

PLAN EXPORTADOR, LOGÍSTICO Y DE COMERCIALIZACIÓN DE LAS
PLANTAS DRACENA JANET CRAIG – AGLOENEMA SILVER LEAF AL
MERCADO DE LOS ÁNGELES C.A. (ESTADOS UNIDOS) PARA EL VIVERO EL
JARDINEROS LTDA.

MABEL YETSENIA MUNAR ARIZA
EDITH YADIRA CASTELLANOS ORTIZ

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA
FUSAGASUGÁ

2015

PLAN EXPORTADOR, LOGÍSTICO Y DE COMERCIALIZACIÓN DE LAS
PLANTAS DRACENA JANE CRAIG – AGLOENEMA SILVER LEAF AL
MERCADO LOS ÁNGELES C.A. (ESTADOS UNIDOS) PARA EL VIVERO EL
JARDINEROS LTDA.

AUTORES:

MABEL YETSENIA MUNAR ARIZA
EDITH YADIRA CASTELLANOS ORTIZ

PROYECTO MONOGRÁFICO TIPO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
TÍTULO DE ADMINISTRADORAS DE EMPRESAS

ASESOR JHON RICARDO PEÑUELA
ESPECIALISTA EN LOGÍSTICA INTERNACIONAL

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA
FUSAGASUGÁ

2015

NOTA DE ACEPTACIÓN:

Firma del jurado

Firma del jurado

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
FUSAGASUGÁ
2015

AGRADECIMIENTOS

Damos gracias a Dios primeramente, a nuestros padres por su apoyo en cada momento, por su dedicación y amor para consagrar una educación, sembrando en nosotras el incentivo de superación personal y profesional.

A la universidad de Cundinamarca por brindar una formación e ideales en la facultad de ciencias administrativas y contables, a la empresa JARDINEROS LTDA., por su confianza para el desarrollo de este proyecto y a todos los docentes del área de administración de empresas que por medio sus conocimientos trasmitidos se ejecutó esta meta, en especial al docente y asesor JOHN RICARDO PEÑUELA.

A todos muchas gracias.

EDITH YADIRA CASTELLANOS ORTIZ
MABEL YETSENIA MUNAR ARIZA

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	9
TÍTULO:	11
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	12
1 OBJETIVOS	13
1.1 OBJETIVOS GENERALES.....	13
1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	13
2 JUSTIFICACIÓN	14
3 MARCO DE REFERENCIA	15
3.1 MARCO HISTÓRICO.....	15
3.2 MARCO TEÓRICO	17
3.3 MARCO CONCEPTUAL	25
3.4 MARCO LEGAL	28
3.4.1 Normatividad para exportar	28
3.4.2 Identifique su posición arancelaria.	28
3.4.2.1 Perfil de la mercancía	29
3.4.3 Documentos soporte para las exportaciones- 0602101000	29
3.4.4 Registro como exportador.	31
3.4.5 Certificado - Instituto Colombiano Agropecuario ICA	33
3.5 MARCO INSTITUCIONAL	37
3.5.1 Historia del vivero el Jardineros Ltda.	37
5 DISEÑO METODOLÓGICO PRELIMINAR	38
5.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	38
5.2 RECURSOS	38
5.2.1 Recursos Humanos:.....	38
5.2.2 Materiales:.....	39
5.2.3 Financiero:	39
7 CRONOGRAMA	40

8	GENERALIDADES DE LA EMPRESA JARDINEROS LTDA.....	42
8.1	IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA	43
8.2	OBJETO SOCIAL DE LA EMPRESA:.....	44
8.3	MISIÓN:.....	44
8.4	VISIÓN:.....	45
8.5	VALORES DE LA EMPRESA:	45
8.6	CLIENTES DE JARDINEROS LTDA.	45
	Clientes de la Empresa:	45
	Cliente potencial:.....	46
8.7	ORGANISMO DE CONTROL Y VIGILANCIA.....	46
8.8	FACTORES INTERNOS DE LA EMPRESA	47
8.9	FACTORES EXTERNOS DE LA EMPRESA (Exportación).....	48
8.10	RAZONES PARA EXPORTAR EN EL VIVERO JARDINEROS LTDA. 50	
9	GENERALIDADES DE LA CIUDAD DE LOS ÁNGELES C.A. PARA EXPORTAR	51
9.1	CARACTERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO	52
	Información general.....	53
9.2	IMPORTACIONES DE ESQUEJES SIN ENRAIZAR E INJERTOS EN ESTADOS UNIDOS.....	54
9.3	EXPORTACIONES COLOMBIANA DE ESQUEJES SIN ENRAIZAR E INJERTOS.....	54
9.4	IMPORTACIONES DE ESQUEJES EN ESTADOS UNIDOS.....	55
9.5	CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR DE LAS FLORES EN COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS.....	55
10	GENERALIDADES DEL PRODUCTO A EXPORTAR	57
10.1	PRODUCTO A EXPORTAR: ESQUEJES DE LAS PLANTAS DRACENA Y AGLOENEMA	57
	57
10.2	FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO A EXPORTAR.....	58
10.3	PROCESO PARA LA EXPORTACIÓN DE ESQUEJES	60

10.4	INSUMOS PARA LA PRODUCCIÓN DE LA PLANTA CON CARACTERÍSTICAS DE EXPORTACIÓN	61
10.5	PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LOS ESQUEJES DRACENA Y AGLOENEMA.....	63
10.5.1	Preparación del invernadero y camas.....	63
10.5.2	Las camas para la siembra de esquejes.....	65
10.5.3	Siembra del esqueje:	65
10.5.4	Riego Automatizado.....	66
10.5.5	Arranque de esquejes:	66
10.5.6	Lavado de raíces de los esquejes:.....	66
11	PROCESO LOGÍSTICO PARA ENVIÓ DE ESQUEJES.....	68
11.1	PROCESO DE EMPAQUE:.....	68
11.1.1	Empaque primario: Bolsa plástica etiquetada para esquejes transparente biodegradable.....	68
11.1.2	Empaque secundario: Caja de cartón biodegradable	68
11.2	SELLADO Y ETIQUETADO:	69
11.2.1	Etiqueta en para las cajas:.....	70
11.3	DOCUMENTOS QUE SE ENTREGA JUNTO CON EL PEDIDO	71
11.4	MEDIO DE TRANSPORTE: AÉREO.....	71
11.5	CONEXIONES DE AEROLÍNEAS PRESTADORAS DE SERVICIO A ESTADOS UNIDOS.....	72
11.6	COTIZACIÓN PARA REALIZAR EL ENVIÓ DEL PEDIDO	72
11.6.1	Commerce Logistics Group S.A.S.	72
11.6.2	Fedex Express:	75
11.7	EMPRESA PARA EL ENVIÓ DEL PEDIDO	77
11.8	RUTA DEL ENVIÓ DEL PEDIDO	77
11.8.1	Tiempo de envío del aeropuerto el dorado al aeropuerto internacional los angeles.....	78
12	MEDIO DE PAGO	78
12.1	CARTA DE CRÉDITO EN BANCOLOMBIA	79
12.1.1	Trámites y requisitos.....	79

12.1.2	Beneficios	80
12.1.3	Características	81
12.1.4	Tarifas.....	82
12.2	INCOTERMS	84
12.3	INCOTERM CPT	84
12.3.1	Cpt- Carriage Paid To. Transporte Pagado Hasta Transferencia De La Responsabilidad.....	85
12.4	PEDIDO A ENTREGAR AL CLIENTE	86
13	COMPOMISO AMBIENTAL JARDINEROS LTDA.	87
13.1	MARCO AMBIENTAL DE JARDINEROS LTDA.....	87
13.1.1	Sello Ambiental Colombiano	87
13.1.2	El GLOBALG.A.P Propagación De Plantas De Material (Ppm)	89
14	COSTOS DE PRODUCCIÓN, EXPORTACIÓN Y MARGEN DE RENTABILIDAD.....	92
15	CONCLUSIONES	94
16	BIBLIOGRAFÍA	95

INTRODUCCIÓN

A través del tratado de libre comercio firmado con los Estados Unidos, las empresas colombianas cuentan con una gran oportunidad para abrir nuevos mercados globales exportando sus bienes, para lo cual deben prepararse para lograr exportar sus productos a un mercado con características globales, donde las empresas pueden aprovechar el apoyo brindado por el Gobierno a través de entidades como PROCOLOMBIA, BANCOLDEX, cuya función es brindar asesoramientos de cómo llevar a cabo el proceso de exportación, que facilita a las empresas lograr entrar con éxito su producto al país seleccionado.

Para ello las organizaciones internamente deben realizar un plan exportador, logístico y de comercialización, permitiéndoles lograr exportar sus bienes de excelente calidad, cumpliendo con la reglamentación exigidas por cada país, por lo anterior es importante desarrollar un plan exportador que permita a las empresas identificar los procesos que se deben desarrollar dentro de la organización, para lograr llevar sus productos al mercado objetivo con la calidad requerida por los clientes.

