

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

CARLOS MARIO DUARTE LENIS

INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO “SIMÓN RODRIGUEZ”

INTENALCO EDUCACIÓN SUPERIOR

TÉCNICO PROFESIONAL EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

SANTIAGO DE CALI

2025

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

INTEGRANTES:

CARLOS MARIO DUARTE LENIS

DIPLOMADO EN DOCUMENTACION E INTELIGENCIA DE MERCADOS
PARA EL COMERCIO EXTERIOR.

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 CONTENIDOS

INTRODUCCION	7
PROBLEMA DE INVESTIGACION	8
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:	8
FORMULACION DEL PROBLEMA	9
JUSTIFICACION METODOLÒGICA	9
METODOLOGIA:	10
TIPO DE ESTUDIO:	10
FUENTES DE INFORMACIÓN:	11
OBJETIVOS	12
OBJETIVO GENERAL:	12
OBJETIVOS ESPECIFICOS:	13
PRODUCTO	14
DEFINICION:	14
ANTECEDENTES:	16
FICHA TECNICA:	19
POSICION ARANCELARIA:	19
ESTUDIO DE MERCADO	20
PAIS IMPORTADOR:	20
INDUSTRIA DEL PRODUCTO O SERVICIO A EXPORTAR:	21

ENTORNO GEOGRAFICO:	22
ENTORNO POLITICO:	25
TRATADO DE LIBRE COMERCIO	27
COMERCIO EXTERIOR EN EAU:	27
TIPO DE CAMBIO:	32
INFLACION EN EL PAIS DESTINO:	33
PRODUCCION NACIONAL DE ESTADOS UNIDOS:	35
DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL:	37
PROCESO DE EXPORTACION.	40
LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN:	40
CREACION DE LA EMPRESA:	42
.....	45
TRÁMITES ANTE LAS ENTIDADES DE CONTROL	46
VERIFICACION DE LAS DESCRIPCIONES MINIMAS:	50
NORMATIVIDAD LEGAL:	52
PAÍS DE ORIGEN: (Colombia)	52
PAÍS DESTINO: (Estados Unidos)	53
TERMINO DE NEGOCIACION INTERNACIONAL:	53
OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR:	54
RESPONSABILIDADES:	55

HERRAMIENTAS PRACTICAS EMPLEADAS:	57
ESTRATEGIAS DE APROVECHAMIENTO:	59
ETIQUETADO:	62
ETIQUETADO EN COLOMBIA:	62
ETIQUETADO EN ESTADOS UNIDOS:	63
ENVASE Y EMPAQUE DEL PRODUCTO:	63
EMBALAJE:	64
UNITARIZACIÓN DE LA MERCANCÍA:	64
CONTENEDOR:	65
DOCUMENTOS Y VISTOS BUENOS PARA LA EXPORTACIÓN:	66
CIRCULAR 170 – FORMATO IDENTIFICACION DEL CLIENTE.	67
MANDATO ADUANERO	68
SAE (SOLICITUD DE EMBARQUE)	70
DEX (DECLARACION DE EXPORTACION)	71
DILIGENCIAMIENTO DEL DEX (DECLARACION DE EXPORTACION)	72
GUIA AEREA:	75
ACUERDO DE SEGURIDAD	76
CERTIFICADO FITOSANITARIO:	77
CERTIFICADO DE ORIGEN:	78

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL:	79
FACTURA COMERCIAL:	80
LISTA DE EMPAQUE:	81
CONCLUSIONES:	82
BIBLIOGRAFIA	83

INTRODUCCION

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

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

PROBLEMA DE INVESTIGACION

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

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

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

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

FORMULACION DEL PROBLEMA

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

JUSTIFICACION METODOLÒGICA

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

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

METODOLOGIA:

TIPO DE ESTUDIO:

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

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

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

FUENTES DE INFORMACIÓN:

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

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

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

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

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

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

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

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Establecer la factibilidad del proyecto mediante el análisis de las condiciones y requisitos para la exportación de flores desde Colombia hacia Estados Unidos

- Identificar las normas técnicas y legales de empaque y embalaje necesarias para cumplir con los estándares internacionales de exportación

- Diseñar una infraestructura administrativa que respalde de manera rápida y eficaz el proceso de exportación que llevara a cabo.

- Evaluar la factibilidad económica y financiera para poder garantizar de manera efectiva la sostenibilidad del proyecto.

- Analizar de manera detallada y cuidadosa los aspectos ambientales y sociales asociados a la exportación, con el fin de promover practicas sostenibles y responsables que ayuden al medio ambiente.

PRODUCTO

DEFINICION:

¿Qué son las rosas?

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

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

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

¿Para qué sirven las rosas?

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

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

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

Para facilitar la exportación de flores y ramas ornamentales en la temporada de enero y febrero, el ICA realiza un gran esfuerzo para permitir que los floricultores colombianos puedan enviar sus productos hacia aproximadamente 100 países por el Día de San Valentín y demás celebraciones.

Este proceso empieza casi 2 meses antes, ya que se requiere de bastante tiempo para poder producir el volumen de flores requerido para exportar. Logrando así, que el movimiento de carga aérea se llegue a triplicar, con 20 o 30 vuelos diarios.

