

**TRABAJO DE GRADO**  
**Opción Investigación o Proyecto de Grado**

**Guía para la exportación directa de flores hortensias para la Asociación agropecuaria  
nueva alianza con destino a (EE. UU)**

Corporación Universitaria Remington.

Facultad de ciencias empresariales.

Administración de negocios internacionales.

Eliana Marcela Montoya Franco

Nombre del Tutor del trabajo de grado.

Nombre del Co-tutor del trabajo de grado (si aplica).

Opción: Proyecto de grado

## **Dedicatoria**

Primero que todo quiero agradecerle a Dios por permitirme terminar con este ciclo con gran satisfacción “Dedico este trabajo de grado a todas aquellas personas que de una u otra manera fueron inspiración en esta trayectoria, en especial parientes cercanos quienes han sido mi mayor apoyo, Gracias por su amor incondicional y siempre confiar en mí, a mi tía quien abrió las puertas de su casa para así facilitar mi proceso, a todos aquellos Compañeros de clase por haber hecho parte de mi etapa lectiva y no dejarme desfallecer nunca, a todas aquellas personas que de una u otra manera estuvieron día a día motivándome. A los docentes por su enseñanza y sabiduría los cuales compartían con nosotros en sus diferentes asignaturas para así a crecer profesionalmente.

## **Agradecimientos**

En primer lugar, agradeceré aquellos Docentes que me enseñaron no solo lo de su materia si no también los que me ayudaron a crecer como persona. A la gran familia que es la universidad Uniremington.

Mis Compañeros de clase de cada uno de ellos me llevo un gran recuerdo, fueron un apoyo muy importante durante este proceso académico, de cada uno aprendí algo y sé que eso que aprendí me ayudara en mi vida cotidiana, son personas muy valiosas.

Le quiero agradecer a mi Familia, mis Amigos por todo el apoyo brindado durante este tiempo, por su motivación a seguir tras este sueño y no dejarme vencer por cada uno de los obstáculos que la vida nos coloca, también por su paciencia y por todas aquellas veces en que fueron un apoyo incondicional para mi vida, porque de ellos también he aprendido a ser mucho mejor como persona.

## Tabla de contenido

<b>Resumen</b> .....	8
<b>Palabras clave</b> .....	8
<b>Introducción</b> .....	9
<b>Marco conceptual</b> .....	11
<b>Flores</b> .....	11
<b>Hortensias</b> .....	11
<b>Cuidados de la hortensia – guía práctica:</b> .....	13
<b>Riego de las hortensias</b> .....	13
<b>Época para podar las hortensias</b> .....	13
<b>Instrumentos para la poda de las hortensias</b> .....	14
<b>Certificación y estándares de condición.</b> .....	15
<b>Acuerdos comerciales</b> .....	15
<b>Papelería Consolidador de Carga</b> .....	16
<b>Papelería de transporte</b> .....	16
<b>Exportaciones</b> .....	16
<b>Exportación directa</b> .....	17
<b>Exportación indirecta</b> .....	17
<b>Plan de exportación</b> .....	18
<b>Incoterms</b> .....	18
<b>Marco teórico</b> .....	19
<b>Comercio exterior y exportación de la agroindustria colombiana</b> .....	19
<b>Ventaja absoluta</b> .....	20



	5
<b>Ventaja comparativa</b> .....	20
<b>Área de libre comercio</b> .....	20
<b>Planteamiento del problema</b> .....	22
<b>Justificación</b> .....	26
<b>Objetivos</b> .....	28
<b>Objetivo General</b> .....	28
<b>Objetivos específicos</b> .....	28
<b>Metodología</b> .....	29
<b>Enfoque de la investigación</b> .....	29
<b>Alcance de investigación</b> .....	29
<b>Diseño de investigación</b> .....	30
<b>Población y muestra</b> .....	30
<b>Cuestionario enfocado en información de la administradora de la asociación agropecuaria nueva alianza</b> .....	32
<b>Resultados</b> .....	35
<b>Descripción del país seleccionado (Estados Unidos)</b> .....	35
<b>TLC COLOMBIA EE. UU</b> .....	37
<b>Conclusiones</b> .....	44
<b>Referencias electronicas</b> .....	45
<b>Referencias</b> .....	45
<b>Anexos</b> .....	49

**Lista de Tablas**

**Tabla 2.** Exportaciones por país destino 2014-2018\* (septiembre) (Millones US \$a FOB).....17

**Tabla 3.** criterios personales del análisis de la investigación -Calificación de 1 a 5.....35

## Lista de Figuras

<b>Figura 2.</b> variedad de colores .....	12
<b>Figura 3.</b> podar hortensia.....	14
<b>Figura 4.</b> evolución de la exportación .....	19
<b>Figura 5.</b> principales proveedores de flores en EE.UU.....	21
<b>Figura 1.</b> Territorios que más producen flores para el sector floricultor .....	25
<b>Figura 6.</b> tipo de empaque .....	40
<b>Figura 7.</b> EXW en fábrica .....	43

## **Resumen**

En este trabajo de grado se realizará un estudio para una guía de exportación directa de flores hortensias para la Asociación Agropecuaria Nueva Alianza, la cual se dedica a la comercialización de dicho producto a unos intermediario que se encargan de exportarla, la asociación puede observar que su producto tiene aceptación en el mercado internacional, por lo anteriormente dicho esta quiere comenzar con el proceso de exportación, se realizó un amplio estudio a la asociación, los cuales indicaron lo bueno y lo malo que presenta la empresa en diferentes aspectos y que tan preparada esta para iniciar con el mundo de las exportaciones.

Como primera instancia el país seleccionado fue Estados Unidos, Se hablará de la importancia de la industria de la floricultura en Colombia, destacando su posición ya que es uno de los principales exportadores a nivel mundial.

Se estudiará los requisitos legales y regulatorios que necesita la asociación agropecuaria nueva alianza para exportar la hortensia a dicho país, también hablaremos sobre el proceso logístico en cuanto a medios de transporte y empaque utilizados y así garantizar la calidad y frescura de las flores durante el envío, por último analizamos el perfil de distribuidor e incoterms más conveniente para dicha exportación, se toma la decisión de realizar este trabajo ya que dicha asociación desde hace un tiempo para acá ha querido enfocarse en ser exportadores y no quedarse en la cadena de producción y venta a un intermediario ya que esta tiene el producto óptimo para cubrir un mercado, lo que realizaremos en este trabajo es un amplio estudio de viabilidad de exportación con todas sus herramientas y presentárselo a la asociación para que sea analizado.

## **Palabras clave**

Exportación, floricultura, transporte, aranceles, logística.

## **Introducción**

En relación con la investigación se identifica que varios entes regulatorios trabajan de manera articulada para que las flores colombianas lleven felicidad a los corazones del mundo (Portal Corporativo ICA, 2024) , se evidencia que Antioquia cuenta con grandes hectáreas de hortensias las cuales son exportadas, estos predios tienen todos sus registros al día para que dicha exportación se realizada con éxito, esto da buenas luces a la asociación para no retroceder con la idea de querer ingresar al mundo de la exportación.

De acuerdo con múltiples informes se puede observar que nuestro país es uno de los mayores exportadores de flores,

El país cuenta con 2.210 lugares de producción para exportación, 825 registros de exportadoras y 38 de importadoras de flores y ramas de corte de las especies ornamentales, todos con Registro ICA.

El sector floricultor genera más de 200.000 empleos formales, entre directos e indirectos. Se estima que el 70% de los empleos formales lo desempeñan mujeres rurales, y un alto porcentaje por madres cabeza de familia, Los departamentos con mayor área en producción de ornamentales y flores de corte son Antioquia y Cundinamarca. (Ica.gov, 2024)

Dentro del sector floricultor antioqueño, se encuentra la asociación agropecuaria Nueva Alianza la cual se localiza en el municipio de San Vicente (Antioquia), esta dedica a la producción y venta de hortensias a unos intermediarios, la asociación esta creada alrededor de veintitrés años en el mercado nacional se encarga de vender las hortensias a unos intermediarios en el municipio de Rionegro (Antioquia), los cuales realizan el proceso de la exportación ya con marca de cada uno de ello, esto son (Begonima flowers, San Francisco Garden)

Además, la asociación ha analizado la posibilidad de ingresar al mundo de las exportaciones, ya que por medio de los intermediarios se puede evidenciar que las hortensias que ellos producen son exportadas la mayoría a Estados Unidos, es notable el gran acogimiento de estas en dicho país, se evidencia que la producción y la localización de las unidades productivas en la asociación, presenta una ventaja comparativa y competitiva, debido a que se tienen fortalezas propias como la oferta exportable, cuenta con hectáreas aptas para el proceso de exportación y reconocimiento de la Hortensia del oriente.