El plan logístico es un proceso fundamental donde se identifican los pasos que la empresa debe generar desde el origen del producto en el punto de producción hasta llegar al cliente, entregando un producto con las características establecidas como es la producción, el empaque, la etiqueta, embalaje, logística de envío, Incoterm, cumplimiento de las medidas fitosanitaria, Aduaneras y demás requerimientos para obtener una exportación con éxito.

Para aprovechar todo los aspectos mencionado anteriormente se realiza un plan exportador y logístico para El vivero JARDINEROS LTDA., el cual se encuentra ubicado en el Municipio de Fusagasugá con el fin de aprovechar el Tratado de

Libre Comercio de Colombia firmado con los Estados Unidos, con el producto de esquejes de las plantas ornamentales llamadas DRACENA JANET CRAIG y AGLOENEMA SILVER LEAF., los cuales tienen amplia demanda en el mercado de Los Ángeles C.A. - Estados Unidos.

TÍTULO:

PLAN EXPORTADOR, LOGÍSTICO Y DE COMERCIALIZACIÓN DE LAS PLANTAS DRACENA JANET CRAIG – AGLOENEMA SILVER LEAF AL MERCADO DE LOS ÁNGELES C.A. (ESTADOS UNIDOS) PARA EL VIVERO EL JARDINEROS LTDA.

ÁREA: Administración y Organizaciones

LÍNEA: Desarrollo organizacional y Regional

PROGRAMA: Mercadeo

TEMA: Investigación y prospección de mercados nacionales e internacionales.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Las empresas mypime no están preparadas para llegar a los mercados internacionales porque no cuentan con la estructura física adecuada, con la capacidad financiera, con el personal capacitado, por lo cual no tienen el conocimiento para desarrollar un plan de exportación y logístico donde se describe los procesos que se requieren para exportar sus productos con características globales, de acuerdo a los aspectos anteriormente mencionados, la empresa Jardineros Ltda., debe realizar un plan exportador, logístico y de comercialización que le permita llegar a los mercados de Los Ángeles C.A., con su producto siendo competitivo y cumpliendo con estándares de calidad

El vivero **JARDINEROS LTDA.**, se dedica a la comercialización de plantas ornamentales a nivel nacional, pero debido al alto nivel de competencia local ha visto la oportunidad de abrir nuevos mercados internacionalmente, aprovechando el TLC con los Estados Unidos, para lo cual es necesario realizar un plan de exportación, logístico y de comercialización para las plantas Dracena Jane Craig y Agloenema Silver Leaf.

¿Un plan exportador, logístico y de comercialización para las plantas Dracena Jane Craig – Agloenema Silver Leaf para el vivero el Jardineros Ltda., para ingresar al mercado de Los Ángeles C.A.- (Estados Unidos)?

1 OBJETIVOS

1.1 OBJETIVOS GENERALES

Establecer un plan exportador, logístico y de comercialización para las Plantas Dracena Jane Craig y Agloenema Silver Leaf al mercado de Los Ángeles C.A. (Estados Unidos).

1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar al vivero JARDINEROS LTDA. (Fusagasugá Cundinamarca) como un exportador potencial de las plantas Dracena Jane Craig y Agloenema Silver Leaf.
- Definir el proceso de producción para la obtención del producto con características de exportación
- Crear un Plan Exportador para las plantas Dracena Jane Craig y Agloenema Silver Leaf desde Colombia a Los Ángeles C.A. (Estados Unidos).
- Diseñar un Plan Logístico apto para la exportación de las plantas Dracena Jane Craig y Agloenema Silver Leaf.
- Definir los requerimientos que el vivero Jardineros Ltda., debe cumplir para realizar la exportación de su producto a Los Ángeles C.A. – Estados Unidos.

2 JUSTIFICACIÓN

Actualmente Colombia es el segundo exportador de flores del mundo y el que más variedades posee, con más de 1.500 identificadas y el primer proveedor de flores de Estados Unidos. Además, exporta el 95 % de la producción a 90 países Colombia cuenta con más de 40 años de experiencia exportadora en el sector de las Flores.

Por tratarse de una tierra privilegiada en cuanto a ubicación geográfica y topografía, ofrece diversos microclimas con óptimas condiciones de luminosidad, humedad, temperatura y fertilidad, que favorecen la producción de las flores de la mejor calidad.

Por lo anterior expuesto, el vivero Jardineros Ltda., requiera realizar un procedimiento de exportación y logístico adaptando estos procesos para ser competitivo para cuando la empresa llegue a Los Ángeles C.A. Estados Unidos, con una proyección de crecimiento a corto plazo debido a alta demanda que posee.

La finalidad principal para el vivero Jardineros Ltda., es realizar un plan de exportación, logístico para establecer la viabilidad de exportar las plantas Dracena Janet Craig – Agloenema Silver Leaf a Los Ángeles C.A. (Estados Unidos), como un estudio para expansión del mercado del vivero Jardineros LTDA., que actualmente cultiva sus plantas y las distribuye a nivel nacional.

3 MARCO DE REFERENCIA

3.1 MARCO HISTÓRICO

A continuación se hará referencia a los antecedentes del comercio internacional para conocer los acontecimientos del desarrollo de esta actividad, donde se encuentran los diferentes cambios que han ocurrido en el comercio internacional.

Época	Detalle
¹ Época de Cristóbal Colon 1508	El comercio internacional surge desde los viajes de Cristóbal Colon, los indígenas comercializaban en forma de trueque, era un intercambio que se realizaban entre las diferentes culturas donde cambiaban maíz, frutas, plantas, semillas por otros artículos que no poseían.
Edad media	Para la edad media hubo un cambio donde los intercambios de productos se realizaban por factor monetario. A medida de que el comercio evolucionaba aparecieron mecanismos que facilitan el transporte de los productos: transporte marítimo por medio de buques, el tren.
Iniciado el siglo XX (1913)	La participación de las exportaciones en el producto colombiano era bastante inferior a la de los principales países latinoamericanos. Al finalizar el siglo XX la economía colombiana había dejado de ser un ejemplo de aislamiento.

¹ <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra163.pdf>

Siglo XIX	La economía de Colombia a finales de éste periodo no tenía grandes diferencias con la del período colonial. La producción, en ese entonces, se desarrolló en condiciones de una “autonomía relativa” frente a la mundial.
Siglo XX	A pesar de la gran depresión el volumen del café colombiano se mantuvo por unos años después de la segunda guerra mundial,
1927 y 1940	La participación de las exportaciones en Colombia es del oro, el banano y el petróleo en un 40% o más. En 1989 se estancan las exportaciones de café.
1990	Cesar Gaviria adopto la política de Apertura económica
1994-06-13	Tratado de libre comercio entre los Estados Unidos, México y república de Colombia
2004-2006	Acuerdo de Complementación Económica N° 59 (ACE 59) CAN – Mercosur
2008-11	Acuerdo de promoción comercial entre la república de Colombia y Canadá.
2011	Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC (EFTA)
2011	Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América
2012	Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial AAP.C N° 28 entre la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela
2012	Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú

3.2 MARCO TEÓRICO

El plan de exportación consta de comercializar productos de un país a otro, por esta razón es importante mencionar las teorías que apliquen a la exportación de productos y servicios. Por medio de ellas se tendrá una reseña de comercio internacional

Teoría	Descripción
<p>TEORÍA SUPERÁVIT COMERCIAL: Entre los siglos XVI, XVII y parte del siglo XVIII.</p>	<p>Fue dominante entre los siglos XVI, XVII y parte del siglo XVIII. Defiende el enriquecimiento de los primeros Estados Nación: España, Inglaterra, Francia y Holanda, fundados en el comercio exterior. Para los mercantilistas, autores de esta teoría, la estrategia para aumentar la riqueza de un país era a través de la balanza comercial favorable (exportaciones mayores que las importaciones), pues la diferencia debía liquidarse en oro".</p> <p>Esta teoría justificaba el proteccionismo comercial sustentado en barreras fiscales o arancelarias a las importaciones de las mercancías, de tal manera que los aranceles incrementaban artificialmente el precio de las mercancías y frenaban las importaciones.</p>

