporte. Sin embargo, en algunas ocasiones, los **pétalos** pueden protegerse con pequeños **conos de papel** para evitar deformaciones. Pero, para este envío en particular, este paso no será necesario debido a la protección que ofrece el empaque.

13.2. Unitarización De La Mercancía

Dado que el pedido de flores es relativamente pequeño, no se requiere el uso de pallets u otros sistemas de unitización. En su lugar, se ha decidido utilizar un **contenedor refrigerado**, el cual permitirá mantener la temperatura ideal durante el transporte. En su interior, las flores estarán apiladas de manera adecuada para evitar daños y deformaciones, garantizando que lleguen en perfectas condiciones al destino

13.3. Contenedor

El contenedor que se empleará es un **contenedor isotérmico RMP**, diseñado específicamente para mantener las flores en condiciones ideales durante el transporte. Este tipo de contenedor mantiene una temperatura controlada, asegurando que las flores lleguen frescas y en excelentes condiciones al país destino.

13.3.1. Medidas del contenedor

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

Estas dimensiones son perfectas para organizar y apilar la mercancía de manera segura y eficiente, garantizando el transporte seguro y adecuado de las flores.

Ilustración 8

Contenedor de carga RAP e2 modelo 3d



Nota. Contenedor Refrigerado. Obtenido de (International, 2025)

14. Documentos Y Vistos Buenos Para La Exportación

La exportación de rosas hacia Estados Unidos requiere cumplir con ciertos trámites y documentos esenciales para asegurar que las flores lleguen en condiciones óptimas y cumplan con las regulaciones sanitarias. Los documentos necesarios incluyen:

- **Conocimiento de embarque / guía aérea:** Documento que confirma que las flores han sido enviadas y están bajo transporte.
- **Certificado Fitosanitario:** Asegura que las flores cumplen con los requisitos de sanidad y no presentan plagas o enfermedades.
- **Factura Comercial:** Documento que detalla el valor y la descripción de las mercancías exportadas.
- **Certificado de Origen:** Certifica el país de origen de las flores, garantizando que cumplen con los acuerdos comerciales entre los países.

Vistos buenos necesarios

Aunque no se requieren vistos buenos adicionales para la exportación de flores, es necesario contar con ciertos documentos para garantizar el cumplimiento de las regulaciones:

- Certificación Fitosanitaria
- Certificado del INVIMA (para productos que puedan estar sujetos a control sanitario)
- Permiso de aprovechamiento forestal (si corresponde)

Estos documentos son fundamentales para asegurar que las flores cumplan con los estándares de calidad y sanidad necesarios para ingresar al país destino.

14.1. Circular 170 – Formato Identificación Del Cliente

Ilustración 9

Identificación del cliente

1. Nombres y apellidos o Razón social				2. Identificación (CC o NIT)	
FlorenxiaExport S.A.S				854.123.654-9	
3. Dirección (sede principal y sucursales si las hay)		4. Ciudad	5. Teléfonos	6. Fax	7. Dirección electrónica
Calle 13 #100 – 45		Cali	310 555 6789	N/A	contacto@florenxiaexport.co
8. Apellidos y nombre de Representante(s) Legal(es)			9. Identificación	10. Dirección	
Carlos Mario Duarte Lenis			1108562162	calle 82 #20F 87c	
11. Actividad económica			12. Capital registrado		
Comercio al por mayor y exportación de flores cortadas.			#####		
13. Origen de los recursos					
Los provenientes del desarrollo del objeto social					
14. Apellidos y nombre de las personas que realizan directamente las operaciones de comercio exterior		Identificación	16. Dirección	17. E-mail	
15. Carlos Mario Duarte Lenis		1108562162	cra, 28J#80-12	carlosmarioduartelenis@gmail	
18. Apellidos y nombre de las personas o entidades beneficiarias de las operaciones de comercio exterior		19. Identificación	20. Dirección		
BloomGate Imports LLC		900.123.456-7	12334 NW 27th Ave. Miami 33167. USA		
21. Nombre los principales clientes		22. Identificación	23. Dirección		
BloomGate Imports LLC		900.123.456-7	12334 NW 27th Ave, Miami 33167, USA		
24. Referencia Comercial		25. NIT		26. Teléfono	
R ₁					
R ₂					
27. Referencia Bancaria		28. Cuenta No		29. Teléfono	
R ₁					
R ₂					
30. Información Tributaria					
Grandes Contribuyentes Si ___ No ___ Retenedores IVA ___ ICA ___ Retención ___					
Declaro que la información aquí suministrada concuerda con la realidad y asumo plena responsabilidad por la veracidad de la misma. Yo, el firmante, portador de la cédula de ciudadanía indicada en este formulario afirmo que tanto mis actividades como mi profesión, ocupación u oficio son lícitos y los ejerzo dentro de los marcos legales. Me comprometo a actualizar, cuando sea necesario, los datos aquí consignados.				Firma del Representante Legal _____	