Por consiguiente, en este trabajo se analiza los diferentes aspectos con la exportación de hortensias, con información tanto de la asociación como de páginas y fuentes verídicas sobre la exportación, se analizan ventajas y desventajas que presenta la asociación para ingresar a este mundo de la exportación, tanto como flujo financiero, buenas cantidades, predios certificados, analizar si la idea será viable o no, se mirara las ventajas y desventajas que se tiene al llevar el producto a unas comercializadoras o al ser exportado.

Así mismo, se presenta una guía de exportación directa para la asociación agropecuaria nueva alianza, con destino a Estados Unidos. Esto conllevará a aumentar sus ingresos, llegar al mercado internacional con marca propia

## **Marco conceptual**

El campo de investigación en el cual nos concentraremos en este trabajo se basa en la exportación de hortensias desde Colombia con destino a Estados Unidos daremos claridad a los conceptos que se involucran en este proyecto de grado.

### **Flores**

Las flores son la parte más primordiales de las plantas, donde se encuentran órganos reproductores. Su se ve contemplada por un corto tallo y un cúmulo de pequeñas o grandes hojas estas brindan protección a las células y aseguran de igual manera la formación de semillas nuevas

(Valera, s.f).

### **Hortensias**

Este género de flores es llamado *Hydrangea*. Son plantas utilizadas habitualmente de forma ornamental, Son plantas con arbustos de hasta 3 metros de altas, estas florecen desde la primavera hasta el otoño. Las flores de las hortensias florecen con colores vivos y muy llamativos, los tonos dependen del pH del suelo en que están, también existen fertilizantes ricos en determinados elementos que ayudan a alcanzar la coloración que se quiera (Acosta , Ecología verde , 2020).



*Figura 1.* variedad de colores

*Nota:* M<sup>a</sup> Belén Acosta (2020).

### **Cuidados de la hortensia**

Este tipo de flores no requieren una gran exigencia en cuanto a la luz, los suelos entre más húmedos estén facilitan el proceso, en cuanto al clima agradecen estar en climas templados no son favorables los climas con heladas y en cuanto al Suelo es importante que el pH sea de entre 4.5 y 6.5. (Acosta , Ecología verde , 2020).

### **Riego de las hortensias**

En este proceso se tiene un punto clave, este exige riegos constantes los cuales mantengan de seguido los suelos húmedos, claro está que no se puede hacer dicho proceso con exageración ya que puede ser fatal para las plantas ya que podrían no sobrevivir lo que indica que se deben regar muy a menudo y con cantidades que no sean abundantes, se debe evitar mojar la parte aérea de la planta (Acosta , Ecología verde , 2020).

### **Época para podar las hortensias**

Lo más adecuado y recomendado es realizar una poda al año, esto ayudara con la floración de las hortensias, se eliminan las ramas que estén en mal estado y las más débiles y así la planta aprovechara más el agua para su crecimiento. También se podan las ramas que sen más viejas las que llamamos leñosas para un mejor aprovechamiento de los nutrientes,

### Instrumentos para la poda de las hortensias

- **Tijera de mano:** son herramientas muy prácticas para el proceso de limpieza en las hortensias se quitan las ramas y tallos.
- **Tijera de poda de mango largo:** esta nos ayudara a facilitar el corte de las ramas que son más viejas y con un grosor más alto.

**Figura 3** podar hortensia



**Figura 2.** podar hortensia

Nota M<sup>a</sup> Belén Acosta (2020)

### **Mercado mundial**

Es un proceso en el cual se presentan intercambios de bienes y servicios por dinero entre países para que así se genere un bien común entre ambos negociadores, con estos procesos también se ayuda a la globalización (Frederick, Enciclopedia Iberoamericana, s.f).

### **Certificación y estándares de condición.**

Son herramientas que ayudan con los procesos de una empresa los cuales facilitan a la vigilancia en cuanto a los estándares de calidad para que el producto o servicio sean aptos a la hora de ofrecer a los consumidores, estos pueden ser regidos por normas dependiendo las entidades que otorgan los certificados (Orellana Nirian, 2020).

### **Acuerdos comerciales**

Como su nombre lo dice son acuerdos que se hacen entre diferentes países a la hora de negociar bienes y servicios la importancia de esto es que se pueden reducir o eliminar aranceles a la hora de la negociación, esto se realiza con el fin de ampliar el mercado entre los países y así generar bienes comunes (Ministerio de comercio, s.f)

### **Papelería Consolidador de Carga**

“Este documento incluye todos los detalles a la hora del transporte de las cargas esto se da al bordo del medio de transporte que se va a utilizar para ser cargadas y descargadas en un puerto”  
(DIAN, s.f, pág. 7).

### **Papelería de transporte**

“son los documentos que se presentan a los entes regulatorios a la hora de mover la mercancía, estos varían dependiendo el tipo de transporte (marítimo, aéreo, terrestre o ferroviario)”  
(DIAN, s.f, pág. 7)

### **Exportaciones**

Es la venta de bienes y servicios que se realizan a otros países en este caso la mercancía saldrá de Colombia a EE, UU. Estos procesos ayudaran a la economía del país

**Tabla 1.** Exportaciones por país destino 2014-2018\* (septiembre) (Millones US \$a FOB).

**Exportaciones por país destino 2014-2018\* (septiembre)  
(Millones US \$ FOB)**

<b>País destino</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018*</b>
Estados Unidos	1.043,1	984,3	972,1	1.042,8	882,8
Reino Unido	53,8	48,6	47,2	53,9	39,3
Japón	53,5	53,9	48,2	43,5	32,0
Canadá	38,2	40,5	37,1	36,7	31,1
Holanda	30,5	27,7	26,4	28,1	25,5
Rusia	67,2	37,4	27,6	27,8	18,3
Otros	99,8	97,1	96,9	109,6	89,5
<b>Total</b>	<b>1.386,1</b>	<b>1.289,5</b>	<b>1.255,4</b>	<b>1.342,4</b>	<b>1.118,6</b>

Fuente: MADR. \*2018 a septiembre

Incluye esquejes, flor fresca cortada, follajes y plantas vivas

*Nota MADR \*2018 a septiembre*

### **Exportación directa**

“En este tipo de exportación se eliminan todos los intermediarios que influyen con el proceso, la misma empresa es quien se encargara y asumirá todo el proceso de la exportación” (Frederick, s.f).

### **Exportación indirecta**

Se realizan negociaciones con intermediarios que tengan mas experiencia y más conocimiento en el proceso de la exportación para que este ayude a que el producto llegue al lugar de destino, así se ayudara con el riesgo durante la exportación ( Frederick, s.f).

### **Plan de exportación**

Es una herramienta de gran utilidad la cual le presenta a las empresas pautas y estrategias dependiendo las necesidades y características específicas de las empresas y el mercado objetivo para entrar al mundo de la exportación.