<p>TEORÍA DE LA VENTAJA ABSOLUTA Y TEORÍA DE LA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO.</p> <p>Adam Smith</p>	<p>Adam Smith, en la riqueza de las naciones, estableció que la verdadera riqueza de los países no radicaba en tener grandes pilas de oro y plata en la tesorería, sino en un constante incremento en la calidad de vida de sus ciudadanos. Observó que algunos países podían producir los mismos productos que otros en menos horas de trabajo, eficiencia a la que denominó VENTAJA ABSOLUTA.</p> <p>Posteriormente postuló una tesis que denominó teoría de la división internacional del trabajo, la cual consistía en que los Estados deben especializarse en la producción de aquellos artículos de exportación en los cuales tengan mayor ventaja comparativa, calidad y precio bajo, propiciará la riqueza y prosperidad de cada Estado. Aunque Smith fue fundamental, sus teorías dependían de que un país tuviera ventajas pero no explica que la generaba o si un país no tenía ventaja absoluta en ningún producto que podría comerciar.</p> <p>TEORÍA DE LAS VENTAJAS ABSOLUTAS– Elaborada por Adam Smith (1723 – 1790), es una de los pilares de la Teoría clásica del comercio internacional. Su fundamento es que al ampliar la dimensión de los mercados, aumenta la posibilidad de producir más y con ello se favorece el grado de</p>
--	--

	<p>especialización que, a su vez, incrementa la productividad del trabajo</p> <p>Adam Smith escribe: Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía más barata de lo que nos cuesta a nosotros, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, empleada en aquellos sectores en que saquemos ventaja al extranjero”.</p> <p>TEORÍA DE LAS VENTAJAS ABSOLUTAS “La especialización permite ventajas absolutas en la producción de ciertos artículos y con ello exportarlos e importar lo que producen ventajosamente otros países, el beneficio es general. Esta teoría está en contra del proteccionismo comercial porque impide los beneficios de la especialización y, por tanto, es la precursora del liberalismo comercial”</p>
<p>TEORÍA CLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL</p>	<p>En un mundo sin comercio, una nación tendría que producir todos los bienes ella misma para satisfacer sus necesidades. Sus decisiones de producción serían al mismo tiempo sus decisiones de consumo basadas en los recursos y tecnología disponibles.</p> <p>La curva de posibilidades de producción muestra</p>

	<p>los costos de oportunidad de cada uno de los bienes. Es decir, el número de unidades de X que se necesitan para producir una unidad adicional de Y y viceversa, lo cual recibe el nombre de TASA MARGINAL DE TRANSFORMACION (MRT, por sus siglas en inglés) por que muestra la proporción en la cual un bien puede ser transformado en otro bien.</p>
<p>TEORIA DE LA VENTAJA COMPARATIVA David Ricardo</p>	<p>David Ricardo observó que aun cuando un país tuviera ventaja absoluta en la elaboración de dos productos, podría ser relativamente más eficiente que el otro en un producto determinado, a lo que denominó “principio de la ventaja comparativa”. Un país puede ser mejor que otro país en producir varios artículos pero solo debe desarrollar aquel que produce mejor. Su curva de posibilidades de producción lo determina. Esta teoría se convirtió en la piedra angular del comercio internacional.</p>
<p>TEORÍA DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS RELATIVAS. David Ricardo</p>	<p>Creada por David Ricardo (1792-1823), es el pilar fundamental de la Teoría Clásica del Comercio Internacional “ Ricardo atribuye el valor de los bienes a la cantidad de trabajo que incorporan y considera que la productividad del trabajo difiere al utilizarse distintas técnicas de producción. Luego, la causa del intercambio comercial internacional debe encontrarse en la diferencia de la productividad del trabajo en los diferentes países.</p> <p>La diferencia de productividad del trabajo lleva a</p>

	<p>costos relativos diferentes de éstos, a precios relativos distintos. Para Ricardo, el intercambio comercial internacional es beneficioso porque aumenta la producción y el consumo de cada país. La diferencia de productividad del trabajo lleva a costos relativos diferentes de éstos, a precios relativos distintos. Para Ricardo, el intercambio comercial internacional es beneficioso porque aumenta la producción y el consumo de cada país..</p>
<p>TEORIA DE LA DEMANDA RECIPROCA</p>	<p>John Stuart Mill, afirma que dentro de un sistema de costos comparativos y de división internacional del trabajo, el comercio de exportación de un país se fortalecerá en la medida en que el mismo compre o importe mercancías producidas en otro. Sostiene que el éxito económico de un país reside en mantener un superávit relativo de sus exportaciones sobre sus importaciones,</p> <p>Elaborada por Stuart Mill (1806 – 1873), es el tercero y último pilar de la teoría clásica del comercio internacional. Mill acepta la teoría de Ricardo y la complementa, introduciendo la ley de la oferta y la demanda. “La relación real de intercambio” que se establezca será aquella que iguale la oferta de exportación de cada país con la demanda de importación del otro”.</p> <p>De acuerdo con esta teoría, el intercambio comercial entre naciones de diferente tamaño</p>

	<p>beneficiará más al país pequeño, porque la relación real de intercambio tiende a situarse más acerca del país grande que del pequeño, debido a que la oferta del pequeño es inferior a la demanda del grande, con lo que tiende a aumentar el precio del bien exportado por el pequeño”. (Esta conclusión teórica es contraria a las mediciones realizadas por Singer y Prebish</p>
<p>TEORÍA NEOCLÁSICA DE LA VENTAJA COMPARATIVA Y LA DEMANDA RECÍPROCA Ricardo y de Mill</p>	<p>Desarrollada a finales del siglo XIX por los autores considerados neoclásicos. Aceptan las teorías de Ricardo y de Mill para explicar el comercio interindustrial y las amplían. Si la diferencia de costos relativos de la teoría de Ricardo se basaba sólo en cambios de productividad del trabajo, los neoclásicos argumentan que también en los cambios en la productividad del capital”.</p> <p>Asimismo hacía una distinción entre los costos relativos y los precios relativos, estos últimos podrían estar determinados no sólo por los costos relativos, sino también por los gustos de los consumidores. De tal forma puede haber muchos precios relativos diferentes; sin embargo, uno sólo maximizará el valor de la producción y el consumo simultáneamente es el denominado precio de equilibrio”.</p>
<p>TEORÍA DE HECKSCHER-OHLIN O LA TEORÍA DE LA PROPORCIÓN DE</p>	<p>Esta teoría revolucionó este campo al basarse en un concepto más moderno de producción que elevaba al capital al mismo grado de importancia que el trabajo. Elaboraron la teoría de proporción</p>

FACTORES	de factores, la cual se basaba en dos factores de producción: el trabajo y el capital. La tecnología determinaba la manera en que estos elementos se combinaban para formar el producto. Un país debía especializarse en la producción y exportación de aquellos productos que utilizan intensamente su factor relativamente abundante.
-----------------	---

3.3 MARCO CONCEPTUAL

Por medio de este marco se identifican conceptos básicos que son necesarios para que el lector tenga una comprensión clara y concisa, teniendo una guía precisa de lo que será el trabajo.

CONCEPTO	DEFINICIÓN
ADUANA	La aduanas es una oficina pública gubernamental, aparte de ser una constitución fiscal, situada en puntos estratégicos, por lo general en <u>costas</u> , <u>fronteras</u> o terminales internacionales de transporte de mercancía o personas como aeropuertos o terminales ferroviarias, siendo esta oficina la encargada del control de operaciones de comercio exterior, con el objetivo de registrar el tráfico internacional de <u>mercancías</u> que se <u>importan</u> y <u>exportan</u> desde un <u>país</u> en concreto, y cobrar los <u>impuestos</u> que establezcan las aduanas, se podría afirmar que las aduanas fueron creadas para recaudar dicho tributo, y por otro lado regular mercancías cuya naturaleza pudiera afectar la producción nacional, la salud pública, la paz o la seguridad de una nación
APERTURA ECONÓMICA	Es un proceso donde la economía se adapta a nuevas tecnologías, donde la empresa se adecua a los requerimientos mundiales de la economía para así poder cumplir su objetivo de entrar en un mercado nuevo.
CARTA DE CRÉDITO	Es un documento utilizado como instrumento para

	realizar intercambios entre personas, principalmente en el comercio exterior.
COMERCIO EXTERIOR	Es el intercambio de productos de un país a otro por actividades económicas.
EMPAQUE	se define como cualquier material que encierra un artículo con o sin envase, con el fin de preservarlo y facilitar su entrega al consumidor
EMBALAJE	son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía
ENVASADO	Es una actividad más dentro de la planeación del producto y comprende tanto la producción del envase como la envoltura para un producto.
EXPORTACIÓN	En este tema investigativo se refiere a la salida de las plantas Dracena Silver Leaf Y Agloenema Janet Craig del territorio nacional al mercado de Los Ángeles C.A. Estados Unidos
INCOTERM	‘términos internacionales de comercio’) son términos, de tres letras cada uno, que reflejan las normas de aceptación voluntaria por las dos partes —compradora y vendedora—, acerca de las condiciones de entrega de las <u>mercancías</u> y/o productos. Se usan para aclarar los <u>costes</u> de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el <u>transporte</u> internacional de mercancías.