Nota. Formato Identificación del cliente. Formato de elaboración propia

14.2. Mandato Aduanero

Ilustración 10

Mandato Aduanero

Ciudad y Fecha:

Señores

Direcciones de Gestión, Direcciones Seccionales de Aduanas,
Direcciones Seccionales delegadas y demás dependencias de la
Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Autoridades en General

REF: MANDATO ADUANERO

Razon Social	AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA., NIVEL 1
NIT	
Domicilio Principal	

Respetados señores:

Las partes arriba identificadas hemos celebrado un CONTRATO DE MANDATO, en virtud del cual EL MANDANTE confiere mandato aduanero a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1, para que esta adelante en nombre de aquel todas las gestiones de índole aduanero que sean necesarias en relación con las mercancías de EL MANDANTE.

EL MANDANTE concede a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 las siguientes facultades:

1. Presentar en nombre y representación y por cuenta de EL MANDANTE declaraciones de Importación, de Exportación o de Tránsito Aduanero, en todas sus modalidades, incluyendo todos los trámites aduaneros inherentes y conexos que se adelanten ante la DIAN.
2. Declarar las mercancías según los documentos e informaciones aportados por EL MANDANTE, los cuales deben reflejar la verdad completa y exacta de la transacción internacional. La AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 no deberá reconocer físicamente la mercancía antes de declararla, a menos que EL MANDANTE le dé instrucciones previas de hacerlo y pague a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 las tarifas por esta actividad y los gastos en que se incurra.
3. Clasificar arancelariamente la mercancía, según su leal saber y entender, con base en los documentos e informaciones aportados por EL MANDANTE. No obstante, si EL MANDANTE informa a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 una posición arancelaria, o la mercancía ya está clasificada en los documentos que EL MANDANTE entregue a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 (registro o licencia de importación, certificado de origen, etc.), la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 deberá obligatoriamente clasificar y declarar la mercancía en esa posición arancelaria, sin responsabilidad alguna por parte de la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 y bajo la completa responsabilidad de EL MANDANTE.
4. Realizar las siguientes gestiones en nombre y representación y por cuenta de EL MANDANTE: notificarse de actos administrativos, incluyendo liquidaciones oficiales de corrección; presentar peticiones; hacer reclamos; solicitar y recibir devoluciones; solicitar liquidaciones oficiales de corrección; solicitar clasificaciones arancelarias generales; solicitar inspecciones aduaneras, traslados, introducciones y salidas de mercancías hacia y desde zonas francas; localizar y relocalizar mercancía en puertos; firmar declaraciones de valor; solicitar embarques, cabotajes, continuaciones de viaje; retirar cualquier mercancía de las zonas primarias aduaneras una vez obtenido el levante, o autorizar el retiro y entrega a terceros transportadores, pero sin asumir ninguna responsabilidad por el transporte; y, en general, adelantar todos los trámites contemplados en la legislación aduanera que sean requeridos por el mandante y deban ser

Nota. Contrato de mandato aduanero. Formato tomado del material de clase compartido por

Sergio Martínez Martínez.

Ilustración 11

Mandato Aduanero

Este mandato tiene alcance nacional y es conferido a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 como persona jurídica, la cual podrá ejercerlo en cualquier jurisdicción aduanera en que este autorizada, a través de cualquiera de sus agentes y/o auxiliares aduaneros debidamente inscritos ante la DIAN.