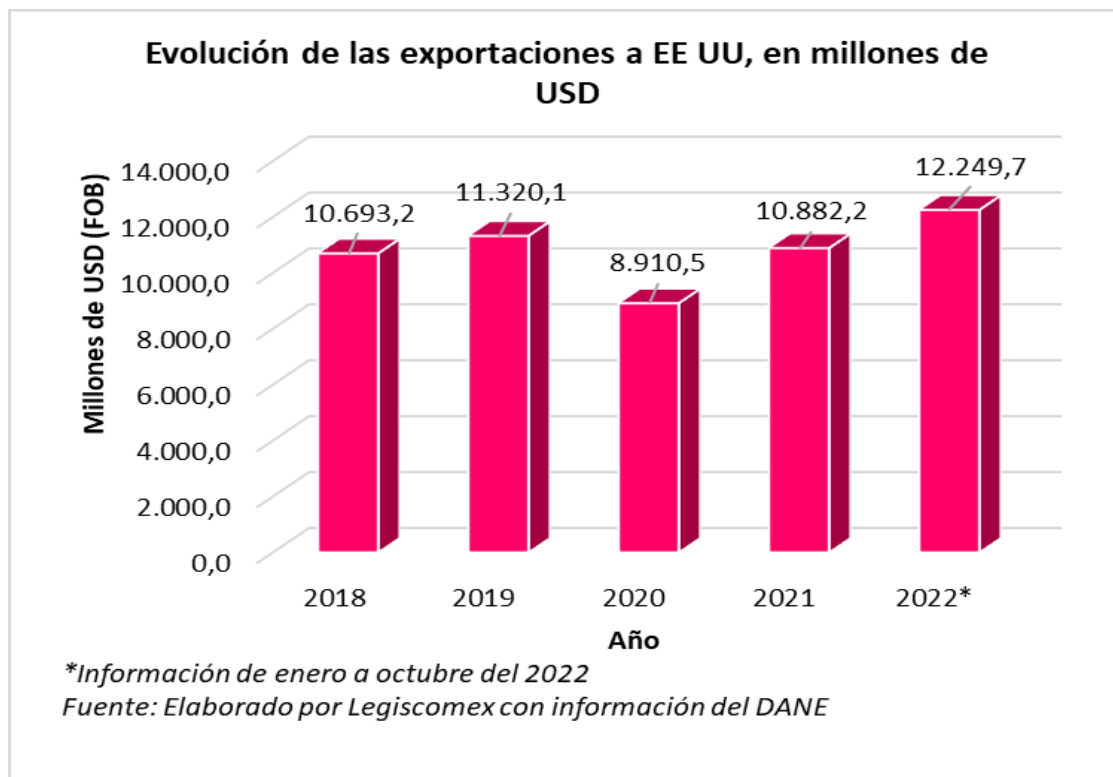
### **Incoterms**

Acuerdos de negociación que realizan los países involucrados en la exportación de un producto (vendedor - comprador) se habla de las responsabilidades que cada uno tiene a la hora de entregar y recibir el producto dependiendo el incoterm seleccionado, esto ayudara a evitar incertidumbres en las interpretaciones de los países (Hernández Luévano, s.f, pág. 1).

## Marco teórico

### Comercio exterior y exportación de la agroindustria colombiana

“Dicho proceso se define como el trueque o intercambio de bienes y servicios que involucran a varios países cada uno de estos procesos deben de ser regidos por unas normas y acuerdos entre las partes para controlar y cumplir” (ZULETA & MORA, 2017, pág. 6).



**Figura 3.** evolución de la exportación

Nuestro país se caracteriza por ser uno de los países con mayor variedad de flores para exportación entre los cuales se destacan las hortensias, es el segundo exportador a nivel mundial, siempre se está trabajando en cuanto a la mejora de los procesos lo cual facilita a la hora de adquirir los documentos fitosanitarios. (Legisblog, 2022).

### **Ventaja absoluta**

“es cuando una empresa sobre sale ante las demás en cuanto a la producción de un bien o un servicio utilizando menos recursos, en este caso también nos enfocaremos en cuanto a los países a la hora de exportar” (Bajo, 1991) (Ramírez & Arce, s.f, pág. 27).

### **Ventaja comparativa**

“En este modelo se hace un intercambio entre empresas o países esto ayuda al incremento y desarrollo de la producción” (Bajo, 1991) (Ramírez & Arce, s.f, pág. 27).

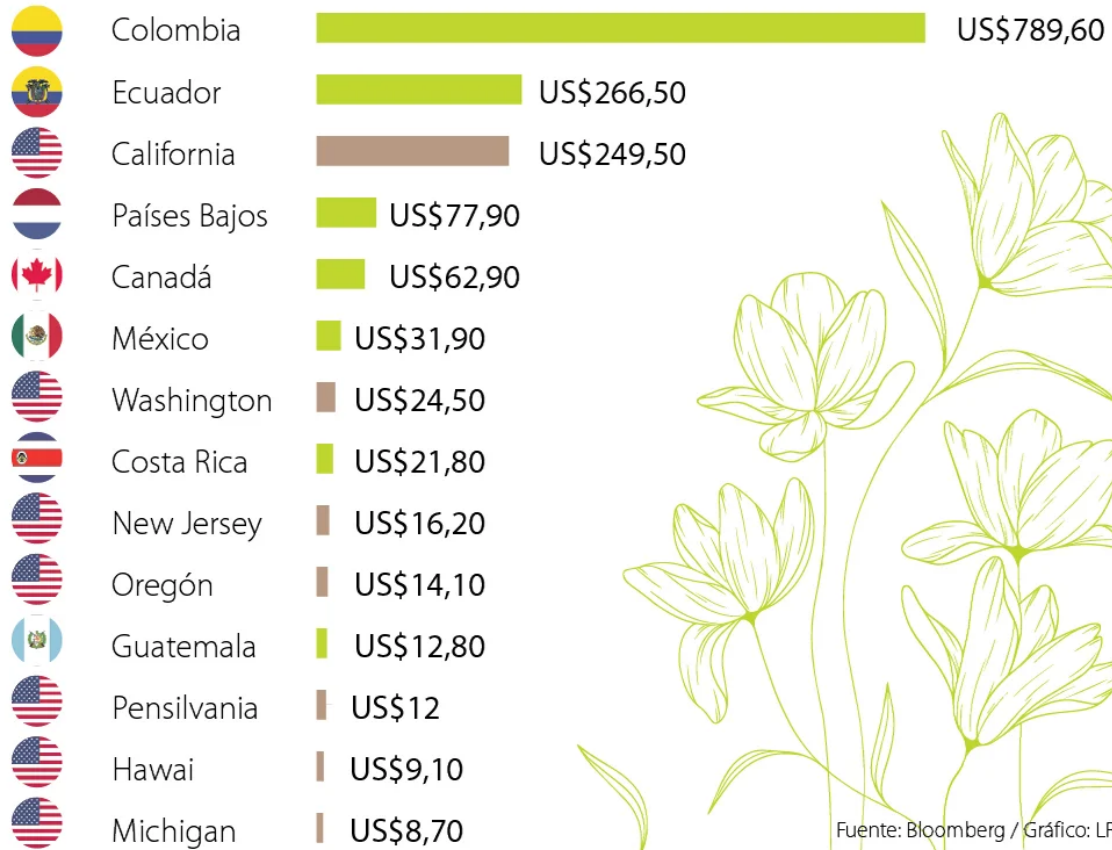
### **Área de libre comercio**

“Es donde se realizan acuerdos para eliminar las barreras comerciales internas, para facilitar la circulación de los productos dentro de la región claro está que deben de tener un acuerdo comercial firmado” (Consultorio de Comercio Exterior Universidad Icesi, s.f). (Ramírez & Arce, s.f, pág. 28).

## PRINCIPALES PROVEEDORES DE FLORES EN EE.UU.

■ Países(importaciones) ■ Estados (producción)

Cifras a 2019 en millones



Fuente: Bloomberg / Gráfico: LR-VT

**Figura 4.** principales proveedores de flores en EE.UU.

### **Planteamiento del problema.**

La asociación Agropecuaria Nueva Alianza nace después de un largo proceso de formación de productores agropecuarios que llevó por nombre “profesionalización de los agricultores”, que buscaban proponer nuevas alternativas para la obtención de recursos y creación de organizaciones campesinas para una mejora de las condiciones del bienestar de los de los productores.

Este procedimiento inicio el 28 de enero de 1999 con la realización de dos etapas, la primera de capacitación a diferentes grupos en cuanto a la siembra y producción de la flor hortensia, el programa de capacitación llevó como nombre producción de flor y diversidad de cultivos, con una duración de dos años y la segunda parte del proceso se dio con la constitución de una organización para el desarrollo elaboración, administración y ejecución de proyectos el 29 de septiembre del 2001 con la participación de 230 productores de 20 veredas.

Este proceso dio origen a la Asociación Agropecuaria Nueva Alianza (AANA) del municipio de San Vicente Ferrer Antioquia. Integrada el 11 de marzo del 2001 y registrada ante cámara de comercio bajo el N 2579 de 25 de julio de 2001; con Nit 811.031.902-3 ubicada en el mismo municipio.