El ICA, junto con sus equipos técnicos, trabajan de manera directa en los cultivos, con el fin de que todas las entidades involucradas en este proceso de exportación logren cumplir con los requisitos sanitarios de cada país y de que las flores puedan llegar en un buen estado a su destino.

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.

Más del 80% de las flores cultivadas en Colombia se exportan a Estados Unidos. Por eso, este país se comporta de manera estricta a la hora de recibir estos productos, ya que al ser organismos vivos estos podrían traer consigo insectos que podrían convertirse en plagas.

Por ello la seguridad es lo más importante, por eso se revisa muy bien toda la carga y todo lo que esta lleve por dentro, buscando así evitar cualquier tipo de problema.

En la temporada del Día del Amor y la Amistad, una empresa de carga calcula aproximadamente una importación de 460 millones de flores provenientes principalmente de Colombia y Ecuador.

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

Los compradores de mas 100 países que reciben flores colombianas reconocer el aporte significativo del sector a la protección medioambiental, a la creación de empleo y al desarrollo de zonas rurales.

Destacando de esta labor y aporte a las mujeres que juegan un papel clave e importante en la industria de la floricultura del país. Pues según Asocolflores, este sector genera aproximadamente 200 mil empleos de manera directa e indirecta, y aproximadamente el 60% de estos empleos directos son ocupados por mujeres, muchas de estas siendo cabeza de hogar que con dichos empleos lograr sacar adelante a sus familias.

Dicho esto, el sector siempre se encuentra listo para atender la alta demanda del Día de las Madres, enseñando que las empresas también pueden aportar de manera positiva al desarrollo sostenible, promoviendo igualdad e inclusión.

FICHA TECNICA:

FICHA TÉCNICA DE LAS ROSAS

NOMBRE: ROJO FREEDOM

CATEGORIA: A

DESCRIPCIÓN

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

IMAGEN



CARACTERÍSTICAS

LARGO DE TALLO: 40 - 90CM

TAMAÑO DE BOTÓN: 6- 6.5 CM

NÚMERO DE PÉTALO: 40

RESITENCIA: 8 - 10 DÍAS

POSICION ARANCELARIA:

Actualmente el proceso de exportación se realiza con la siguiente partida arancelaria:

Partida Arancelaria: 0603.11.00.00

ESTUDIO DE MERCADO

PAIS IMPORTADOR:

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

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

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

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

INDUSTRIA DEL PRODUCTO O SERVICIO A EXPORTAR:

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

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

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

ENTORNO GEOGRAFICO:

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

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

Los Apalaches, que son una antigua cadena montañosa ubicada en el este.

Las grandes llanuras, consideradas tierras ricas en suelo agrícola ubicadas en el centro.

Las montañas rocosas, una gran cadena montañosa que se extiende desde Canadá hasta el suroeste de los EE. UU ubicada en el oeste.

Desiertos como el de Sonora y Mojave ubicados en el suroeste.

La costa del Pacífico en el oeste y la costa del Atlántico en este, consideradas áreas claves para el comercio y la industria.

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

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

Entorno Económico:

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

Tecnología y telecomunicaciones

Sector Financiero

Industria de entretenimiento y medios

Biotecnológica y farmacéutica

Agricultura y producción de alimentos (teniendo gran capacidad de exportación de productos como cereales, carne y productos lácteos.)

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

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

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

ENTORNO POLITICO:

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

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

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

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

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

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

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.

COMERCIO EXTERIOR EN EAU:

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%)

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)

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 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 mas confiables del planeta.

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 República 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.

TIPO DE CAMBIO:

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

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

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

INFLACION EN EL PAIS DESTINO:

El ritmo de la inflación en Estados Unidos se mantuvo estable en febrero del año 2025 y se situó en un 2,5% en un año.

En febrero, solo parte de los nuevos aranceles establecidos por Donald Trump entraron en vigor, lo cual preocupa a los economistas, pues estos aumentos de las tasas a las importaciones pueden generar grandes incrementos repentinos en la inflación del país.

Las autoridades pertenecientes al banco central estadounidense han decidido mantener sus tasas estables mientras analiza los efectos de las políticas establecidas por el actual presidente.

Estas mismas autoridades rebajaron sus previsiones económicas estimando, por ejemplo, que a fines del año 2025 la inflación será mayor que la que habían pronosticado en diciembre, aproximadamente un 2.7% en el año.

¿Cómo afecta la inflación a Estados Unidos?

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

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

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

PRODUCCION NACIONAL DE ESTADOS UNIDOS:

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

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

EE. UU. posee una economía equilibrada entre sectores de servicios (se estima que aproximadamente el 80% del PIB) como manufactura, agricultura y tecnología avanzada. Y este mismo es considerado líder mundial en la innovación, producción tecnología y bienes industriales.