En reciprocidad, EL MANDANTE se obliga expresa e irrevocablemente a:

a) Pagar todos los tributos aduaneros, derechos aduaneros, intereses, sobretasas, gravámenes y demás impuestos que se generen o causen por la importación, clasificación, tránsito aduanero o declaración de las mercancías importadas por EL MANDANTE, ya sea que se liquiden privadamente en el proceso de nacionalización o en posteriores liquidaciones oficiales de corrección, notificadas a EL MANDANTE o a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1. Si la clasificación arancelaria fue realizada exclusivamente por la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1, esta responderá por las sanciones conexas, pero EL MANDANTE seguirá obligado a pagar la diferencia de tributos aduaneros, derechos aduaneros, sobretasas, gravámenes y demás impuestos que reclame la DIAN.

b) Entregar con suficiente antelación a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 la documentación e información completas, veraces, exactas, legibles, libres de enmendaduras, tachones o repasados, que llenen los requisitos legales y que sean necesarias para que la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 adelante las gestiones encomendadas, especialmente en lo relacionado con el valor, clase de mercancía, descripción de la mercancía, seriales, cantidad, posición arancelaria y tratamientos preferenciales.

c) Pagar las sanciones, rescates, multas, etc., que se impongan por razones imputables a EL MANDANTE, incluyendo inexactitudes, errores, deficiencias, omisiones o defectos formales de los documentos e informaciones que entregue a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1. Si la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 es sancionada por tales deficiencias, EL MANDANTE se obliga a salir en defensa de la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 y a asumir el pago correspondiente.

d) Mantener indemne y resarcir plenamente a la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 en caso de que esta sea sancionada, se le cobren tributos aduaneros o se haga efectiva una póliza constituida por ella, debido a irregularidades o insuficiencias, omisiones o defectos formales en los documentos o información aportada por EL MANDANTE, incluyendo el certificado de origen, así como por cualquier reclamación, investigación o requerimiento relacionado con el valor de las mercancías. Si la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 es sancionada por tales deficiencias, EL MANDANTE se obliga a salir en defensa de la AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1 y a asumir el pago correspondiente.

El presente mandato es oneroso. Las condiciones comerciales que se han pactado entre los contratantes figuran en documentos separados que hacen parte integral del presente mandato.

Este mandato estará vigente por un término de un (1) año. A la expiración de este plazo, se renovará automáticamente por lapsos iguales. Sin embargo, las partes están en libertad de dejarlo sin efecto por mutuo acuerdo o según lo que pacten entre ellas.

Bajo la gravedad del juramento, las personas naturales que suscribimos este documento declaramos que contamos con las facultades suficientes para obligar a las compañías que representamos en los términos de este mandato.

EL MANDANTE	EL MANDATARIO AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1
Nombre Representante Legal	Representante Agencia de Aduanas DHL Express Colombia:
Número de Documento de Identidad:	Número de Documento de Identidad:
Teléfono y Dirección:	

Nota. Contrato de mandato aduanero. Formato tomado del material de clase compartido por

Sergio Martínez Martínez.