La asociación está compuesta por asociados, que se dedican a la producción y comercialización de hortensia, Se tienen 12 productores 5 de ellos son pequeños con un promedio de 5.000 y 7.000 plantas sembradas, 4 están entre 7.000 y 10.000, 2 están en un promedio de 10.000 a 20.000 y 1 cuenta con 50.000. A marzo del 2024 la asociación saca en promedio 128.000 tallos por mes, con variedad de colores (blanca, azul, verde), “comunicación personal”, (Marin, 2024). La asociación se encarga de producir y vender las hortensias a unos

intermediarios los cuales son (Begonima flowers, San Francisco Garden) estas empresas realizan la exportación con la marca correspondiente de cada comercializadora, Estos intermediarios exportan la flor a EE, UU lo cual indica un punto a favor para la asociación ya que la flor es de gran aceptación en dicho país,

De manera similar “los cultivos de hortensias ocupan un importante renglón en el mundo de las exportaciones del oriente Antioqueño ya que genera una muy buena fuente de empleo (Pina, 2018), aspecto importante para la economía regional.

Por lo anteriormente dicho se identifica que la producción y la localización de las unidades productivas de la asociación, reflejan una ventaja comparativa y competitiva, debido a que se tienen fortalezas propias como la oferta exportable, cuenta con hectáreas aptas para el proceso de exportación y reconocimiento de la hortensia del oriente,

Esto ha generado una iniciativa en la asociación, ya que quiere ingresar al mundo de la exportación, con el fin de aumentar la participación en dicho mercado, lograr un crecimiento sostenible en las ventas y posicionar una marca.

Lo anterior debido a que una marca demuestra la capacidad de venta de un producto y mantener su efectividad a lo largo del tiempo para posicionarse de manera competitiva. Lo que a todas luces con la intermediación sería muy difícil lograrlo. Si bien, la intermediación para la asociación ha sido una opción económica para entrar a los mercados, ya la empresa cuenta con cierta experiencia y habilidades en sus procesos productivos y administrativos que le permiten escalar su modelo de negocio hacia un proceso de exportación.

De igual forma, la asociación como exportador directo se enfocará más en construir relaciones a largo plazo con los compradores y así permanecer en el mercado extranjero

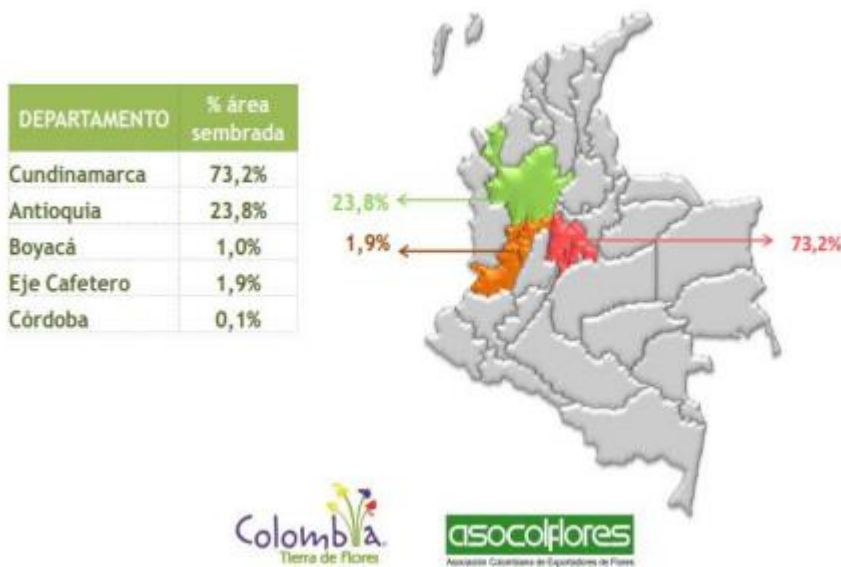
Se elegiría EE, UU como país destino, ya que este es un mercado amplio y exigente, lo que significa que hay una demanda potencial, Este tiene una ubicación geográfica estratégica que permite un tiempo de transporte más corto hacia la Costa Este de Estados Unidos. Esto puede reducir los gastos de transporte y garantizar la frescura de las hortensias al llegar a su destino Gracias al acuerdo comercial entre Colombia y Estados Unidos, las hortensias colombianas pueden beneficiarse de aranceles reducidos o incluso eliminados al ingresar al mercado estadounidense. Esto ayudará a que los precios sean más competitivos y atractivos para los compradores.

Sin embargo la asociación no conoce los procedimientos específicos a la hora de exportar directa mente a EE.UU, en materia de aplicabilidad en las normas tales como aranceles trasmites y documentos exigidos, y en lo que hace relación a la logística, se desconocen unos aspectos puntuales como tipo de empaque requerido, trasporte conveniente, asignación de costos, y distribuidor en el país de destino, por otro lado, la asociación desconoce cuál sería el tipo de incoterms más favorable en términos de una negociación.

Por lo tanto, se hace necesario generar una guía de exportación directa con destino a EE. UU. ya que con esto la asociación tendría procedimientos claros, la guía permitirá tener el compendio de información de la normatividad actualizada al 2024 en materia de aranceles, trasmites y exigencias documentales, al igual que la descripción del proceso de logística que se requiere para colocar la mercancía desde el país origen al país destino .En lo que se refiere al distribuidor del producto en EE.UU y los incoterms, la Guía sugeriría para el primer caso, detallar las

características que más le convengan a la asociación a la hora de elegir quien distribuya sus productos y en segundo lugar, sugerir cual es el tipo de negociación adecuado para la empresa.

Lo anterior permitirá que la asociación cuente con un instrumento que le defina las pautas para exportar directamente su producción hacia los EE. UU, esto traerá en consecuencia un modelo de negocio escalable y mayor valor a su marca. Con esta guía se obtendrá información valiosa a la hora de exportar.



**Figura 5.** Territorios que más producen flores para el sector floricultor

*Nota:* Asocolflores (2015, p 13).

En este orden de ideas, surge el siguiente interrogante:

¿Cuáles son los procedimientos y requisitos que debe considerar la asociación agropecuaria nueva alianza para contar con una guía en la exportación de hortensias de Colombia a Estados Unidos?

## **Justificación**

En Colombia el mercado de las exportaciones de hortensias surgió en la década de los sesenta el cual ha tenido una buena acogida por la gran demanda externa y las grandes oportunidades de crecimiento en Colombia, como ya lo hemos mencionado esta en el segundo puesto después de Holanda (Agudelo, Muñoz, & Leòn, 2017, pág. 19).

“Antioquia es uno de los departamentos que pisa fuerte en cuanto al tema es el segundo del país con gran cantidad de producción y exportación de flores al exterior” (Agudelo, Muñoz, & Leòn, 2017, pág. 19).

La asociación se encarga de producir y vender la hortensia a unos intermediarios los cuales son (Begonima flowers, San Francisco Garden) estas empresas realizan la exportación con la marca correspondiente de cada comercializadora, en este proceso la asociación nueva alianza empieza a perder su marca al llegar a otros países.

El trabajo de grado que se propone se basa en el interés que manifiesta la administradora de la asociación agropecuaria nueva alianza, al querer ingresar al mundo de la exportación, por lo tanto contar con una guía de exportación tendrá grandes ventajas ya que se les estará brindando el conocimiento, en cuanto a normatividades regulatorias tales como aranceles trasmites y documentos exigidos; por otra parte, se les dará a conocer la logística en cuanto a aspectos puntuales como lo son tipo de empaque requerido, transporte conveniente, asignación de costos para los diferentes procesos y por último se les hará énfasis del perfil del distribuidor en el país de destino al igual que el tipo de incoterms más conveniente para dicha negociación; esta guía ayudara a que la asociación empiece a socializarse con el tema de exportación directa y analice la

viabilidad de entrar al mundo de la exportación, sin tener unos intermediarios llamados comercializadoras que lo que hacen es que el producto llegue a otros países con la marca de cada uno de ellos.

Al momento de emprender una actividad económica es de gran importancia conocer un manual o guía de procedimientos que defina objetivos claros para facilitar la exportación establecer una práctica, motivación y teórica en temas de rapidez, eficacia y calidad en los servicios de exportación. Por lo tanto, el propósito de una elaboración de una guía es lograr los procesos de exportación que permitan alcanzar resultados concretos sobre los objetivos propuestos.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Diseñar una guía de exportación directa de hortensias con destino a EE. UU para la asociación nueva alianza,

### **Objetivos específicos**

- Determinar los requisitos legales y regulatorios que se requieren para exportar la flor de hortensia desde Colombia hasta EE. UU
- Definir la logística de empaque, transporte conveniente y estructura de costos que más le convenga a la asociación para exportar sus productos manteniendo un margen de rentabilidad
- Definir el perfil del distribuidor en el país destino igual que los incoterms más aptos para la exportación de hortensias en la asociación nueva alianza

## **Metodología**

### **Enfoque de la investigación**

Este trabajo se basó en una investigación cualitativa La cual se entiende como métodos de investigación que nos muestra descripciones siempre y cuando se tenga una buena y sabia observación estas se basan en entrevistas, notas narraciones, grabaciones, fotografías, películas entre otros (Herrera, s.f).