Ahora bien, los productos más exportados 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)

DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL:

Detalles de logística:

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

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

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

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

Sistema de transporte de carga:

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

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

Aeropuerto:

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

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

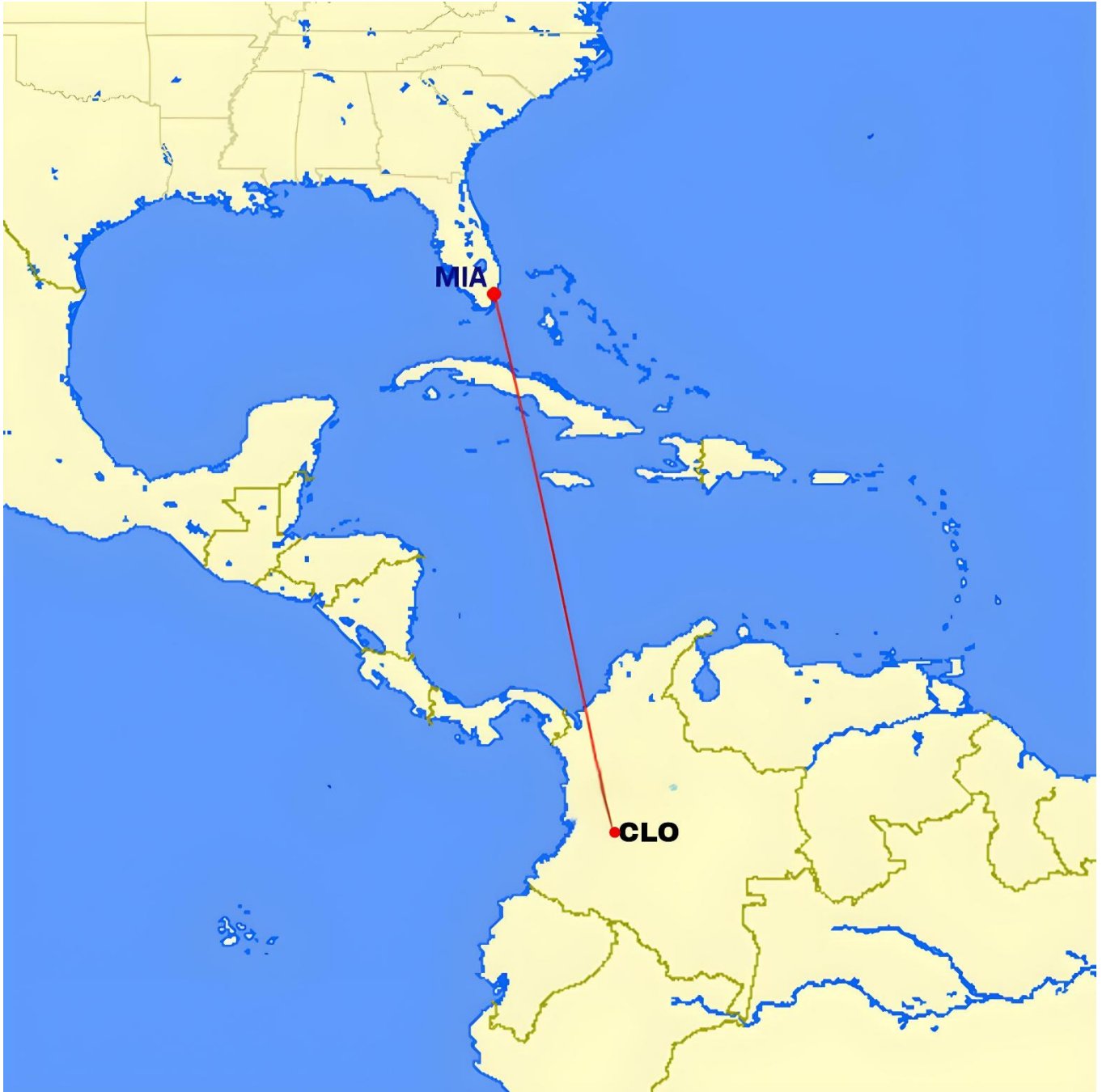
En el caso de nuestro destino el aeropuerto escogido es el Aeropuerto Internacional de Miami, creemos que es ideal por ser considerado un centro logístico especializado en la importación y distribución de flores en Estados Unidos, facilitando procesos logísticos y la redistribución de dicha mercancía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

ACCESO AEREO:

Aeropuertos para el manejo de carga:

Aeropuerto Alfonso Bonilla Aragón (Salida)

Aeropuerto Internacional de Miami (Llegada o Destino)



PROCESO DE EXPORTACION.

LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN:

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

Creación de una empresa: es importante legalizar o constituir una empresa para poder así legalizar el proceso de exportación y legitimar dicha actividad tratándose de productos colombianos.

Realizar el respectivo registro de caracterización como exportador: Según los lineamientos legales vigentes en Colombia toda persona natural o jurídica que quiera realizar una actividad de exportación desde el territorio aduanero nacional debe de estar adscrito y tener un registro único tributario para ser identificado y pueda operar bajo el régimen de la DIAN.

Clasificación arancelaria: Es completamente necesario y obligatorio tener muy bien detallado la partida arancelaria del producto ya que es el método de verificación e identificación de este en términos internacionales y con esta información también tendremos acceso a la información arancelaria o procedimientos especiales si el producto así lo requiere.

Solicitud de vistos buenos: Según el tipo de producto éste tendrá que ver con la protección de la salud humana y animal ya que certifica que el producto sea apto para el consumo del ser humano o animal. Este visto bueno es proporcionado por diferentes entidades estatales según el producto que así lo requiera.