14.3. Sae (Solicitud Autorización Embarque)

Ilustración 12

Solicitud de autorización de embarque y/o Registros Previos

DIAN Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales		Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos				RUIFISCA Unidad de Registro, Inspección y Control Aduanero		602	
1. Año <input type="text"/>		2. Concepto <input type="text"/>		4. Número de formulario					
Espacio reservado para la DIAN									
20. Tipo de documento		18. Número de identificación		6. DV.	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres	
NIT		8 5 4 1 2 3 6 5 4		9	DUARTE	LENIS	CARLOS	MARIO	
11. Razón social FLORENCIA EXPORT S.A.S.									
25. Tipo de documento		26. Número de identificación		27. DV.	28. Primer apellido	29. Segundo apellido	30. Primer nombre	31. Otros nombres	
NIT		8 5 4 1 2 3 6 5 4		9	DUARTE	LENIS	CARLOS	MARIO	
32. Razón social FLORENCIA EXPORT S.A.S.									
35. Tipo de documento		34. Número de identificación		35. Primer apellido		36. Segundo apellido	37. Primer nombre	38. Otros nombres	
EIN		9-2 -7 9-4 8-4 5-2		HOLLOWAY			RICHARD	THOMAS	
39. Razón social BLOOMGATE IMPORTS LLC									
40. Domicilio (Dirección) 12334 NW 27TH AVENUE, MIAMI, FL 33167, USA						41. País	Cód.	42. Ciudad	
						ESTADOS UNIDOS		MIAMI	
43. No. Formulario anterior			44. No. Referencia		45. No. Autorización global		46. No. de programa especial de MSVC o Contrato de suministro de energía		
47. Régimen aduanero EXPORTACION DEFINITIVA									
48. Aduana despacho		49. Región Procedencia		50. Tipo de embarque		51. Tipo de datos			
CALI - PALMIRA		VALLE DEL CAUCA		AEREO		DECLARACION NORMAL			
52. Naturaleza de la transacción		53. Tipo de solicitud		54. Cód. Incoterms		55. Lugar de entrega			
VENTA		SAE		FCA		MIAMI, FL - ESTADOS UNIDOS			
56. Cód. moneda de transacción		57. Valor factura en moneda de transacción		58. Tasa de cambio		59. Forma pago		60. Fecha de pago anticipado	
USD		2100 USD		4,367.98		X		0	
62. Información al viajero		63. Sistemas especiales		64. Exportación en tránsito		65. Modo de transporte		66. Tipo de carga	
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		Cód.		Cód.	
67. Aduana de salida			68. Lugar de embarque			69. País destino final		70. Lugar destino final	
AEROPUERTO ALFONSO BONILLA ARAGON			AEROPUERTO INTERNACIONAL ALFONSO BONILLA ARAGON			ESTADOS UNIDOS		MIAMI FLORIDA - ESTADOS UNIDOS	
71. Lugar destino final			72. Depósito habilitado			73. Tipo de documento			
MIAMI FLORIDA - ESTADOS UNIDOS			N/A			NIT			
74. Número de identificación		75. DV.		76. Primer apellido	77. Segundo apellido	78. Primer nombre	79. Otros nombres		
830.000.452		1							
80. Razón social DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA									
81. Lugar		82. No. Aprobación solicitud Inspección zona secundaria		83. Dirección ubicación mercancías				84. Solicitud Inspección física	
								SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
85. Valor total fletes USD		86. Valor total seguros USD		87. Valor total otros gastos USD		88. Valor FOB USD		89. Valor total exportaciones USD	
90. Valor agregado nacional USD		91. Valor a reintegrar USD		92. Valor series		93. Valor número de buños		94. Valor peso bruto kg	
95. No. de aceptación			96. Fecha		97. No. de radicación				
			Año Mes Día						
Colombia, un compromiso que no podemos evadir.									

Nota. SAE de la empresa modificado por mi autorización. Formato tomado de (Dian, 2025)

14.4.1. Diligenciamiento Del Dex (declaración De exportación)

Identificación de la Declaración

- **Casilla 1:** Número de la declaración (asignado por el sistema)
- **Casilla 2:** Año
- **Casilla 4:** Modalidad de exportación (Ej. definitiva, temporal, etc.)

Datos del Exportador

- **Casilla 6:** NIT del exportador
- **Casilla 7:** Razón social del exportador
- **Casilla 8:** Dirección del exportador
- **Casilla 9:** Ciudad/Municipio

Datos Declarante (si es diferente del exportador o si actúa como agente de aduanas)

- **Casilla 14:** Tipo de documento
- **Casilla 15:** Número de identificación
- **Casilla 16:** Nombre o razón social del declarante

Datos del Consignatario

- **Casilla 18:** Nombre o razón social
- **Casilla 19:** Dirección
- **Casilla 20:** País de destino

Información de la mercancía (estas casillas se repiten por cada ítem)

- **Casilla 31:** Descripción detallada de la mercancía
- **Casilla 32:** Subpartida arancelaria (código arancelario)
- **Casilla 33:** Cantidad y unidad de medida
- **Casilla 34:** Valor FOB en USD
- **Casilla 35:** País de origen de la mercancía

Transporte y Aduana

- **Casilla 50:** Medio de transporte (marítimo, aéreo, terrestre)
- **Casilla 51:** Puerto/aeropuerto de embarque
- **Casilla 52:** Aduana de salida

Valores Totales

- **Casilla 60:** Valor total FOB en USD
- **Casilla 61:** Valor total del flete
- **Casilla 62:** Valor total del seguro
- **Casilla 63:** Valor total CIF

Firmas y declaraciones

- **Casilla 90:** Lugar y fecha de la declaración
- **Casilla 91:** Nombre y firma del declarante o representante legal

14.6. ACUERDO DE SEGURIDAD

Ilustración 15

Acuerdo de seguridad



ACUERDO DE SEGURIDAD BASC

Fecha: 8 abril del 2025

Estimados
BloomGate Imports LLC

Sirva la presente, para hacer de su conocimiento los requisitos de seguridad que usted debe adoptar como nuestro asociado de negocio, con el objetivo de cumplir con las normas y estándares del Sistema de Gestión en Control y Seguridad BASC que nuestra empresa ha implementado y de esta forma promover un comercio seguro con la participación de todos los actores en la cadena logística.