Este proyecto es de tipo cualitativo encargado de recopilar y analizar los datos utilizando descripciones profundas sobre la realidad relacionada con el tema en estudio lo que servirá para plantear nuevas hipótesis. Se baso más que todo en conversaciones y entrevistas con la administradora de la asociación agropecuaria nueva alianza, recopilación de información con las entrevistas observaciones e imágenes.

### **Alcance de investigación**

La investigación que acá se maneja es descriptiva, se enfoca en dar claridad y puntualizar la población que se esta teniendo en cuenta (Muguira, s.f).

Los estudios descriptivos buscan detallar propiedades y características de una investigación, sirve para describir detalladamente lo que se investiga

En esta investigación se enfocará en analizar y familiarizarse con el mercado de exportación de hortensias, se realizarán investigaciones sobre los pro y los contra que esto puede generar teniendo como fin la realización de una guía de exportación de hortensias para la asociación agropecuaria nueva alianza con destino a EE.UU. unos de los primeros puntos que se abordó en este trabajo fue la información de datos valiosos a cerca del lugar de exportación para identificar las exigencias en el proceso de exportación, se enfocó en el análisis referente al entorno,

publico objetivo, normatividades, leyes y acuerdos comerciales, al igual que la logística en cuanto al empaque y al transporte conveniente, también se tuvo en cuenta las investigaciones de como calcular los costos de producción, transporte y almacenamiento y por último se hizo una investigación muy detallada para dar con el perfil del distribuidor al igual que el incoterm más viable para la asociación entrar al mundo de la exportación,

### **Diseño de investigación**

Investigación no experimental ya que la información que se busca no puede ser alterada, se interpreta y analiza para así sacar una hipótesis, en este análisis se realizan encuestas y entrevistas.

### **Población y muestra**

Se realizo en varias ocasiones charlas, e investigaciones con la Administradora María Otilia Marín Acevedo de la asociación agropecuaria nueva alianza la cual se encuentra en el municipio de San Vicente Antioquia, quien fue la que brindo información para realizar este proyecto, se realizan entrevistas con un asesor comercial en ventas de la empresa Capiro ubicada en el municipio de la ceja especializado en el tema de la comercialización de hortensias hacía el exterior, de igual manera se comparte información con estudiantes de la universidad Uniremington los cuales llevan un paso más adelante, y su mundo laboral se basa en exportaciones.

**Técnicas de recolección:** la mayor parte de este trabajo se base en información que nos brinda la administradora María Otilia Marín Acevedo quien es la administradora de la asociación por medio de encuentros charlas y entrevista, también.

Se buscó información en la página de Procolombia, conversaciones con empresarios que se dedican a la exportación de hortensias, ubicados en el municipio de Rionegro. Se tocaron temas como preferencias de los clientes, que ellos manejan en el país destino utilidad y beneficios que ofrecen las hortensias en dicho país, también se tocó el tema de barreras comerciales, se nutrió los conceptos en conversaciones con compañeros de clase de la universidad Uniremington de Rionegro que tienen un paso más adelante sobre el tema de exportación,

**Técnica documental** se realizó una literatura y un análisis muy detallado para empezar a seleccionar información valiosa la cual nos ayudó a ir construyendo este proyecto,

**Técnica de la entrevista** se realizó una entrevista estructurada a la administradora de la asociación agropecuaria nueva alianza con preguntas enfocadas en el manejo de esta y en los objetivos de este proyecto, para así poder identificar cuanto es el porcentaje de conocimiento en cuanto exportación de hortensias

**Diseño de instrumentos** se recopiló información donde se tomaba la más valiosa y la que más se nos acomodara a lograr los objetivos del proyecto.

**Entrevista :** se realizó entrevistas con la administradora de la asociación agropecuaria nueva alianza que se encuentra en el municipio de san Vicente de allí surge un cuestionario estructurado con preguntas específicas las cuales pueden abordar temas sobre cumplimientos de todos los requisitos y con que cuenta y no cuenta la asociación para ingresar al mundo de la exportación, grado de conocimiento o desconocimiento de todo el proceso desde lo más mínimo

a lo más relevante para poder iniciar con la posibilidad de exportar las hortensias hacia Estados Unidos

**Análisis de datos:** se acordó una fecha y hora para tener la entrevista con la administradora de la asociación para así darle solución a las preguntas generadas.

### **Cuestionario enfocado en información de la administradora de la asociación agropecuaria nueva alianza**

#### **Datos generales**

**a. Masculino -----**

**b. Femenino -----x---**

**Nombre:** María Otilia Marín Acevedo

**Cargo:** Administradora

#### **¿Los predios con los que cuenta los asociados son aptos para la exportación?**

Si los predios todos cumplen con las normas y con las instalaciones optimas y esto se ve evidenciado en que cada uno de los predios cuenta con su registro fitosanitario el cual este certificado ante el ICA

#### **¿La asociación cuenta con cuarto frio para conservar el producto?**

No se cuenta con cuarto frio, pero se tiene el presupuesto de inversión para proyectarse como posibles exportadores

#### **¿Cuál es el volumen de producción de flores de su empresa destinada a la exportación?**

Para iniciar con esta exportación se iniciará con el 50 % de la producción, 64.000 tallos por mes

**¿Cuáles son los principales destinos de exportación que ha considerado para sus flores?**

El país seleccionado es Estados Unidos, ya que este es un mercado grande con una demanda significativa de productos florales las hortensias son populares en la industria floricultura, EE.UU cuenta con una infraestructura logística desarrollada y una red de distribución eficiente, también por sus beneficios arancelarios, dependiendo los acuerdos comerciales vigentes en este caso las hortensias ingresan con aranceles 0, exportación de hortensias a Estados Unidos requiere ejecutar los requisitos fitosanitarios y aduaneros que imponen los agentes competentes.

**¿Conoce los requisitos fitosanitarios y de calidad que deben cumplir las flores para ser exportadas?**

Se tiene conocimiento de algunos requisitos, pero no al 100%

**¿Tiene conocimientos sobre empaque y trasportes a la hora de exportar flores?**

No se tiene conocimiento ya que el único empaque que se utiliza a la hora de comercializar las hortensias es la caja plástica la cual no es apta para la exportación al igual que el transporte no se sabría cuál es el más conveniente

**¿Desafíos que enfrenta la asociación en el proceso de exportación de flores?**

La falta de experiencia a la hora de contactar clientes en dicho país

**Análisis de la encuesta:** se puede evidenciar que dicha asociación cuenta con cantidades y calidades de hortensia para iniciar el mundo de la exportación, todos y cada uno de los predios cuentan con el certificado fitosanitario, pero en la asociación se desconocen varios procesos de la exportación.

**Análisis integral de la encuesta:** las falencias encontradas en la encuesta realizada a la administradora de la asociación agropecuaria nueva alianza, María Otilia Marín Acevedo, se evidencio la falta de conocimiento y experiencia en cuanto a algunos temas relacionados con la exportación los cuales son logística de empaque embalaje y medios de transporte al igual que las normas regulatorias necesarias para la exportación, también nos expone que los mayores desafíos que presentan es a la hora de contactar clientes.

Un punto a favor que se evidencia para la asociación es que esta ya tiene definido el país destino en el cual se enfocaría, es muy notable que se cuenta con predios los cuales cumplen con las normas y con las instalaciones optimas y esto se ve evidenciado en que cada uno de los predios cuenta con su registro fitosanitario el cual este certificado ante el ICA, se cuenta con los recursos necesarios para implementar temas como cuartos fríos y demás y lo más importante es que se cuenta con volúmenes de producción para iniciar una exportación.

En esta investigación se les dará el conocimiento necesario para que empiecen a familiarizarse con el tema de la exportación y así puedan iniciar en dichos procesos ya que esto generaría ventajas tales como, al exportar una empresa se vuelve más competitiva lo cual puede generar más ingresos, diversificación de mercados, oportunidad de llegar a nuevos clientes lo cual puede ayudar a tener más oportunidades de crecimiento y desarrollo empresarial y lo más importante que se entrara al mercado internacional con marca propia.