MEDIO DE PAGO	Un medio de pago es un bien o instrumento que puede ser utilizado para adquirir bienes, servicios y/o cancelar todo tipo de obligaciones.
PLAN DE EXPORTACIÓN	Un plan exportador es el conjunto de todas las acciones a efectuar para vender los esquejes de las plantas Dracena Silver Leaf Y Agloenema Janet Craig en el mercado de Los Ángeles C.A.- Estado Unidos.
PLAN LOGÍSTICO	Son todos los pasos a seguir para enviar los esquejes de las plantas ornamentales del vivero Jardineros Ltda., de Colombia a Los Ángeles C.A. Estados Unidos. En este plan se desarrolla el proceso de etiqueta, embalaje, medios de transporte, forma de pago.
PUERTO	El puerto es por extensión, aquel espacio destinado y orientado especialmente al flujo de mercancías, personas, información o a dar abrigo y seguridad a aquellas embarcaciones o naves encargadas de llevar a cabo dichas tareas. Dentro de los puertos marítimos se pueden distinguir aquellos orientados a la carga y descarga de <u>contenedores</u> ; de mercancías de distinto tipo

3.4 MARCO LEGAL

3.4.1 Normatividad para exportar

Para realizar la exportación de los esquejes de las plantas Dracena y Agloenema a Los Ángeles C.A. Estados Unidos, la empresa debe cumplir con los requerimientos exigidos para poder exportar sus productos, desde Colombia a la ciudad de Los Ángeles C.A. Estados Unidos

3.4.2 Identifique su posición arancelaria.

Para localizar la subpartida arancelaria de su producto, debe consultar el arancel de aduanas, Decreto 4927 de 2011. (Es importante aclarar que la DIAN es el único ente oficial autorizado para determinar la clasificación arancelaria, según el Decreto 2685/99 Art.236 y la Resolución 4240/00 Art. 154 al 157 de la DIAN – División de arancel. Tel. 607 9999 Ext. 2128/2129. Costo: Medio Salario Mínimo Legal Mensual, por producto).

A través de la herramienta de la DIAN se identifica la posición arancelaria para el producto a exportar, el código de nomenclatura para el esqueje es **060210**.

La posición arancelaria 060210 es para esqueje sin enraizar e injertos.

²El código 06 es:

Sección	II	Productos del reino vegetal
Capítulo	06	Plantas vivas y productos de la floricultura

Código	Designación de mercancías
--------	---------------------------

² <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.faces>

0602	Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos; micelios.
------	--

3.4.2.1 Perfil de la mercancía³

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	0602.10.10.00			01-ene-2007		Decreto 4927 del 26 Diciembre 2011, MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA TURISMO. DIARIO OFICIAL No. 48297 pág. 35
Descripción	Plantas vivas y productos de la floricultura Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos; micelios. - Esquejes sin enraizar e injertos: -- Orquídeas			01-ene-2007		Decreto 4589 del 27 Diciembre 2006, MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA TURISMO. DIARIO OFICIAL No. 46494 pág. 193
Unidad física	u - Unidades o artículos			01-ene-2007		Circular andina 766 del 25 de nov-2011, comunidad andina de naciones. Gaceta andina No. 1998 pág. 1

3.4.3 Documentos soporte para las exportaciones- 0602101000⁴

³ <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.faces>

DOCUMENTOS SOPORTE PARA EXPORTACIONES – 0602101000						
Documento – Entidad	Trámite	Requisito	Electrónico	Desde	Hasta	Legislación
Certificado de comercialización y movilización de plantas - Bogotá Distrito Capital	PRE VIO	OPCI ONA L	NO	01-jun-2008	..	Para Estados Unidos Resolución 438 del 23 de mayo 2001, ministerio de ambiente y vivienda y desarrollo territorial. Diario oficial no. 44449 pág. 2
Certificado fitosanitario - Instituto Colombiano Agropecuario	EMB ARQ UE/D ESE MB	OPCI ONA L	NO	01-jun-2008	..	Para Estados Unidos Resolución 1317 del 31 de mayo- 2007, instituto Colombiano Agropecuario, Diario oficial No.46646 pág. 9
Permiso de aprovechamiento forestal -	PRE VIO	OPCI ONA L	NO	01-jun-2008	..	Resolución 1367 del 29 de Diciembre del 2000, Ministerio de Ambiente Vivienda Y Desarrollo Territorial. Diario oficial No. 44330 pág. 11

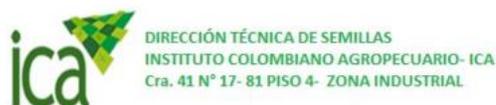
La empresa Jardineros Ltda., debe realizar el trámite para obtener las siguientes certificaciones y permisos:

- Certificado de comercialización y movilización de plantas con el DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DEL MEDIO AMBIENTE - DAMA
- Certificado fitosanitario - Instituto Colombiano Agropecuario
- Permiso de aprovechamiento forestal -

⁴ <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.faces>

3.4.4 Registro como exportador⁵.

El Registro Único Tributario (RUT) constituye el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Para adelantar actividades de exportación, se debe tramitar este registro, especificando dicha actividad. En todo caso, según el Estatuto Tributario si es persona natural, esta actividad es de régimen común.



3.4.4.1 Requisitos registró exportador

La entidad del ICA informa los requisitos para obtener el registro como exportador a través Grupo protección obtentora de vegetales (obtentores.semillas@ica.gov.co)

- **artículo 6. De los registros de actividades.**

Los productores, exportadores, comercializadores y/o importadores de semillas para siembra en el país de cultivares obtenidos por el mejoramiento genético como consecuencia de la aplicación de conocimientos científicos, así como las unidades de evaluación agronómica y/o unidades de investigación en fitomejoramiento, sean estos personas naturales o jurídicas, deben registrarse

⁵ [Citado el *Fecha de publicación: 18/07/2011, Última modificación: 30/06/2015*] Disponible en <
<http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=33972>>

ante el ICA, previa solicitud firmada por la persona natural o el representante legal, según corresponda, cumpliendo con los siguientes requisitos:

✓ **Requisitos generales:**

- Nombre o razón social, dirección, teléfono y cedula de ciudadanía del representante legal.
- Certificado de existencia y representación legal si se trata de persona jurídica, expedido por la Cámara de Comercio con fecha no mayor a treinta (30) días calendario a la presentación de la solicitud, matrícula mercantil, RUT o cedula de ciudadanía si se trata de una persona natural.
- Acreditar la propiedad, tenencia o posesión, del predio o inmueble donde desarrolla la actividad, indicando teléfono y dirección.
- Certificación de uso del suelo expedida por la autoridad competente.
- Dirección de los sitios de almacenamiento de semillas, según el caso.
- Relación de los equipos mínimos para el control interno de calidad necesario para las especies que va a producir o importar según el caso. En caso de no poseer equipos para el control interno de calidad, podrá presentar contrato suscrito con un productor registrado o hacer uso de los servicios de los laboratorios del ICA previo pago de las tarifas correspondientes.
- Descripción de la distribución de las semillas, informar si la comercialización de semillas para siembra se realiza directamente o a través de terceros distribuidores debidamente registrados en el ICA.
- Informar las especies, grupos vegetales, categorías y/o cultivares de semilla a producir, comercializar, almacenar, importar, exportar, evaluar y/o investigar según corresponda.
- Copia de la factura ICA con el pago de la tarifa correspondiente.

✓ **Específicos**

Exportador de semillas: Informar los materiales a exportar indicando el número de registro como productor de semillas o factura de compra a un productor debidamente registrado.

Tarifas - resolución 4603 del 26 de Diciembre de 2014

Artículo 30º. Las tarifas para los servicios de registros e inscripción de cultivares para producción de semilla de que trata el artículo 30 del capítulo XIX, se actualizan así:

Concepto	Tarifa (\$)
445. Registro como exportador de semillas	1.257.000

Banco de Occidente cuenta No. 230081564 a nombre de ICA recaudos y posteriormente legalizarlo en la oficina de facturación del ICA. Para nuevas empresas presentar el RUT o Cámara de Comercio legible

3.4.5 Certificado - Instituto Colombiano Agropecuario ICA

A continuación se relaciona el proceso que la empresa Jardineros Ltda., debe realizar para solicitar el certificado Fitosanitario para exportación Plantas, productos vegetales, artículos reglamentados y sus productos que requieren certificado fitosanitario

⁶Para exportar plantas, productos vegetales, artículos reglamentados y sus productos ante el ICA, debe tener en cuenta que los certificados fitosanitarios se

6

http://www.ica.gov.co/servicios_linea/sispap_principal/Consultas/Agricola/Exportacion/%C2%BFComo-solicitar-un-Certificado-Fitosanitario-para.aspx

expiden para dar fe de que las plantas, los productos vegetales u otros artículos reglamentados cumplen los requisitos fitosanitarios de importación de los países importadores y son conformes a la declaración de certificación (Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias (NIMF) 12).