Es por ello, que le hacemos extensiva la invitación a desarrollar el Sistema de Gestión en Control y Seguridad dentro de su empresa, y en caso de no poder certificarse, le solicitamos el cumplimiento de los criterios mínimos descritos en el anexo adjunto, ya que sus procesos podrían ser seleccionados para el desarrollo de una auditoría por parte de representantes de nuestra empresa o de la organización BASC, a fin de comprobar el cumplimiento de los estándares de seguridad.

Finalmente, agradecemos su sentido de colaboración y compromiso con respecto a lo antes expuesto, con el objeto de satisfacer las exigencias de seguridad de ambas partes y reforzar nuestra relación cliente-proveedor bajo un marco de calidad y seguridad en nuestros procesos.

Atentamente,
Carlos Mario Duarte Lenis
Representante legal de FlorenciaExport S.A.S
CC: 1108562162

Nota. Contrato de seguridad editado por mí autoría, Formato tomado de (Business Alliance for Secure Commerce, 2025)

14.7. Certificado Fitosanitario

Ilustración 16

Certificado Fitosanitario

COMITE DE SANIDAD VEGETAL DEL CONO SUR		REPUBLICA NACIONAL DE PARAGUAY SENAVE SERVICIO NACIONAL DE PROTECCION FITOSANITARIA Y DE SANIDAD VEGETAL	
		CERTIFICADO FITOSANITARIO PHITOSANITARY CERTIFICATE Nº 34866	
1- De Organización Nacional de Protección Fitosanitaria de PARAGUAY From: National Plant Protection Organization of PARAGUAY			
PARA: Organización(es) Nacional(es) de Protección Fitosanitaria de: TO: National Plant Protection Organization (s) of			
DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO / 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 transport	
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 importadora 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 N° / Number of regist	

Nota. Certificado Fitosanitario de la Empresa modificado por nuestra autoría. Formato tomado de (Comercio Y Aduanas , 2020)

14.8. Certificado De Origen

Ilustración 17

Certificado de origen

Nombre y Domicilio del Exportador Florencia Export S.A.S Calle 13 #100-45, Cali, Valle del Cauca NIT: 854.123.654-9		Nombre y Domicilio del Importador Bloom Gate Imports Bloom Gate Imports LLC 12334 NW 27th Ave, Miami, FL 33167, USA NIT: 900.123.456-7	
Clasificación Arancelaria	Descripción de la mercancía, cantidad y unidad de medida	Criterio de Origen	Nº Factura
0603.11.00.00	700 Flores Cortadas (rosas) Empaquetadas en 24 cajas de cartón plastificado tipo tabaco. Unidad de medida: "Unidad"	Este tipo de flores son producidas o en este caso obtenidas en su totalidad enteramente en el territorio nacional colombiano	123456
Observaciones			
Validación del certificado de origen (Exclusivo para uso oficial)		Declaración del exportador El que suscribe declara que las mercancías arriba descritas cumplen con las condiciones exigidas para la expedición del presente conflicto. Lugar y Fecha: Santiago de Cali, 31/03/2024 Firma: CM Nombre: Carlos Mario Duarte Lenis Empresa: Florencia Export S.A.S Cargo: Gerente General Teléfono / Fax: 3148952017 Correo electrónico: contacto@florenciaexport.com	
Colombia, 31/03/2024, Carlos Duarte, Florencia Export S.A.S			

Nota. Documento de certificado de origen. Formato de elaboración propia

14.9. Contrato De Compraventa Internacional

Ilustración 18

Contrato de Compraventa Internacional

CONTRATO DE COMPRAVENTA

COMPRADOR: ~~BloomGate Imports~~ LLC NIT: 900.123.456-7
 VENDEDOR: Florencia ~~Export~~ S.A.S NIT: 854.123.654-9

Entre los suscritos, de una parte: FLORENCIA EXPORT S.A.S mayor de edad, con domicilio en esta ciudad e identificado (a) con la cédula de ciudadanía / NIT número 900.123.456-7 expedida en Cali, Colombia quien para efectos de este contrato se denomina VENDEDOR, y de la otra parte: BLOOMGATE IMPORTS LLC mayor de edad, con domicilio en ~~en~~ la ciudad de MIAMI e identificado (a) con la cédula de ciudadanía número 854. 123. 654-9 expedida en MIAMI, ESTADOS UNIDOS quien en adelante se denominará simplemente como COMPRADOR, hacemos constar que de mutuo acuerdo hemos convenido en celebrar un contrato de COMPRAVENTA que se registrá por las normas aplicables a la materia y especialmente por las siguientes cláusulas:

PRIMERA - OBJETO: El VENDEDOR, por medio del presente instrumento transfiere a título de compraventa real y efectiva al COMPRADOR el derecho de dominio y la posesión que tiene y ejerce sobre el producto.