## Resultados

**Tabla 2.** criterios personales del análisis de la investigación -Calificación de 1 a 5.

La asociación cuenta con cantidades suficientes para la exportación	<b>5</b>
Los predios son registrados ante el ICA	<b>5</b>
La asociación cumple con los requisitos y normatividades para exportar	<b>4</b>
Se cuenta con flujo de caja disponible	<b>5</b>
conoce todo lo relacionado con las exportaciones	<b>3</b>

*Nota* elaboración propia

### Descripción del país seleccionado (Estados Unidos)

Uno de los importadores de bienes más importantes a nivel internacional y en exportaciones el tercero. Además de contar con más de 329 millones de clientes potenciales, su posición geográfica cuenta como una ventaja competitiva; sus procesos de importación/exportación son cada vez más estandarizados. (ABCGlobalGroup, s.f)

Las ventajas de exportar a Estados Unidos son significativas para las empresas que buscan expandir su alcance internacional. Uno de sus puntos a favor es el tamaño del mercado estadounidense, ya que ofrece amplias oportunidades para la venta de productos y servicios. Su proximidad geográfica y los TLC facilitan las exportaciones estadounidenses en comparación con otros destinos internacionales (Green Light Business, 2024).

Estados Unidos utiliza una estrategia de marketing la cual se basa en la exposición tanto de la empresa como en el bien ofrecen les, gusta realizar mecanismos a corto y largo plazo para así poder tener sus clientes satisfechos lo que hace deducir que son muy exigentes a la hora de comprar los productos de la industria colombiana. Exportar a Estados Unidos resulta ser beneficioso por las preferencias arancelarias esto significa que muchos de los productos son exentos de aranceles o pagan menos que en otros países en este caso las hortensias ingresan a dicho país con aranceles cero, todo esto por los acuerdos comerciales que surgen en dichos países

Estados Unidos ofrece una amplia demanda, con un mercado amplio y diverso, las hortensias son flores populares y de gran aprecio para los estadounidenses y más tratándose de las flores colombianas ya que es conocida por la producción de flores con alta calidad la diversidad de colores lo cual hace que estas sean atractivas y muy llamativas.

## TLC COLOMBIA EE. UU

El beneficio a la hora de firmar tratados de libre comercio con otros países es de gran importancia ya que se facilitan procesos y generan muchas ventajas y privilegios a la hora de los empresarios exportar sus productos en este caso las hortensias llegan a dicho país con cero aranceles.

Colombia aceptó la aplicación de la regla de "prioridad temporal" implementada en el sistema de marcas de Estados Unidos. Esta regla significa que el país / región que solicitó por primera vez el registro del producto ante la autoridad competente otorgaría protección al propietario del producto. Esto se hizo con el fin de proteger los productos en los mercados extranjeros. Por lo dicho anteriormente, países como Colombia se encuentran forzados a tomar decisiones en sus normas que para muchos son contradictorias y perjudiciales para los sectores productivos y productores del país (Cordero Álvarez, 2020, pág. 20).

### Objetivo 1

Para poder entrar en el negocio de la exportación de flores desde Colombia a Estados Unidos se deben tener en cuenta unos requisitos legales y regulatorias que rigen este proceso, las cuales se deben cumplir para así poder tener una exportación exitosa y evitar inconvenientes como sanciones o retrasos.

**Obtener un registro único tributario (RUT):** documento indispensable para actividades económicas en Colombia, también aplica para las exportaciones de flores este se adquiere en la dirección de impuestos y aduanas nacionales (DIAN)

**Documentos de existencia y representación legal:** se expide en la cámara de comercio y es el cual certifica que dicha empresa está legalmente constituida en Colombia

**Certificado de origen:** certificado que acredita que las flores que se están exportando son de origen colombiano (DIAN) este documento se realiza por cada despacho

Su principal objetivo es mirar revisar que las hortensias cumplan con los requisitos fitosanitarios para que no lleven plagas

### **FACTURA COMERCIAL (COMMERCIAL INVOICE)**

“Esta factura es realizada por el vendedor debe de ser bien detallada y con claridad, para el pago de la mercancía tiene gran importancia como confirmación de las condiciones y acuerdo entre el vendedor y comprador” (ProColombia, s.f)

**LISTA DE EMPAQUE (PACKING LIST)** La Lista de Empaque (Packing List),

Se detalla toda la información relacionada con el producto, empaque cantidad, contenido, peso, medidas

### **DOCUMENTO DE EXPORTACIÓN**

Documenta y certifica la exportación lo emite los entes regulatorios del país originario

## Objetivo 2

Es importante que las flores que vayas a exportar estén en óptimas condiciones, por lo que se recomienda un buen manejo del empaque y embalaje. Las flores deben estar protegidas de la luz

solar directa, la humedad y las temperaturas extremas. El embalaje debe ser resistente y asegurado para evitar daños durante el transporte.

Es de anotar que el empaque depende las exigencias del cliente, pero a continuación se hablara de algunos tipos y especificaciones.

### **Envoltura**

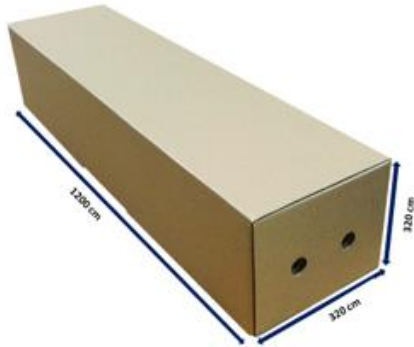
“Es un envoltorio de papel de material reciclable y biodegradable esto ayuda a que las flores no le de hongos protege los ramos en el proceso del transporte” (El Empaque, 2020).

### **Empaque**

Todos procesos de exportación busca que el producto llegue en excelentes condiciones al lugar de destino es por esto que se debe de tener muy en cuenta a la hora de seleccionar el empaque conveniente se requiere de un empaque resistente y capaz de proteger las flores de posibles daños como golpes, aplastamientos cambios bruscos de temperatura, también es de mucha importancia a la hora de hablar del empaque es el etiquetado y marca, toda exportación debe de llevar etiqueta con la información más importante el cual identifique el producto, como origen, nombre comercial del producto, cantidades, peso, etc. Para el empaque es de gran importancia tener en cuenta que se cumpla con los requisitos regulatorios y fitosanitarios que exige Estados Unidos.

A continuación, se presenta un tipo de empaque para la exportación de flores estos poseen unas ventajas grandes ante el mercado, rigidez para la hora de realizar el embalaje para que este sea más fácil y seguro y brinde buena protección para las flores, 100% reciclable, material

resistente ante golpes y vibraciones y uno de los temas más importantes resistente ante la humedad y a las condiciones ambientales esto ayudara a mantener las flores siempre frescas



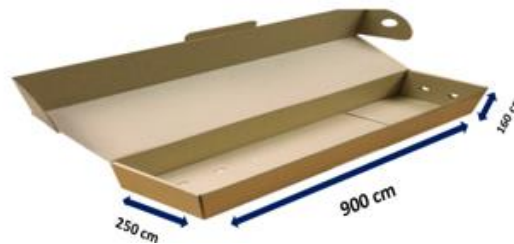
- **Tamaño:** Jumbo
- **Dimensiones:** 1200x320x320

- **Tamaño:** Tabaco
- **Dimensiones:** 1050x250x250



- **Tamaño:** Full
- **Dimensiones:** 1050x150x125

- **Tamaño:** Quartas
- **Dimensiones:** 1050x250x250



*Figura 6.* tipo de empaque

*Nota (Incarpalm, s.f).*

### **Embalaje**

grupo de elementos que ayudan a preparar la mercancía para que el proceso de embarque sea mas eficiente facilitando la inspección aduanera y reduciendo los riesgos para los operadores involucrados.

### **Trasporte**

Uno de los trasportes más rápidos es el aéreo por su gran velocidad abarca muy buena cobertura y el más recomendado para este tipo de productos cabe aclarar que es uno d ellos trasportes más costosos es rápido, gran disponibilidad, sin barreras geográficas, amplia cobertura (Logisber, s.f)

Teniendo en cuenta que la asociación agropecuaria nueva alianza está ubicada en el Municipio de San Vicente (Antioquia) se utilizará un trasporte terrestre apto para llevar el producto hasta el aeropuerto José María Córdoba de Rionegro (Antioquia), cuando decimos apto nos referimos a que el producto debe de llegar con una cadena de 7 °C de frio por lo tanto se requiere un vehículo con dichas especificaciones.