Selección de mercados: es importante analizar y tener claro a donde se va a exportar la mercancía para identificar las oportunidades mediante una investigación donde se ha de tener claro las condiciones del país destino.

Términos de negociación internacional: Es necesario celebrar un contrato en el que se delimiten las responsabilidades tanto para el vendedor como para el comprador.

Registro ante la ventanilla única de comercio (VUCE): Esta herramienta es la que facilitará y se canalizará todos los trámites de comercio exterior.

Registro para determinación de origen o certificado de origen: Si el país de destino está suscrito a un acuerdo de negociación internacional especial se pedirá un respectivo certificado de origen para acceder a las condiciones arancelarias especiales de dicho producto.

Procedimiento aduanero de exportación de bienes: se trata de toda la presentación documentaria requerida por la Dian para poder exportar la mercancía según los lineamientos legales.

Documentos de exportación: estos documentos se deberán retener y tener en cuenta para dar validez al proceso y demostrar la realización de la actividad ante las autoridades del territorio aduanero en cuestión.

Reintegro de divisas: según lo que se haya acordado con el cliente este deberá realizar el pago de la mercancía y posteriormente convertir ese monto expresado en moneda extranjera a la moneda nacional. (PROCOLOMBIA, GUÍA PRÁCTICA PARA CONOCER EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE BIENES, 2018)

CREACION DE LA EMPRESA:

Nuestra empresa ha sido creada con el propósito de brindar calidad, precisión y excelencia en la exportación de todo tipo de plantas y flores, nos destacamos por nuestro compromiso con la sostenibilidad, la innovación y la satisfacción de nuestros clientes.

Nos encontramos ubicados en el país de Colombia, un país el cual se puede considerar privilegiada por su clima y suelo fértil, que nos permite obtener flores únicas, de excelente calidad y de todo tipo de variedad, como en este caso nuestro principal producto: Las rosas.


¿Cómo funciona nuestra empresa?

Se podría decir que nuestra empresa cuenta con 3 fases para poder brindar el servicio distintivo y de alta calidad, a continuación, la explicación de estas:

Producción: nuestras rosas son seleccionadas a mano de manera cuidadosa y meticulosa para poder cumplir con los estándares de calidad propuestos en nuestra empresa.

Empaque y logística: preparamos cada proceso de exportación con suma precisión, garantizando así que las flores lleguen frescas y en excelentes condiciones mediante un sistema de refrigeración y transporte especializado.

Exportación: nos especializamos en llevar nuestras rosas a diversos mercados internacionales, asegurándonos no solo de cumplir con el control de calidad, sino también con los requisitos necesarios y solicitados para hacer de este proceso, un rotundo éxito.

		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 asociada Impuestos Cali		14. Buzón electrónico																																																					
IDENTIFICACIÓN																																																										
24. Tipo de contribuyente Persona Jurídica		25. Tipo de documento 1		26. Número de identificación		27. Fecha expedición																																																				
Lugar de expedición		28. País		29. Departamento		30. Ciudad/Municipio																																																				
31. Primer apellido		32. Segundo apellido		33. Primer nombre		34. Otros nombres																																																				
35. Razón social FlorenciaExport S.A.S																																																										
36. Nombre comercial FlorenciaExport				37. Sigla F.E SAS																																																						
UBICACIÓN																																																										
38. País Colombia		39. Departamento Valle del Cauca			40. Ciudad/Municipio Cali																																																					
41. Dirección principal Calle 13 #100-45, Cali, Valle del Cauca																																																										
42. Correo electrónico contacto@florenciaexport.com		43. Código postal		44. Teléfono 1 52585003		45. Teléfono 2 +57 310 555 6789																																																				
CLASIFICACIÓN																																																										
Actividad principal		Actividad económica Actividad secundaria			Otras actividades		Ocupación																																																			
46. Código 4774	47. Fecha inicio actividad 28 / 11 / 2023	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código 1 2	51. Código	52. Número establecimientos																																																				
Responsabilidades, Calidades y Atributos																																																										
53. Código <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td><td>21</td><td>22</td><td>23</td><td>24</td><td>25</td><td>26</td></tr> <tr><td>4</td><td>2</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table>							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	4	2																								
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																																	
4	2																																																									
42 - Obligado a llevar contabilidad. Consulte aquí los códigos de actividad económica																																																										
Obligados aduaneros					Exportadores																																																					
54. Código <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td></tr> <tr><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td></tr> </table>					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	55. Forma	56. Tipo	Servicio <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> </table>			1	2	3																										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10																																																	
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20																																																	
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. Anexo <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</small>				<small>Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.</small>																																																						



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.AS

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

TRÁMITES ANTE LAS ENTIDADES DE CONTROL

VUCE

Para poder realizar el registro de nuestra empresa ante la entidad de la VUCE, debemos seguir los siguientes pasos:

Ingresar a la página oficial de la VUCE Colombia, e iniciar sesión, en caso de no poseer una cuenta, debemos realizar el previo registro como un nuevo usuario.