PARÁGRAFO. No obstante la descripción anterior, la venta se hace como cuerpo cierto.

SEGUNDA - PRECIO: Las partes han acordado como precio del bien objeto de la compraventa, la suma de: Dos mil ciento sesenta dólares con cincuenta centavos (\$2160.50)

valor que EL COMPRADOR pagará AL VENDEDOR de la siguiente manera: Se cancelara el valor acordado por medio de una transacción electrónica, primero se cancelara la mitad una vez la mercancía salga del aeropuerto de origen hacia su destino, y la otra mitad una vez se presenten los documentos necesarios y la mercancía haya llegado en las condiciones acordadas.

TERCERA - TRADICIÓN: EL VENDEDOR garantiza a EL COMPRADOR que los bienes objeto de la venta son de su propiedad, que no han sido enajenado a ninguna otra persona, que tiene la posesión pacífica de los mismos. En cualquier caso, se compromete a sanear cualquier vicio que afecte la propiedad o libre disposición de los bienes.

CUARTA. OTRAS OBLIGACIONES: EL VENDEDOR hace entrega del bien objeto del presente contrato a Paz y Salvo por todo concepto de impuestos, tasas y contribuciones, del orden nacional y territorial hasta la fecha del contrato. Es entendido que será a cargo de EL COMPRADOR cualquier suma que se cause o liquide a partir de esta fecha con relación al citado bien.

QUINTA. ENTREGA: EL VENDEDOR con la fecha de la firma de este instrumento hace entrega real y material de los bienes a EL COMPRADOR, y este declara haberlos recibido a satisfacción, en las condiciones y estado en que fueron comprados.

SEXTA. GASTOS: Los gastos e impuestos que ocasione la legalización del presente contrato serán de cargo de

En constancia de aceptación se suscribe, una vez leído, en dos copias del mismo tenor y contenido con destino a cada una de las partes, en la ciudad de Cali, hoy 8 del mes de noviembre del año 2024

EL VENDEDOR:

EL COMPRADOR:

CARLOS MARIO DUARTE LENIS

LIAM WASHINGTON PINES

Nota. El contrato de este intercambio. Formato de Elaboración Propia

14.10. Factura Comercial

Ilustración 19

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 _____

Nota. Factura de la transacción. Formato de elaboración propia.

14.11. Lista De Empaque

Ilustración 20

Packing List

LISTA DE EMPAQUE

REFERIDA A LA FACTURA No. 123456

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

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

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

* Esta es solo una platilla general, puede que se requieran algunas especificaciones en tu localidad, recomendamos que primero compruebes los requisitos en tu país.

Nota. Documento con detalles del empaquetado. Formato de elaboración propia

15. Conclusiones

La exportación de rosas desde Colombia hacia los Estados Unidos representa una gran oportunidad para posicionar a nivel internacional la calidad, frescura y belleza de las flores colombianas. Este proyecto ha sido desarrollado con un enfoque integral, cuidando cada etapa del proceso: desde la selección de flores en su punto óptimo de corte, el empaque especializado con materiales resistentes a la humedad, hasta el uso de contenedores isotérmicos que garantizan el mantenimiento de la cadena de frío durante el transporte.

Asimismo, se ha priorizado el cumplimiento riguroso de los estándares fitosanitarios y normativos exigidos por las autoridades tanto colombianas como estadounidenses, lo que asegura que el producto llegue en perfectas condiciones y con toda la documentación requerida para su ingreso legal y seguro al país destino.

Más allá del proceso técnico, este proyecto simboliza un esfuerzo conjunto por fortalecer la economía local, apoyar a los productores florales y resaltar la capacidad exportadora de Colombia. Llevar rosas colombianas a Estados Unidos no solo significa abrir puertas a nuevos mercados, sino también compartir con el mundo la esencia, el color y la calidad que caracterizan a nuestra tierra.