Registros como exportador

Para obtener el registro:

1. Debe acercarse o contactarse con la Seccional ICA que por competencia geográfica se encuentre ubicado el predio productor, la empresa o comercializadora para la radicación de la documentación solicitada según normatividad actual y la programación de la respectiva visita técnica de verificación de acuerdo con el tipo de solicitud (Inscripción, renovación o modificación de registro ICA).

A continuación se relacionan los correos y teléfonos de los funcionarios responsables de cada Seccional ICA:

PROYECTO ORNAMENTALES			
SECCIONAL ICA	RESPONSABLE	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO
CUNDINAMARCA	Andrés Tovar	ornamentales.cmarca@ica.gov.co o andres.tovar@ica.gov.co	(1) 4227366

Luego de revisada y verificada su documentación y realizada la visita técnica según sea el caso, la Seccional ICA procede a emitir su resolución de inscripción, renovación o modificación, con lo cual puede ya inscribirse en el aplicativo SISPAPE "Sistema de Información Sanitario para Importación y Exportación de Productos Agrícolas y Pecuarios" ingresando al siguiente enlace (http://www.ica.gov.co/servicios_linea/sispape.aspx).

3.4.5.1 Como solicitar el certificado fitosanitario

Previo cumplimiento de lo anterior de acuerdo al producto a exportar, debe registrarse como exportador de plantas, productos vegetales, artículos reglamentados y sus productos, para esto el representante legal de la empresa debe solicitar usuario y clave al correo lilalba.vinasco@ica.gov.co anexando escaneado: RUT y Cámara y Comercio de la empresa.

La agencia de aduana debe registrarse como agencia exportadora, para esto el representante legal de la agencia debe solicitar usuario y clave al correo lilalba.vinasco@ica.gov.co anexando escaneado: RUT y Cámara y Comercio de la empresa.

Luego de los registros anteriores:

El exportador debe ingresar al enlace

<https://afrodita.ica.gov.co/Security/signin.aspx> digitar la clave y usuario asignado, y radicar la solicitud para exportación.

La agencia de aduana debe ingresar al enlace <https://afrodita.ica.gov.co/Security/signin.aspx> digitar la clave y usuario asignado, radicar el certificado fitosanitario preliminar para inspección fitosanitaria y realizar el pago correspondiente.

El exportador debe cumplir con lo exigido por el ICA en la certificación de la declaración adicional o protocolo fitosanitario establecidos, si el país destino lo requiere.

Si la inspección documental y física para su envío cumple con lo exigido por el ICA se emitirá el Certificado Fitosanitario correspondiente.

En caso de alguna inquietud con los requisitos establecidos o con el proceso de obtención del certificado fitosanitario contacte Grupo Nacional de Cuarentena Vegetal al correo cuarentena.vegetal@ica.gov.co

3.5 MARCO INSTITUCIONAL

3.5.1 ⁷Historia del vivero el Jardineros Ltda.

La empresa JARDINEROS LTDA., está posicionada en Colombia como una de las compañías líderes en la producción y comercialización de plantas ornamentales, el diseño de jardines, la ejecución de proyectos paisajísticos, y el mantenimiento general de áreas verdes.

La organización es operada por sus socios fundadores y por la segunda generación de la familia, fue creada en 1978 con el objetivo de producir las plantas más hermosas y de mejor calidad del país. Hoy, el negocio se ha diversificado en el área de servicios, para llegar a consumidores tanto del sector residencial como del sector comercial.

Contamos con un importante número de colaboradores, muchos de los cuales han dedicado gran parte de su vida a la empresa, convirtiendo el talento humano y su experiencia, en una de las fortalezas que la han llevado a cosechar tantos éxitos a lo largo de un poco más de tres décadas.

El vivero Jardineros Ltda., han identificado la creciente competencia en el mercado local, por lo cual ha planteado expandir su mercado a Los Ángeles C.A., aprovechando el TLC de Colombia con los Estados Unidos, identificando que cuenta con un producto de características de exportación, con la estructura física, con los recursos económicos, con el personal para realizar exportación de su producto y así expandirse a nivel internacional.

⁷ Información obtenida de un sitio web. <http://www.Jardineros.com.co/Nosotros/>

5 DISEÑO METODOLÓGICO PRELIMINAR

5.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Para realizar un plan exportador, logístico y de comercialización que permita establecer los pasos a seguir para exportar el producto Esqueje de las Plantas Dracena y Agloenema, de una empresa colombiana a Los Ángeles C.A.(EE.UU.), se requiere implementar una investigación tipo descriptiva cuyo objetivo es identificar proceso de exportación y logístico para realizar el envío del producto a Los Ángeles C.A. Estados Unidos de forma exitosa cumpliendo con todos los requisitos exigidos por el país demandante.

Este trabajo se guiará con información tipo secundaria debido a la limitación de desplazamiento al país donde va dirigida la investigación, se acudirán a entidades como el ICA, la CAR y PROCOLOMBIA.

5.2 RECURSOS

5.2.1 Recursos Humanos:

Para el desarrollo del proyecto de manera eficiente es necesaria la participación de:

- Edith Yadira Castellanos Ortiz y Mabel Yetsenia Munar Ariza estudiantes de la universidad de Cundinamarca cuya responsabilidad será estructurar el presente plan de exportación y logística.
- Asesor temático: el docente John Ricardo Peñuela Vásquez especialista en logística internacional, que guiará el proceso de forma objetiva y según sus criterios.

5.2.2 Materiales:

Para efectuar el proyecto se necesitará:

- Un computador, impresora, tinta, papel resma tamaño carta, acceso a internet.

5.2.3 Financiero:

Los medios de financiamiento transcurren por parte de los participantes del proyecto, donde se incluyen pasajes para transportes para dirigirse a entidades que proporcionen información, impresiones para la entrega de avances y trabajo final.

7 CRONOGRAMA

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	FEB.	MAR	ABRIL	MAY	JUNIO	AGOSTO	SEPT	OCT.	NOV.	DIC
REALIZACIÓN DE LA PROPUESTA										
Formulación del problema										
Objetivos										
Justificación										
Marcos de referencia										
GENERALIDADES DE LA EMPRESA										
Descripción general										
Análisis DOFA										
GENERALIDADES DEL PRODUCTO										
Descripción del producto										
Características de embalaje y transporte										
Normas de calidad										
DINÁMICA DEL PRODUCTO										
Análisis del producto en el mercado estadounidense										
Perfil económico										
Perfil de consumo										
Importación del producto										
Ventajas de la exportación a Los Ángeles C.A.										
LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN										
Tiempos de suministro										

Inventarios										
Reservas del producto										
Etiquetado										
Empaque										
Sistemas de distribución										
Sistemas de comercialización										
ASPECTOS LEGALES										
DOCUMENTACIÓN										
ANÁLISIS FINANCIERO										
ENTREGA DEL PROYECTO AL JURADO										
DICTAMEN DEL JURADO										
CORRECCIONES DEL PROYECTO										
ENTREGA DEL PROYECTO AL JURADO										
SUSTENTACIÓN										

8 GENERALIDADES DE LA EMPRESA JARDINEROS LTDA.



8.1 IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	JARDINEROS LTDA.
REGISTRÓ CÁMARA DE COMERCIO	La empresa Jardineros Ltda., se encuentra registrada con el No. 17243 desde Junio 15 del 1982
NIT: (NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA)	El NIT de la empresa Jardineros Ltda., es 860.507.669-4
REGISTRO MERCANTIL	El número de Matrícula Mercantil es 172799
DIRECCIÓN DE LA OFICINA PRINCIPAL	Carrera 9 # 60-39, Bogotá, Cundinamarca
TELÉFONO	300 210 6881
SEDE DE LOS VIVEROS	<ul style="list-style-type: none"> • SEDE EN FUSAGASUGÁ Dirección: Finca Llano grande kilómetro 3 Vereda Viena – Novillero. • SEDE EN CHICORAL Dirección: kilómetro 8 vía espinal- Ibagué frente al ICA (Instituto Colombiano Agropecuario) Teléfonos: (098) 288 9161
REPRESENTANTE LEGAL - GERENTE	Sr. Ángel Octavio Jiménez
ACTIVIDAD ECONÓMICA	Producción y comercialización de plantas

DE LA EMPRESA	ornamentales, en general para la decoración de espacios internos y exteriores en paisajismo y Jardinería.
TIPO DE SOCIEDAD	La empresa se clasifica como SOCIEDAD LTDA., “En las compañías de responsabilidad limitada los socios responderán con el monto de sus aportes.
NÚMERO DE TRABAJADORES	En la actualidad Jardineros Ltda., cuenta con doscientos cuarenta (240) colaboradores, la empresa cumple con los requisitos legales
INFORMACIÓN TRIBUTARIA	Esta empresa está obligada a cancelar los impuestos establecidos como el IVA, industria y comercio, retención a la fuente

8

8.2 OBJETO SOCIAL DE LA EMPRESA:

El objeto social de la empresa Jardineros Ltda., es la producción y comercialización de plantas ornamentales en general para decoración de interiores y exteriores en paisajismo y jardinería etc.