Acceder a la sección del registro, y seleccionar en la sección de módulos: “Exportadores / contingentes de exportación” para posteriormente diligenciar el formulario con la información requerida por la entidad como:

- Información básica de nuestra empresa (Razón social, NIT, dirección, contacto, etc.)
- Nombre del representante legal
- Productos que deseamos exportar (clasificados según su partida arancelaria)
- Países de destino (mercado objetivo)

Luego debemos adjuntar los documentos requeridos por la entidad, estos deben ser escaneados y preferiblemente subidos en un formato PDF, algunos de estos documentos son:

- RUT actualizado
- Certificado de existencia y representación legal
- Certificaciones fitosanitarias
- Certificado del INVIMA
- Certificado de sostenibilidad

Una vez enviados el formulario y los documentos, solo queda esperar a que la VUCE verifique la información. Si todo se encuentra correcto, recibiremos una notificación y nuestra empresa se encontrará habilitada para ejercer operaciones de exportación.

BENEFICIOS PARA LOS COMERCIANTES

Se reducen costos asociados a las demoras.

Agilidad en la liberación de la mercancía.

Reglas más claras y predecibles.

Mejora en la eficiencia de los recursos.

Información más transparente del Gobierno.

REQUISITOS PARA REGISTRARSE ANTE EL VUCE:

Para nuestra empresa poder registrarse en la página de la VUCE, esta simplemente nos exige dos requisitos primordiales a tener en cuenta y estos son:

Debemos estar inscritos en el Registro Único Tributario – RUT

Mantener constantemente actualizada la información que se encuentra diligenciada en el documento anteriormente mencionado.

Estos dos requisitos son los exigidos previamente por la VUCE antes de realizar cualquier tipo de registro ante dicha entidad.

The screenshot shows the 'Registro de Nuevo Usuario' (New User Registration) form on the VUCE website. The header includes the logos for 'COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA' and the 'Ministerio de Comercio, Industria y Turismo'. The form is divided into two columns of input fields. The left column contains fields for RUT (with a dropdown for the last digit), Teléfono, E-mail, Dirección, ID Usuario, Identificación firmante (Representante legal Sin DV), Contraseña, Nombre representante legal, and Teléfono representante legal. The right column contains fields for Nombre Completo, Fax, Celular, Otro E-mail, Ciudad, Tipo Usuario (dropdown), Lugar de expedición del documento (dropdown), Repetir Contraseña, Identificación representante legal (Sin DV), and E-mail representante legal. At the bottom left, there is a 'Modulos' section with checkboxes for 'Importaciones' and 'Exportaciones/contingentes de exportación'. Navigation buttons for 'Validación del cliente', 'Nueva consulta', and 'Ingresar' are visible at the top.



Ministerio de
**Comercio, Industria
y Turismo**



Cerrar Sesión

EXPORTACIONES

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



¿Actúa en nombre de un tercero?

Usuario

Contraseña

Aceptar

Cancelar

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

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

[Ver Información de Registro](#)

VERIFICACION DE LAS DESCRIPCIONES MINIMAS:

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 Mercancia			

Descripciones de mercancías para exportaciones – 0603110000


Orden	Código	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Decimales	Obligatorio	Desde	Hasta	Leg	Detalle
3	103	Especie	NUMÉRICO	8		SI	02-ene-2022	...		
4	104	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	...		

NORMATIVIDAD LEGAL:

PAÍS DE ORIGEN: (Colombia)

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

Para la exportación en Colombia debemos tener:

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

PAÍS DESTINO: (Estados Unidos)

Documentos requeridos para ingreso de mercancías:

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

TERMINO DE NEGOCIACION INTERNACIONAL:

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

OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR:

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

Todas las personas naturales deben estar registradas en el RUT.

Como exportador se debe presentar una solicitud autorizada.

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

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

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

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

Tener vigente la declaración juramentada de origen para cada uno de los productos contenidos en las declaraciones de origen o declaraciones de factura. (JURISCOL, 2019)

RESPONSABILIDADES:

RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR INCOTERM FCA:

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

RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR INCOTERMS FCA

Las responsabilidades del comprador en una transacción FCA incluyen:

- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.
- Recibir la mercancía cargada sobre el vehículo de la empresa transportista en las instalaciones del vendedor o en otro lugar que se haya acordado; en este caso, el comprador deberá hacerse cargo de la descarga de la mercancía para ubicarla en el vehículo de transporte.
- Gestionar y asumir todos los costes de operaciones que forman parte de la cadena logística posteriores a la recepción de la mercancía:

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

HERRAMIENTAS PRACTICAS EMPLEADAS:

Como lo mencionamos con las estrategias anteriormente presentadas, ahora traemos consigo unas cuantas herramientas que nos fueron útiles a la hora de desarrollar el presente trabajo, permitiéndonos realizar una investigación y análisis de mercado bastante eficientes, que trajeron consigo no solo el éxito sino también el estudio y análisis de rentabilidad de este proceso de comercio exterior próximo a realizar.

- **World Trade Organization (WTO)**

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

- **World Bank Open Data**

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

Consideramos que esta pagina es de suma importancia y de esta podemos obtener valiosa información acerca de nuestro país objetivo, pues esta nos brinda información general sobre el estado actual del país que estemos investigando o analizando cosa que, nos permite evaluar que tan rentable puede ser nuestra operación de comercio exterior en dicho país y si en verdad nos conviene, analizando igual que tantas ganancias o pérdidas tenemos con ello.