Objetivo 3:

### **DISTRIBUIDOR**

Para este guía de exportación de hortensias de Colombia a Estados Unidos el nicho de mercado que se buscara serán importadores o distribuidores con experiencia y conocimiento ya que esto puede ser beneficioso y una estrategia acertada ya que se facilitará el proceso de entrada al mercado y garantizar una distribución eficiente y exitosa de las hortensias colombianas, estos se encargarán de distribuir las hortensias a un cliente final, son empresas grandes la cuales ya

tienen experiencia y conocimiento sobre las competencias que se tiene en dicho país que distribuirán el producto a supermercados y negocios de cadena quienes serán los clientes principales, ya que el uso que se les da a las hortensias en este país es como de la canasta familiar.

En esta guía de exportación directa se optó por seleccionar el incoterm EXW “ex Works o “en fabrica”, ya que es uno de los más convenientes a la hora de iniciar en el mundo de la exportación, cuando se dice convenientes es porque la asociación como vendedora tiene la mínima responsabilidad en cuanto al envío y la entrega de mercancía. Con el paso del tiempo y la experiencia que se va adquiriendo se podrá ir implementando diferentes incoterms dependiendo las exigencias de los clientes

En fabrica el vendedor el producto será puesto en las instalaciones del vendedor o en un lugar que acuerden las dos partes (taller, fabrica, almacén ) el vendedor debe de aclarar muy bien sea cual sea el lugar de entrega

(ProColombia, s.f)



**Figura 7.** EXW en fábrica

*Nota:* (ProColombia, s.f)

## Conclusiones

- Es muy notorio el gran avance que ha presentado Colombia a la hora de exportar.
- Todo proceso logístico es de gran importancia a la hora de exportar se tiene que estar muy alerta a la hora en que se pueda presentar algún cambio o novedad
- Se puede evidenciar que la asociación agropecuaria nueva alianza cuenta con grandes capacidades para ingresar al mundo de las exportaciones, pero de igual manera se tienen falencias en algunos procesos, por lo tanto, se les recomienda contratar personas especializadas en el tema, asesores que les capacite en todos los procesos, ya que se tienen muy buenas herramientas para iniciar con las exportaciones.
- A la hora de entrar al mundo de las exportaciones es de suma importancia conocer todos y cada uno de los requisitos legales y las normatividades al igual que la logística y costos a los que se incurren, para así lograr una exportación exitosa y evitar sanciones por incumplimientos.

## Referencias electronicas

### Referencias

(s.f.).

Dávila, M., Ospina, D., Vásquez, A., & Plaza, G. (2006). *Perspectivas teóricas sobre internacionalización de empresas*. Universidad del Rosario-Facultad de Administración. Obtenido de <https://repository.urosario.edu.co/server/api/core/bitstreams/2cd278c9-3973-44e7-80ce-8b5e672efb3d/content>

Frederick, D. (s.f). *Enciclopedia Iberoamericana*. Obtenido de <https://enciclopediaiberoamericana.com/exportacion/#Definici%C3%B3n>

Ramirèz, L., & Arce, D. (s.f). *PLAN DE EXPORTACIÓN PARA LA EMPRESA CIALCOL S.A.S*. Cali: Tesis de pregrado, Universidad Icesi. Obtenido de [https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/81036/1/silva\\_Plan\\_exportaci%C3%B3n\\_2016.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/81036/1/silva_Plan_exportaci%C3%B3n_2016.pdf)

ABCGlobalGroup. (s.f). *ABCGlobalGroup*. Obtenido de <https://abcglobalgroup.com/por-que-exportar-a-estados-unidos/>

acevedo, g. y. (2000). telos. En telos.

Acosta , B. (21 de Agosto de 2020). *Ecología verde* . Obtenido de <https://www.ecologiaverde.com/cuidados-de-las-hortensias-2425.html>

Acosta, B. (16 de Septiembre de 2020). *Ecología verde*. Obtenido de <https://www.ecologiaverde.com/como-podar-hortensias-1920.html>

Agudelo, C., Muñoz, D., & Leòn, L. (2017). *FACTORES QUE INCIDEN EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS HORTENSIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONALEN LA RELACION COMERCIAL ENTRE PRODUCTOR Y COMERCIALIZADOR EN ANTIOQUIA*. UNIVERSIDAD EAFIT-ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN. Obtenido de <https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/bd0c7bd7-4344-4e03-8af1-3a0163404b47/content>

Álvarez, R. (2020). *ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE FLORES COLOMBIANAS A ESTADOS UNIDOS*. Tesis de pregrado, Universidad de Córdoba, Colombia. Obtenido de <https://repositorio.unicordoba.edu.co/server/api/core/bitstreams/15f69771-8a8d-4ae2-a421-8677b31e0ecb/content>

Axayacatl, O. (28 de 11 de 2019). *blog agricultura* . Obtenido de blog agricultura : <https://blogagricultura.com/concepto-floricultura/>

Castellanos, M., Chacón, J., Martínez, M., & arcía, Z. (2014). *Metodología de la investigación*. Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A de C.V. Obtenido de <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>

Cordero Álvarez, R. (2020). *ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE FLORES COLOMBIANAS A ESTADOS UNIDOS*. UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA, COLOMBIA- FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, JURÍDICAS Y ADMINISTRATIVAS. Obtenido de <https://repositorio.unicordoba.edu.co/server/api/core/bitstreams/15f69771-8a8d-4ae2-a421-8677b31e0ecb/content>

- Danyelli , R. (2022). *Razones para el uso de intermediarios en las exportaciones de la ciudad de esmeraldas*. Trabajo de pregrado Universidad Pontificia Católica del Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/c369b915-56b9-44ca-964b-664f1e0f7cf0/content>
- DIAN. (2021). *MANUAL SYGA IMPORTACIONES*. Obtenido de <https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/LMDP/Cumplimiento-Obligaciones-Aduaneras-y-Cambiarias/Operacion-Aduanera/Manuales/MN-COA-0130.pdf>
- DIAN. (s.f). *Cumplimiento de obligaciones aduaneras y cambiarias* . Obtenido de <https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/LMDP/Cumplimiento-Obligaciones-Aduaneras-y-Cambiarias/Operacion-Aduanera/Procedimientos/PR-COA-0177.pdf>
- El Empaque. (20 de Noviembre de 2020). *ElEmpaque*. Obtenido de <https://www.eempaque.com/es/noticias/smurfit-kappa-avanza-en-desarrollo-de-empaques-sostenibles-para-exportar-rosas-en-colombia>
- frederick, D. (s.f.).
- Frederick, D. (s.f). *Enciclopedia Iberoamericana*. Obtenido de <https://enciclopediaiberoamericana.com/mercado-internacional/>
- frederik, D. (2018). *enciclopedia economina*. Obtenido de enciclopedia economina: <https://enciclopediaeconomica.com/exportacion/>
- Garces, G. M. (2013).
- Gestiopolis. (s.f). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/que-es-un-plan-de-exportacion/>
- Gracia, G. M. (2023).
- Green Light Business. (01 de Abril de 2024). *Green Light Business*. Obtenido de [https://greenlightb.com/ventajas-y-desventajas-de-exportar-a-estados-unidos/?expand\\_article=1](https://greenlightb.com/ventajas-y-desventajas-de-exportar-a-estados-unidos/?expand_article=1)
- Green Light Business. (09 de Marzo de 2024). *Green Light Business*. Obtenido de [https://greenlightb.com/como-exportar-flores-de-colombia-a-estados-unidos/?expand\\_article=1&expand\\_article=1](https://greenlightb.com/como-exportar-flores-de-colombia-a-estados-unidos/?expand_article=1&expand_article=1)
- grudemi, e. (junio de 2022). *enciclopedia economica* . Obtenido de enciclopedia economica .
- Hernández Luévano, J. (s.f). *INCOTERMS Y SU IMPORTANCIA EN LAS ACTIVIDADES COMERCIALES*. Universidad Autónoma de Tamaulipas. Obtenido de [https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25819w/Rec/Hernandez\\_S4.pdf](https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25819w/Rec/Hernandez_S4.pdf)
- Herrera, J. (s.f). *La investigación cualitativa*. Obtenido de <http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/handle/123456789/1167>
- Herrera, J. (s.f.). UDG VIRTUAL. En J. Herrera, *UDG VIRTUAL* .
- Ica.gov. (13 de Febrero de 2024). Obtenido de <https://www.ica.gov.co/noticias/ica-colombia-exporta-flores-san-valentin-2024>
- Incarpalm. (s.f). *Incarpalm*. Obtenido de <https://incarpalm.com.ec/wp-content/uploads/2020/02/cajas-corrugado-flores.png>
- Jiménez, A. M. (JULIO- DICIEMBRE de 2015). Nuevas tendencias del mercadeo internacional: *Economía, XL*, págs. 171-186.
- Legisblog. (25 de Enero de 2022). *Legisblog*. Obtenido de <https://blog.legis.com.co/comercio-exterior/exportacion-de-flores-colombia>
- Logisber. (s.f). *Logisber*. Obtenido de <https://logisber.com/blog/transportar-frutas-y-verduras>