Con este tipo de iniciativas, Colombia sigue consolidándose como uno de los líderes mundiales en exportación de flores, reafirmando su compromiso con la excelencia, la sostenibilidad y la competitividad en el comercio internacional.

16. Bibliografía

Business Alliance for Secure Commerce. (2025). Obtenido de <https://www.wbasco.org/es>

BiBlioteca Digital. (2019). Obtenido de

<https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/63892993-c3e5-47b7-930a-2b96175406b7/content>

Cámara de comercio de cali. (2025). *CCC*. Obtenido de <https://www.ccc.org.co/>

Comercio Exterior. (2017). Obtenido de <https://comercioexterior.la/contratos-internacionales/poliza-de-seguro-en-la-exportacion/>

Comercio Y Aduanas . (2020). Obtenido de

<https://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/documentosparaexportar/certificados-calidad-mercancia/>

Davivienda. (s.f.). *REINTEGRO DE DIVISASPOR EXPORTACION*. Obtenido de

https://www.davivienda.com/wps/portal/empresas/nuevo/menu/empresarial/globalice_su

Dian. (2025). *Dian*. Obtenido de <https://www.dian.gov.co/>

Dian. (2025). *MANUAL DEL PROCESO DE SALIDA DE MERCANCIAS*. Obtenido de

https://www.dian.gov.co/Transaccional/GuaServiciosLinea/manual_proceso_salida_mcia

Diario del exportador. (2020). *FACTURA COMERCIAL*. Obtenido de

<https://www.diariodelexportador.com/2017/10/factura-comercial-definicion-contenido.html>

Direct Flights. (2025). Obtenido de <https://www.directflights.com/CLO-MIA>

- Facebook. (s.f.). *Medidas de un contenedor*. Obtenido de <https://www.facebook.com/p/LEO-Containers-100063993072616/>
- Focus Economics. (2024). *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/>
- Instituto Colombiano Agropecuario. (2024). Obtenido de <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%A9n&text=En%20lo%20corri>
- International, 3. (2025). *TurboSquid*. Obtenido de <https://www.turbosquid.com/es/3d-models/freight-container-rap-e2-model-2051166>
- INTERTEK. (2017). *Actualización de Requisitos de Etiquetado de Producto para Exportaciones*. Obtenido de <https://www.intertek.es/comercio-exterior/actualizaciones/arabia-saudi/febrero-2017-requisitos-etiquetado-producto-exportaciones/>
- Juriscol. (s.f.). *DECRETO 1165 DE 2019*. Obtenido de <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30036618>
- MicCit. (2025). *Mincit*. Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/inicio>
- Muisca. (2025). *Consulta por estructura arancelaria*. Obtenido de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>

Muisca. (2025). *Perfil de la mercancía*. Obtenido de

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

Procolombia. (2018). *GUÍA PRÁCTICA PARA CONOCER EL PROCESO DE*. Obtenido de

<https://procolombia.co/publicaciones/guia-practica-para-conocer-el-proceso-de-exportacion-de-bienes>

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>

ProColombia. (2024). Obtenido de [https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/la-floricultura-](https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/la-floricultura-colombiana-rinde-homenaje-las-madres-y-empodera-las-mujeres-como-pilar-del-desarrollo-sostenible#:~:text=Mayo%2010%2C%202024-)

[colombiana-rinde-homenaje-las-madres-y-empodera-las-mujeres-como-pilar-del-desarrollo-sostenible#:~:text=Mayo%2010%2C%202024-](https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/la-floricultura-colombiana-rinde-homenaje-las-madres-y-empodera-las-mujeres-como-pilar-del-desarrollo-sostenible#:~:text=Mayo%2010%2C%202024-)

[,La%20floricultura%20colombiana%20rinde%20homenaje%20a%20las%20madr](https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/la-floricultura-colombiana-rinde-homenaje-las-madres-y-empodera-las-mujeres-como-pilar-del-desarrollo-sostenible#:~:text=Mayo%2010%2C%202024-)

UniPiloto. (2018). *Análisis del sector: industria textil en los Emiratos Árabes*. Obtenido de

<https://repository.unipiloto.edu.co/handle/20.500.12277/9258>

Voz de america. (2024). *Voz de america*. Obtenido de [https://www.vozdeamerica.com/a/del-](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)

[campo-de-colombia-a-eeuu-as%C3%AD-viajan-flores-que-hoy-se-entregan-dia-de-san-valentin/7486795.html](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)