- **SpyFu**

Ahora pasamos directamente con esta herramienta que presenta un enfoque más analítico hacia la competencia, permitiéndonos conocer y ver las estrategias que emplean los competidores, así como el uso de las palabras claves que estos usan en su día a día para atraer tráfico web.

- **SEMrush**

Continuando con las herramientas de análisis traemos, por último, pero no por ello menos importante SEMrush. Esta nos brinda análisis competitivos enfocados en el marketing digital, trayendo consigo herramientas para estudiar y analizar de manera eficaz el tráfico web, anuncios y palabras claves que todos nuestros competidores emplean en sus estrategias de marketing.

Generalmente esta herramienta nos ayuda también a realizar análisis profundos de como se mueve la competencia en ciertos mercados específicos ya sea en tráfico digital o en estrategias de marketing, lo que nos permite analizar y diferenciar que tanto suelen cambiar sus estrategias empleadas y como nosotros podemos sacar provecho de esto, ya sea tomando como referencia las estrategias aplicadas para crear las nuestras.

ESTRATEGIAS DE APROVECHAMIENTO:

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

- **Vigilancia continua:**

Creemos que es una estrategia fundamental que no solo es importante con nuestro producto sino con todos en general pues, el constante monitoreo del mercado y del comercio exterior es crucial para estar al tanto de cambios en las políticas gubernamentales, fluctuaciones en tasas de cambio, nuevas regulaciones, etc.

Esta vigilancia se realiza con todas las herramientas digitales que tengamos a nuestra disposición y un ejemplo de esto aplicado a nuestro producto, es el estudio de las nuevas políticas gubernamentales y las nuevas regulaciones que esta implementando el actual presidente de los Estados Unidos con respecto al ingreso de mercancía y productos provenientes de países del exterior, esto puede presentar un riesgo o una amenaza a la relación que presenta Estados Unidos con el país de Colombia, pues el incremento de aranceles o la implementación de una economía proteccionista en el país destino puede presentar graves retrasos o una disolución de dicha alianza o país objetivo para exportar.

- **Tendencias y anticipación del comportamiento del consumidor:**

Mantenemos en un constante monitoreo de nuestro mercado objetivo y de nuestro principal comprador que viene a ser Estados Unidos pues debemos estar preparados para cualquier cambio que se pueda producir en el comportamiento de este país. Esta estrategia la empleamos principalmente para:

- Presentar innovación antes que lo haga la competencia existente
- Adaptarse a los cambios en la preferencia del consumidor
- Prever la demanda de productos o servicios antes de que esta surja.

- **Gestión de Riesgos:**

Por medio de la inteligencia de mercados también podemos identificar posibles riesgos antes de que estos se materialicen y puedan convertirse en algo peor para nuestra operación. Las estrategias que podemos implementar para evitar estos riesgos pueden ser:

- Identificar cambios regulatorios o políticas que puedan afectar a nuestra empresa
- Evaluar diversos riesgos económicos o financieros que puedan impactar la demanda de nuestro producto
- Analizar la estabilidad tanto en proveedores, compradores y aliados como en la cadena de suministro.

- **Inteligencia Geoespacial:**

Por último, pero no menos importante resaltamos la inteligencia geoespacial para poder analizar y descubrir los puntos calientes o mapas de calor. Este tipo de mapas nos permite conocer y analizar la distribución de los consumidores y de los potenciales mercados a los cuales tengamos posibilidad de ingresar, algunas de las características más importantes que presenta esta estrategia son:

- Ubicación de tiendas físicas o puntos de venta en zonas con una alta demanda
- Ofertas únicas y específicas según la ubicación en la que se encuentren los consumidores
- Posibilidad de identificar mercados ya sean nacionales o internacionales con alta oportunidad.

ETIQUETADO:

ETIQUETADO EN COLOMBIA:

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

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

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

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

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

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

(Ministerio de comercio, industria y turismo)

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 como 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.

ENVASE Y EMPAQUE DEL PRODUCTO:

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

EMBALAJE:

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

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

UNITARIZACIÓN DE LA MERCANCÍA:

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

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

CONTENEDOR:

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

Sus medidas son:

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

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

DOCUMENTOS Y VISTOS BUENOS PARA LA EXPORTACIÓN:

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

Conocimiento de embarque / guía aérea

Certificado Fitosanitario

Factura Comercial

Certificado de origen

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

Certificación fitosanitaria

Certificado del INVIMA

Permiso de aprovechamiento forestal, etc.

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

CIRCULAR 170 – FORMATO IDENTIFICACION 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@gma
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 _____		

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 realizados a través de una AGENCIA DE ADUANAS DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA NIVEL 1.