Proyección, diseño y ejecución arquitectónica de paisajismo y jardinería, mantenimiento, fumigación y conservación de los mismos.

8.3 MISIÓN:

⁹Jardineros Ltda., está posicionada en Colombia como una de las compañías líderes en la producción y comercialización de plantas ornamentales, el diseño de

jardines, la ejecución de proyectos paisajísticos, y el mantenimiento general de áreas verdes. Su objetivo es ser la numero uno a nivel nacional y lograr impactar mercados exteriores.

8.4 VISIÓN:

Ser los mejores y más servidores Jardineros profesionales para hacer de Colombia un jardín.

Toda experiencia la emplean para producir los mejores árboles y plantas ornamentales, para hacer jardinería de todo el país, lograr exportar a donde sea posible en su aldea global.

8.5 VALORES DE LA EMPRESA:

JARDINEROS LTDA., se basa en el principio del respeto primero a sus clientes y trabajadores, tratando de crear un ambiente en equilibrio, estabilidad, honestidad y calidad tanto en los productos y servicios en atención al cliente., siendo claro con todos los parámetros exigidos por las autoridades de control y demás que estén a nuestro alcance.

8.6 CLIENTES DE JARDINEROS LTDA.

Clientes de la Empresa: a continuación se relaciona las empresas que son clientes a nivel nacional de Jardineros Ltda.

HOME CENTER  BOGOTÁ

⁹ Información obtenida de un sitio web. <http://www.Jardineros.com.co/Nosotros/>

También se destacan los clientes de pequeñas empresas y clientes particulares que realizan sus compras de forma periódica en los punto de venta ubicado en la Carrera 9 # 60-39, Bogotá, Cundinamarca

Cliente potencial: son las alianzas y contrataciones que la Empresa JARDINEROS LTDA., puede generar en el futuro con nuevos clientes; También implementando un servicio de post ventas con sus clientes actuales que realizan compras periódicas o esporádicas e irregular, buscando su fidelización.

Empresas similares: las empresas de actividad económica de producción y comercialización de plantas ornamentales son:

Vivero Marínela	➡	Palmira (Valle)
Vivero El Rosal	➡	Tuluá (Valle)
Ornamentales De Colombia	➡	Villavicencio
Vivero Produplicantas	➡	Bogotá

8.7 ORGANISMO DE CONTROL Y VIGILANCIA

Los principales organismos de control y vigilancia para JARDINEROS LTDA., son:

ICA – INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO

DIAN – DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES

C.A.R. – CORPORACIÓN AUTÓNOMA REGIONAL

DAMA- DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DEL MEDIO AMBIENTE

CÁMARA DE COMERCIO

8.8 FACTORES INTERNOS DE LA EMPRESA

FACTORES INTERNOS DE LA EMPRESA (Exportación)		
	Fortaleza	Debilidad
1	Cuenta con el producto con las características de exportación requerido por el país demandante	Falta de estructuración de un plan de exportación y logístico para cumplir con los requerimientos legales, sanitarios, fitosanitarios, aduaneros para exportación
2	Estructura administrativa definidos en la empresa	Falta de reconocimiento como exportador de esquejes de plantas ornamentales
3	Ubicación geográfica apta para producción de plantas	Falta de estudio de mercado, la información es secundaria
4	Cuenta con los recursos físicos y financieros para estructurar los procesos de exportación y logística.	Falta de conocimiento sobre los costos que genera una exportación
5	Adaptabilidad a cambios del mercado	Falta de conocimiento sobre los precios de la competencia
6	Cumplimientos de las obligaciones contractuales con los colaboradores, proveedores y entidades del estado	La empresa cuenta con tecnología obsoleta
7	Cuenta con los colaboradores especializadas en cada departamentos	Estructuración física para la producción de las plantas para exportar.

8		Falta de estructuración de la empresa en las diferentes dependencias.
9	.	Falta de capacitación del personal.
10		Manejo regular y controlado de inventarios.
11		Estructuración de un plan de logística

8.9 FACTORES EXTERNOS DE LA EMPRESA (Exportación)

FACTORES EXTERNOS DE LA EMPRESA		
	Oportunidad	Amenaza
1	El producto seleccionado a exportar tiene un alto nivel de demanda en Los Ángeles C.A. Estados Unidos.	La variación del clima es una amenaza para la producción
2	Conexión de transporte del punto de producción hasta el cliente final	La devaluación del dólar
3	Tratado de libre comercio con los Estados Unidos	
4	Asesoramientos por entidades del estado	

se identifica que la empresa cuenta con una estructura administrativa organizativa, con los recursos de personal, físicos y económicos, cuenta con la capacidad financiera para solventar los costos y gastos que incurre en los procesos de producción, documentación y exportación para el pedido de los esquejes, destacándose la grandes oportunidades de abrir sus mercados a Los Ángeles C.A - Estados Unidos.

El vivero para realizar la exportación eficiente y eficaz de las plantas a los mercados Los Ángeles C.A. Estados Unidos, debe implementar un Plan de acción de Exportación, Logística, donde cada Departamento debe adaptar los cambios necesarios para cumplir con metas establecidos.

El personal responsable de la exportación debe realizar los trámites antes las Entidades correspondientes para cumplir con los requisitos legales, sanitarios, fitosanitarios, aduaneros ante la DIAN, el ICA, la CAR, entre otras.

La empresa debe comprar tecnología como equipos de cómputo, contratar el servicio de internet, comprar un programa de contabilidad, que agilice los procesos en el vivero ubicado en Fusagasugá, donde se produce nuestro producto a exportar.

La empresa debe capacitar el personal en los procesos de producción, exportación y logística, para entregarle al cliente un producto de excelente calidad, cumpliendo con los requerimientos exigidos en Colombia como en Los Ángeles C.A. Estados Unidos

8.10 RAZONES PARA EXPORTAR EN EL VIVERO JARDINEROS LTDA.

A continuación se relaciona las razones, beneficios, ventajas que la empresa Jardineros Ltda., puede aprovechar al iniciar el proceso de exportación de sus productos:

- Diversificar mercados y no depender exclusivamente de la economía local
- Adquirir experiencia y alianzas con empresas extranjeras, o también la búsqueda de ventas en mayor volumen.
- Diversificar productos y mercados para afrontar la competencia internacional y la situación de la economía nacional.
- Ganar competitividad mediante la adquisición de tecnología, know how y capacidad gerencial obtenida en el mercado.
- Hacer alianzas estratégicas con empresas extranjeras para reducir costos, mejorar la eficiencia y diversificar productos.
- Disminuir el riesgo de estar en un solo mercado.
- Vender mayores volúmenes para utilizar la capacidad productiva de la empresa y hacer economías de escala.
- Aprovechar ventajas comparativas y las oportunidades de mercados ampliados a través de acuerdos preferenciales.
- Necesidad de involucrarse en el mercado mundial por la globalización de la economía.
- Buscar mayor rentabilidad en los mercados internacionales y asegurar la existencia de la empresa a largo plazo.

9 GENERALIDADES DE LA CIUDAD DE LOS ÁNGELES C.A. PARA EXPORTAR



9.1 CARACTERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO

El vivero Jardineros Ltda., realizara la exportacion de esquejes de las Plantas Dracena y Agloenema a la ciudad de Los Ángeles C.A.- Estados Unidos.

Los Ángeles C.A. oficialmente Ciudad de Los Ángeles C.A. y de manera abreviada L. A., es la ciudad más poblada del estado estadounidense de California y la segunda ciudad más poblada de Estados Unidos: tiene, según el censo de 2010, una población de 3 792 621 habitantes. Está ubicada en el sur de California y abarca una superficie de 1215 km²

Bandera:



Ubicación:



Escudo:



Información general

California	
Coordenadas	 34°03'N 118°15'O Coordenadas:  34°03'N 118°15'O (mapa)
Entidad	Ciudad
• País	 Estados Unidos
• Estado	 California
• Condado	Los Ángeles
Alcalde	Eric Garcetti (D)
Eventos históricos	
• Fundación	4 de septiembre de 1781
Superficie	Puesto +52 (447) 111 8518. ^o
• Total	1290.6 km²
• Tierra	1214,9 km²
• Agua	88,11 km²
Altitud	
• Media	71 msnm
Población (2010)	Puesto 2. ^o
• Total	3 792 621 hab.
• Urbana	3 792 621 hab.
• Metropolitana	18 828 837(2 010) hab.
Gentilicio	angelino, angelina
Huso horario	UTC−8
• en verano	UTC-7
Código de área	213 , 310/424 , 323 , 661 , 747/818

9.2 IMPORTACIONES DE ESQUEJES SIN ENRAIZAR E INJERTOS EN ESTADOS UNIDOS

A través de la herramienta de la Dian, se realizó la búsqueda por subpartida arancelaria 060210, lo cual nos suministra la siguiente información correspondiente a esquejes:

9.3 EXPORTACIONES COLOMBIANA DE ESQUEJES SIN ENRAIZAR E INJERTOS

La empresa JARDINEROS LTDA., cuenta con un gran potencial de mercado en los Estados Unidos, de acuerdo a las estadísticas de exportaciones de esquejes en los últimos 10 años, es el país donde mayor exporta, en el año 2014 reporta 1.826.632 en miles de dólares.