- Logistics, N. (s.f). *Noatum Logistics*. Obtenido de <https://www.noatumlogistics.com/es/transporte-aereo-importacion-exportacion/>
- Mapa de estados unidos . (s.f). *Mapa de estados unidos* . Obtenido de <https://mapadeestadosunidos.org/>
- Marin, O. (25 de febrero de 2024). *asociacion*. (Eliana, Entrevistador)
- MARIN, O. (17 de MARZO de 2024). *EXPORTACION* . (E. MONTOYA, Entrevistador)
- Ministerio de comercio, i. y. (s.f). *Tratados de Libre Comercio-TLC*. Obtenido de <https://www.tlc.gov.co/#:~:text=Un%20Tratado%20de%20Libre%20Comercio,pa%C3%ADses%20participantes%20del%20mencionado%20acuerdo.>
- Ministerio de Hacienda y credito público. (2008). *Decreto 2001 de 2008*. Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/getattachment/a01357df-700c-4e0e-b49b-59ecb96d337b/Decreto-2101-de-2008-Por-el-cual-se-modifica-parci.aspx>
- Muguira, A. (s.f). *QuestionPro*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-descriptiva/>
- Orellana Nirian, P. (01 de Abril de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/certificado-de-calidad.html#:~:text=El%20certificado%20de%20calidad%20es%20un%20medio%20de,de%20calidad%20para%20ser%20ofrecido%20a%20los%20consumidores.>
- Paez, G. (1 de agosto de 2021). *economipedia* . Obtenido de [economipedia](https://economipedia.com/definiciones/certificado-de-calidad.html#:~:text=El%20certificado%20de%20calidad%20es%20un%20medio%20de,de%20calidad%20para%20ser%20ofrecido%20a%20los%20consumidores.) .
- Pina, I. (2018). *IDENTIFICACIÓN MOLECULAR Y REGISTRO DE Aphelenchoides spp. EN CULTIVOS COMERCIALES DE Hydrangea EN ANTIOQUIA, COLOMBIA*. Revista U.D.C.A Actualidad & Divulgación Científica. Obtenido de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-42262018000200377&script=sci\\_abstract&tlng=es](http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-42262018000200377&script=sci_abstract&tlng=es)
- Portal Corporativo ICA*. (13 de Febrero de 2024). Obtenido de <https://www.ica.gov.co/noticias/ica-colombia-exporta-flores-san-valentin-2024#:~:text=La%20siguen%20el%20clavel%2C%20el,7%25%20de%20participaci%C3%B3n%20en%20valor.>
- Portal Corporativo ICA*. (13 de Febrero de 2024). Obtenido de <https://www.ica.gov.co/noticias/ica-colombia-exporta-flores-san-valentin-2024#:~:text=La%20siguen%20el%20clavel%2C%20el,7%25%20de%20participaci%C3%B3n%20en%20valor.>
- ProColombia. (s.f). *Abèce para la exportaciòn de agroalimentos a EE.UU*. Obtenido de [https://cam.colombiatrade.com.co/sites/default/files/2022-10/7\\_guia\\_ingreso\\_eeuu\\_frutas\\_hortalizas\\_procesadas.pdf](https://cam.colombiatrade.com.co/sites/default/files/2022-10/7_guia_ingreso_eeuu_frutas_hortalizas_procesadas.pdf)
- ProColombia. (s.f). *Procolombia*. Obtenido de <https://simuladordecostos.procolombia.co/dfi/Tmp/EXW.pdf>
- ProColombia. (s.f). *ProColombia*. Obtenido de <https://www.colombiatrade.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/como-funciona-la-factura-comercial>
- ProColombiana. (s.f). *ProColombiana*. Obtenido de <https://simuladordecostos.procolombia.co/dfi/Tmp/Empaque.pdf>
- Ricardo, R. (21 de Septiembre de 2020). *Estudyando*. Obtenido de [Estudyando](https://estudyando.com/investigacion-experimental-y-no-experimental-diferencias-ventajas-y-desventajas/#google_vignette). Obtenido de [https://estudyando.com/investigacion-experimental-y-no-experimental-diferencias-ventajas-y-desventajas/#google\\_vignette](https://estudyando.com/investigacion-experimental-y-no-experimental-diferencias-ventajas-y-desventajas/#google_vignette)

Rojas, D. A. (2023). *Razones para el uso de intermediarios en las*. Obtenido de Razones para el uso de intermediarios en las.

*Treid*. (16 de Septiembre de 2020). Obtenido de <https://www.treid.co/post/el-departamento-de-antioquia-lidera-la-produccion-nacional-de-hortensias>

*treid*, i. (17 de 09 de 2020). *Treid*. Obtenido de <https://www.treid.co/post/el-departamento-de-antioquia-lidera-la-produccion-nacional-de-hortensias>

Valera, K. (s.f). *Enciclopedia Iberoamericana*. Obtenido de <https://enciclopediaiberoamericana.com/flor/>

ZULETA, J., & MORA, E. (2017). *INVESTIGACIÓN DE MERCADOS PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS CON MÚLTIPLES VARIABLES DE ANÁLISIS*. Medellín: Trabajo de grado Institución Universitaria Tecnológico de Antioquia. Obtenido de <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tda/235/INVESTIGACION%20DE%20MERCADOS?sequence=1>





## CONOCIMIENTO ADMINISTRADORA ASOCIACION

CONOCIMIENTO SOBRE LA ASOCIACION Y EXPORTACION

elianamontoya1324@gmail.com [Cambiar cuenta](#)

 Se guardó el borrador

 No compartido

\* Indica que la pregunta es obligatoria

¿ Los predios con los que cuenta la asociados son aptos para la exportación? \*

Si, los predios todos cumplen con las normas y con las instalaciones optimas esto se ve evidenciado en cada uno de los predios , cuenta con su registro fitosanitario el cual esta certificado ante el ICA.

¿ La asociación cuenta con cuarto frio para conservar el producto? \*

No se cuenta con cuarto frio, pero se tiene el presupuesto de inversión para proyectarse como posibles exportadores.

¿ Cual es el volumen de producción de flores de su empresa destinada a la exportación? \*

Para iniciar con esta exportación se iniciará con el 50 % de la producción, 64.000 tallos por mes.

¿ Cuales son los principales destinos de exportación que ha considerado para sus flores? \*

El país seleccionado es Estados Unidos, ya que este es un mercado grande con una demanda significativa de productos florales las hortensias son populares en la industria floricultura, EE.UU cuenta con una infraestructura logística desarrollada y una red de distribución eficiente, también por sus beneficios arancelarios, dependiendo los acuerdos comerciales vigentes en este caso las hortensias ingresan con aranceles 0, exportación de hortensias a Estados Unidos requiere cumplir con los requisitos fitosanitarios y aduaneros establecidos por las autoridades competentes.

¿ Conoce los requisitos fitosanitarios y de calidad que deben cumplir las flores para ser exportada? \*

Se tiene conocimiento de algunos requisitos, pero no al 100%.

¿ Tiene conocimientos sobre empaque y transporte a la hora de exportar flores ? \*

No se tiene conocimiento ya que el único empaque que se utiliza a la hora de comercializar las hortensias es la caja plástica la cual no es apta para la exportación al igual que el transporte no se sabría cuál es el más conveniente.

cuales son los principales desafíos que enfrenta la asociación en el proceso de exportación de flores \*

Uno de los principales desafíos es la falta de experiencia a la hora de contactar clientes en dicho país.