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 esté 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 consecuenciales, 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 repisados, 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 MANDANTARIO 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:
Telefono y Direccion:	

SAE (SOLICITUD DE EMBARQUE)

		Solicitud de Autorización de Embarque y/o Registros Previos						602										
1. Año <input type="text"/>		2. Concepto <input type="text"/>		Espacio reservado para la DIAN						4. Número de formulario								
Exportador	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													24. Dilemas					
FLORENCIA EXPORT S.A.S																		
Declarante	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																		
Destinatario	35. Tipo de documento	34. Número de identificación			35. Primer apellido		36. Segundo apellido		37. Primer nombre		38. Otros nombres							
	EIN	3-2 -7 9-4 8-+ 5-2			HOLLOWAY				RICHARD		THOMAS							
	39. Razón social																	
BLOOMGATE IMPORTS LLC																		
40. Domicilio (Dirección)													41. País		Cód.		42. Ciudad	
12334 NW 27TH AVENUE, MIAMI, FL 33167, USA													ESTADOS UNIDOS				MIAMI	
Datos del negocio	43. No. Formulario anterior			44. No. Referencia			45. No. Autorización global			46. No. de programa especial de MUSCA o Contrato de suministro de energía								
	47. Régimen aduanero			48. Aduana despacho			49. Región Procedencia			50. Tipo de embarque		Cód.						
	EXPORTACION DEFINITIVA			CALI - PALMIRA			VALLE DEL CAUCA			AEREO		4						
	51. Tipo datos			52. Naturaleza de la transacción			53. Tipo de solicitud			54. Cód. Incoterms		55. Lugar de entrega						
	DECLARACION NORMAL			VENTA			SAE			MIAMI		ESTADOS UNIDOS						
	56. Cód. moneda de transacción			57. Valor factura en moneda de transacción			58. Tasa de cambio			59. Forma pago SAE		60. Fecha ter. pago						
USD			2100 USD			4.357.98			X		Año Mes Día							
62. Mercancía a la mano del viajero			63. Sistemas especiales			64. Exoneración en tránsito			65. Modo de transporte			66. Tipo de carga						
SI NO			SI NO			SI NO												
Lugares	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 Colombia			72. Depósito habilitado															
N/A			N/A															
Datos transportador	73. Tipo de documento	74. Número de identificación			75. DV.	76. Primer apellido		77. Segundo apellido		78. Primer nombre		79. Otros nombres						
	NIT	830.000.452			1													
80. Razón social																		
DHL EXPRESS COLOMBIA LTDA																		
Inspección	81. Lugar			82. No. Aprobación solicitud inspección zona secundaria			83. Dirección ubicación mercancías			84. Solicita inspección física								
										SI NO								
Totales acumulados	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 buitos		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.																		

DILIGENCIAMIENTO DEL DEX (DECLARACION DE EXPORTACION)

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 del 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

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 auditoria 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

CERTIFICADO FITOSANITARIO:

 <p>COMITE DE SANIDAD VEGETAL DEL CONO SUR COSOVE Argentina Brasil Chile Paraguay Uruguay</p>	 <p>SERVICIO NACIONAL DE CALIDAD Y FITOSANIDAD VEGETAL Y DE SEMBREROS SENAVE</p>	<h3 style="margin: 0;">CERTIFICADO FITOSANITARIO</h3> <h4 style="margin: 0;">PHITOSANITARY CERTIFICATE</h4> <p style="margin: 0;">Nº 34866</p>
<p>1- De Organización Nacional de Protección Fitosanitaria de PARAGUAY <i>From: National Plant Protection Organization of PARAGUAY</i></p>		
<p>PARA: Organización(es) Nacional(es) de Protección Fitosanitaria de: <i>TO: National Plant Protection Organization (s) of</i></p>		
<p>DESCRIPCIÓN DEL ENVIO / DESCRIPTION OF CONSIGNMENT</p>		
<p>1. Exportador: Nombre y dirección / Name and adress.</p>	<p>2. Destinatario: Nombre y dirección / Name and adress of importer</p>	
<p>3. Número y descripción de bultos / Number and description of packages</p>	<p>4. Marcas distintivas / Distinguishing marks</p>	
<p>5. Nombre del producto / Botanical name</p>	<p>6. Cantidad declarada / Declared quantity</p>	
<p>7. Lugar de Origen / Place of origin</p>	<p>8. Punto de entrada / Point of entry</p>	<p>9. Medio de transporte / Means of transport</p>
<p>10. Por el presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos vegetales reglamentados descritos aquí han sido inspeccionados y/o analizados, de acuerdo con procedimientos oficiales adecuados, y se consideran libres de plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadas y que cumplen con los requisitos fitosanitarios exigidos por ésta, incluyendo los relativos a plagas no cuarentenarias reglamentadas. <i>This is to certify that the plants, or products or other regulated articles described here in have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free of quarantine pest especified 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></p>		
<p>TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN O DESINFECCIÓN / DESINFESTATION OR DESINFECTING TREATMENT</p>		
<p>11. Tratamiento / Treatment</p>	<p>12. Producto químico (ingrediente activo) / Chemical product (active ingredient)</p>	
<p>13. Concentración / Concentration</p>	<p>14. Duración y temperatura / Duration and temperature</p>	<p>15. Fecha / Date</p>
<p>DECLARACION ADICIONAL / ADDITIONAL DECLARATION</p>		
<p>16.</p>		
<p>DATOS DEL RESPONSABLE / RESPONSIBLE INFORMATION</p>		
<p>17. Sello de la Organización / Stamp of Organization</p>	<p>18. Nombre del oficial autorizado / Name of authorized official certification</p>	<p>19. Firma del Oficial autorizado /</p>
<p>20. Registro N° / Number of regist</p>		

CERTIFICADO DE ORIGEN:

Nombre y Domicilio del Exportador Flores Export S.A.S Calle 13 #100-45, Cali, Valle del Cauca NIT: 854.123.654-9		Nombre y Domicilio del Importador BloomGate 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			

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

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 _____

LISTA DE EMPAQUE:

LISTA DE EMPAQUE

REFERIDA A LA FACTURA No. 123456

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

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

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

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

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

CONCLUSIONES:

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

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

BIBLIOGRAFIA

- .LA, C. E. (S/F). *¿QUE ES LA POLIZA DE SEGURO ENM LA EXPORTACION?* Obtenido de <https://comercioexterior.la/contratos-internacionales/poliza-de-seguro-en-la-exportacion/>
- BOGOTA, C. D. (2019). *palett*. Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/63892993-c3e5-47b7-930a-2b96175406b7/content>
- COLOMBIA, U. P. (2018). *Análisis del sector: industria textil en los Emiratos Árabes*. Obtenido de <https://repository.unipiloto.edu.co/handle/20.500.12277/9258>
- CONTAINERS, L. (2021). *MEDIDAS DE UN CONTENEDOR*. Obtenido de <https://www.facebook.com/p/LEO-Containers-100063993072616/>
- DAVIVIENDA. (S/F). *REINTEGRO DE DIVISASPOR EXPORTACION*. Obtenido de https://www.davivienda.com/wps/portal/empresas/nuevo/menu/empresarial/globalice_su_negocio/exportadores/reintegro_divisas_exportacion!/ut/p/z1/hY47D4IwGEV_CwOj7Vc-etboVwyBEoixiF1MIAok8UqqN_946mmi42809J7IY4AKLQT67RupuHOTd9ougV5-dgiyJvMOOpX7wOD7maZTvg8zH5yVA
- EXPORTADOR, D. D. (2020). *FACTURA COMERCIAL*. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2017/10/factura-comercial-definicion-contenido.html>
- FocusEconomics. (2024). *EAU Inflación Enero 2024*. Obtenido de <https://www.focus-economics.com/es/countries/eau/news/inflacion/la-inflacion-de-dubai-alcanza-en-enero-su-nivel-mas-alto-desde-octubre-de-2023/>

ICONTAINERS. (2023). *QUE ES EL BILL OF LADING*. Obtenido de

<https://www.icontainers.com/es/2011/07/07/bl-bill-of-lading/>

INTERTEK. (2017). *Actualización de Requisitos de Etiquetado de Producto para Exportaciones*

a Arabia Saudí. Obtenido de [https://www.intertek.es/comercio-](https://www.intertek.es/comercio-exterior/actualizaciones/arabia-saudi/febrero-2017-requisitos-etiquetado-producto-exportaciones/)

[exterior/actualizaciones/arabia-saudi/febrero-2017-requisitos-etiquetado-producto-](https://www.intertek.es/comercio-exterior/actualizaciones/arabia-saudi/febrero-2017-requisitos-etiquetado-producto-exportaciones/)

[exportaciones/](https://www.intertek.es/comercio-exterior/actualizaciones/arabia-saudi/febrero-2017-requisitos-etiquetado-producto-exportaciones/)

JURISCOL, S. (2019). *El Ministro de Comercio, Industria y Turismo*. Obtenido de

<https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30036618>

Logistics, R. (21 de January de 2025). *Roldan Logistics*. Obtenido de Roldan Logistics:

<https://www.roldanlogistics.com/post/eeuu-posibles-cambios-politicas-comercio-exterior>

MOSQUERA, D. (2024).

MUISCA. (2005). *Consulta por estructura arancelaria*. Obtenido de

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

MUISCA. (2005). *Perfil de la mercancía*. Obtenido de

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

MUNDI. (2024). *QUE ES PAKING LIST*. Obtenido de [https://mundi.io/exportacion/que-es-el-](https://mundi.io/exportacion/que-es-el-packing-list-o-lista-de-empaque/)

[packing-list-o-lista-de-empaque/](https://mundi.io/exportacion/que-es-el-packing-list-o-lista-de-empaque/)

NACIONALES, D. D. (S/F). *MANUAL DEL PROCESO DE SALIDA DE MERCANCIAS*.

Obtenido de

https://www.dian.gov.co/Transaccional/GuaServiciosLinea/manual_proceso_salida_mcia_s.pdf

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

OEC. (15 de January de 2025). *The observatory of Economy Complexity*. Obtenido de The observatory of Economy Complexity: <https://oec.world/en/profile/bilateral-product/seats/reporter/usa>

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

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

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

PROCOLOMBIA. (2021). *Compradores internacionales demandan más fajas colombianas en medio de la pandemia*. Obtenido de <https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/compradores-internacionales-demandan-mas-fajas-colombianas-en-medio-de-la-pandemia>

PROCOLOMBIA. (2022). *Empresa de fajas colombianas se instala en Dubái para conquistar Medio Oriente*. Obtenido de <https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/empresa-de-fajas-colombianas-se-instala-en-dubai-para-conquistar-medio-orient>

sale, f. c. (s/f). *¿Qué son las fajas moldeadoras colombianas?* Obtenido de <https://fajascalombianassale.com/blogs/news/que-efecto-tienen-las-fajas-colombianas-el-secreto-de-su->