Estadísticas		Potencialidad	
Exportaciones colombianas			
Exportaciones colombianas al mundo de este producto y top 10 de principales destino de exportación, durante el último año.			
País	2012	2013	2014
Estados Unidos	1.563,00	1.411,15	1.828,63
Países Bajos	139,60	130,72	128,47
Ecuador	140,07	110,93	120,79
Canadá	90,35	73,26	92,96
Kenia	7,65	0,00	23,07
Aruba	0,00	25,34	12,16
Guatemala	4,04	0,85	11,86
Chile	0,00	0,00	7,93
España	1,20	5,64	7,15
Brasil	12,92	29,78	4,58
Otros	83,90	34,77	10,49
TOTAL	2.042,74	1.822,43	2.248,09

Nota: Los valores se encuentran en miles de dólares.

[Ver más](#)

 **CONTÁCTENOS PARA**

Exportaciones colombianas al mundo de este producto y top 10 de principales destino de exportación, durante el último año

9.4 IMPORTACIONES DE ESQUEJES EN ESTADOS UNIDOS

De acuerdo a la gráfica Estados Unidos es el segundo país con mayores importaciones de esquejes con 83.905.96 miles de dólares, identificando que nuestra empresa Jardineros Ltda., tiene una gran oportunidad para exportar los esquejes para Los Ángeles C.A. Estados Unidos

País	Último año		
Países Bajos	118.176,39	145.903,57	112.262,15
Estados Unidos	74.381,32	81.794,11	83.904,95
Alemania	37.997,00	43.278,38	44.685,16
Canadá	25.906,49	28.576,81	30.226,00
Italia	17.877,52	22.660,48	25.499,41
Austria	12.861,02	17.608,23	15.954,97
Japón	13.120,17	14.773,36	15.609,79
Reino Unido	9.005,13	10.068,08	13.109,67
Rumania	4.912,94	5.553,36	12.771,30
Bélgica	10.043,18	10.086,08	11.640,62
Otros	75.889,70	85.211,46	84.330,82
TOTAL	400.170,86	465.513,92	449.994,83

Nota: Los valores se encuentran en miles de dólares.

9.5 CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR DE LAS FLORES EN COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS

Colombia cuenta con más de 40 años de experiencia exportadora en el sector de las Flores, Colombia es el segundo productor de flores del mundo y el que más variedades posee, con más de 1.500 identificadas.

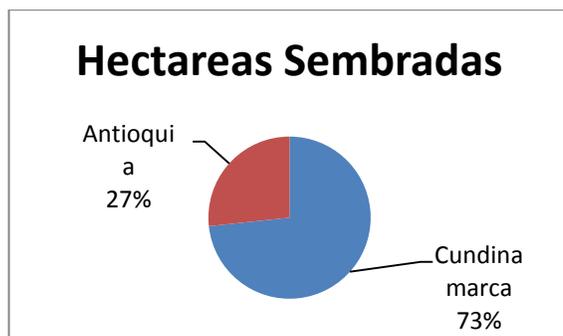
Por tratarse de una tierra privilegiada en cuanto a ubicación geográfica y topografía, ofrece diversos microclimas con óptimas condiciones de luminosidad, humedad, temperatura y fertilidad, que favorecen la producción de las flores de la mejor calidad.

Actualmente Colombia es el segundo exportador de flores del mundo por detrás

de Holanda, y el primer proveedor de flores de Estados Unidos. Además, exporta el 95 % de la producción a 90 países.

Según los registros del ICA, en 2014 se reportaron 6.956,07 hectáreas sembradas: el 71,92 % se ubica en Cundinamarca y 26,18 % en Antioquia.

Hectáreas sembradas	
Cundinamarca	71,92
Antioquia	26,18



El municipio de Madrid, Cundinamarca, es el principal productor nacional con el 13% del área, seguido por El Rosal (8 %) y La Ceja, Antioquia (7,8%).

Los principales destinos en el exterior de las flores colombianas son:

Estados Unidos, 76 %; Rusia, 5 %; Japón, 4 %; Reino Unido, 3 %; Canadá, 3 %; Holanda, 2 %; España, 2 %; y otros países, 5 %.

Las principales exportaciones de flores colombianas son: rosa, 30 %; claveles, 15 %; crisantemos, 7 %; miniclaveles, 4 %; altromeria, 2 %; y otros, 35 %.

10 GENERALIDADES DEL PRODUCTO A EXPORTAR

El producto que vamos a exportar a Los Ángeles C.A. Estados Unidos es el esqueje de las plantas Dracena y Agloenema, siendo un producto con una alta demanda por este mercado, ya que sus habitantes utilizan las plantas ornamentales para dar como obsequios en fechas especiales, para la decoración de espacios interiores tales como hogares, oficinas, restaurantes y en eventos.

Se identifica que la empresa Jardineros Ltda., posee este producto con características de exportación, con capacidad de cumplir con la demanda y las características exigidas por el país a exportar.

10.1 PRODUCTO A EXPORTAR: ESQUEJES DE LAS PLANTAS DRACENA Y AGLOENEMA

El producto que va a exportar la empresa Jardineros Ltda., es el esqueje de las plantas Dracena y Agloenema para Los Ángeles C.A. Estados Unidos:



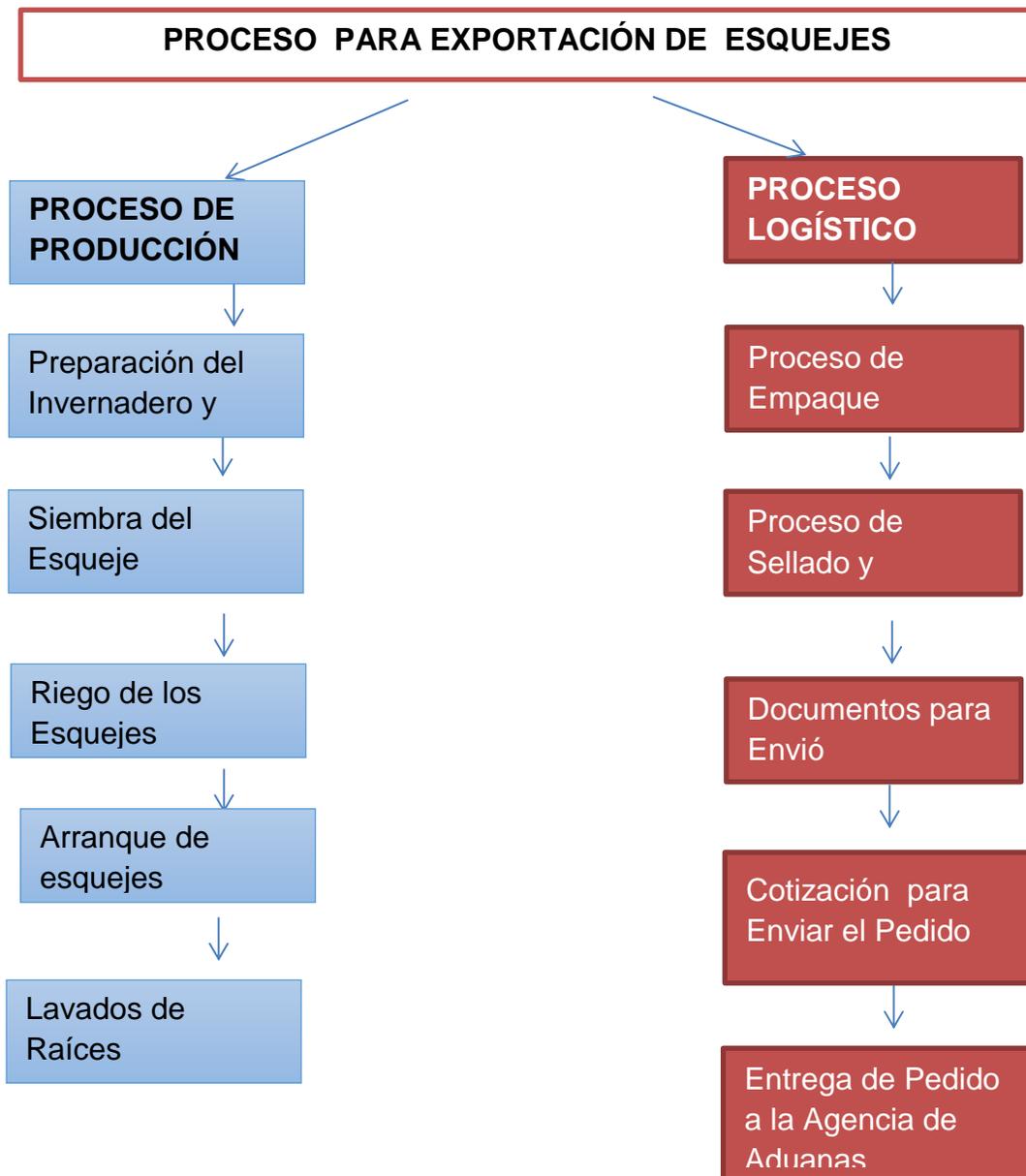
10.2 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO A EXPORTAR

A continuación se relaciona la ficha técnica del producto a exportar siendo los esquejes de las de las plantas Dracena – Agloenema.

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO A EXPORTAR	
PRODUCTO	ESQUEJE DE LAS PLANTAS DRACENA - AGLOENEMA 
EMPRESA QUE EXPORTA	Vivero Jardineros Ltda., Ubicada en Fusagasugá-Cundinamarca.
CIUDAD A EXPORTAR	Los Ángeles C.A. Estados Unidos
CARACTERÍSTICAS	Es una planta de interior muy popular que sobrevive bajo sombra y sol.
USO EN ESTADOS UNIDOS	Lo usan como regalo (solo el 16% de las compras son para uso personal) Lo usan para decoración de espacios interiores. Algunos días importantes de consumo son: día de San Valentín, día de la madre, navidad y pascua.

		
	<p>Dracena: 100 cms cms</p>	<p>AGLOENEMA: 60</p>
<p>MEDIDA DEL ESQUEJE</p>	<p>25 centímetros</p>	
<p>ARANCEL EN COLOMBIA</p>	<p>A partir de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos estos productos pagarán un arancel del 0%.</p>	
<p>EL ARANCEL EN ESTADOS UNIDOS</p>	<p>El arancel en Estados Unidos para los productos provenientes de Colombia, tienen una preferencia y aplica una tarifa del 0%.</p>	
<p>MEDIO DE TRANSPORTE</p>	<p>Aéreo</p>	

10.3 PROCESO PARA LA EXPORTACIÓN DE ESQUEJES



10.4 INSUMOS PARA LA PRODUCCIÓN DE LA PLANTA CON CARACTERÍSTICAS DE EXPORTACIÓN

A continuación se relaciona la materia prima, insumos, mano de obra, elementos, para la obtención de 6000 esquejes de las plantas Dracena y Agloenema a exportar:

DESCRIPCIÓN	PRESENTACIÓN	PROVEEDOR	CANTIDAD
MATERIA PRIMA			
Esquejes	Unidad	JARDINEROS LTDA.	6.000

INSUMOS PARA ADECUACIÓN DE INVERNADERO Y CAMAS			
Adecuación Invernadero (Plástico, parales)	Unidad		1
Arena Blanca para cama (Carretilla: 15 por Cama)	Unidad	Distribuidora San Martin	225

MANO OBRA			
8 operarios (SMLV \$644 350)	Salarios		8
agrónomo	días		1

RIEGO AUTOMATIZADO			
sistema De Riego Automatizado	Unidad		2

INSUMOS PARA EMPAQUE			
Bolsa transparente para envoltura esquejes - Etiquetada 25 cm* 10 centímetro	Unidad	Soiplast	2.000
Caja en cartón con etiqueta Largo: 25 cm - Ancho: 32 cm - Alto: 38 cm	Unidad	Cajas y Corrugados De Bogotá	50
Cinta para sellar	Unidad	Papelería El Estudiante	10

10.5 PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LOS ESQUEJES DRACENA Y AGLOENEMA

A continuación se relaciona el proceso de producción que la empresa Jardineros Ltda., debe implementar para la obtención del producto que vamos a exportar.

Se proyecta la exportación de 6000 unidades de esquejes.

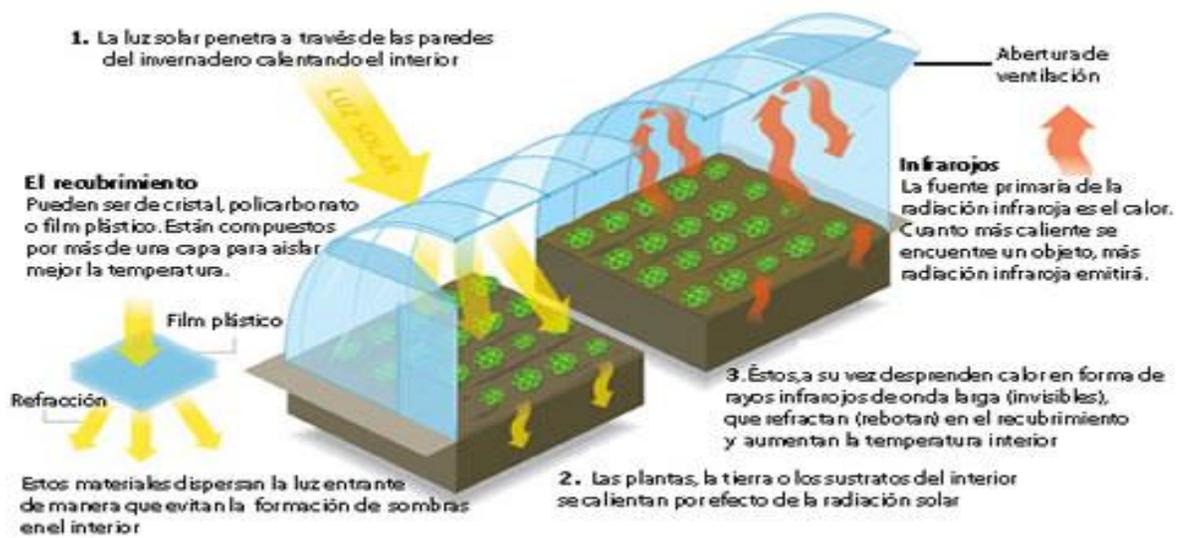
Los esquejes se obtienen de las plantas madres la cuales están sembradas en el cultivo.

Las plantas madres están sembradas bajo la sombra, de cada planta madre se cortan 6 esquejes.

La empresa tiene estimado el costo de producción de un esqueje cortado de la planta madre, por un costo de \$ 800 cada uno.

10.5.1 Preparación del invernadero y camas

Se debe realizar un invernadero cubierto con plástico, que permite el control de la temperatura, la humedad y otros factores ambientales para favorecer el desarrollo de las plantas



Para la siembra de 6 000 esquejes se requiere que el invernadero tenga 25 metros de ancho por 20 metros de largo, área total de 500 m²

Para la siembra de 6000 esquejes se requiere un área total de 200 metros, tomando como referencia que en 1 m² se siembran 30 esquejes.



10.5.2 Las camas para la siembra de esquejes

Se requiere 15 camas de exportación de 1 metro de ancho por 15 metros de largo, con una altura de 20 centímetros de alto rellenas de arena blanca, las camas son realizadas en cemento, las alturas de las camas al suelo tienen 1 metro.

Entre las camas de exportación se deja un espacio entre medio de 50 centímetros



10.5.3 Siembra del esqueje:

En una cama se siembre 400 esquejes, para los 6000 esquejes será 15 camas por 400 esquejes cada una.

Se toma una hoyadora manual hacer huecos para la siembra



Para sembrar los esquejes, se requieren 8 operarios durante 15 días.

1 Agrónomo pasa todos los días a revisar el estado de los esquejes

10.5.4 Riego Automatizado

El riego automatizado, se prende cada 12 horas durante 1 minuto para humedecer los esquejes



10.5.5 Arranque de esquejes:

Transcurrido 60 días desde que se siembra en esqueje, se arranca el esqueje, 8 operarios realizan la actividad

La medida del esqueje es de 25 centímetro de largo y las raíces tendrán 1 centímetro, cumpliendo con las especificaciones de exportación.



10.5.6 Lavado de raíces de los esquejes:

Luego de que los esquejes sean arrancados, son llevados al área de lavado.

Las raíces de los esquejes son lavadas con abundante agua para eliminar la tierra, debido que la raíz debe estar limpia para el cumplimiento de las normas fitosanitarias.

Los esquejes se ponen encima de una superficie donde se secan con el aire, para evitar su contaminación.

Para posteriormente seguir con el proceso de empaque, etiqueta y embalaje.



11 PROCESO LOGÍSTICO PARA ENVIÓ DE ESQUEJES

La empresa Jardineros Ltda., implementa el proceso de empaque, etiqueta y embalaje, para él envió de esquejes a Los Ángeles C.A.

11.1 PROCESO DE EMPAQUE:

11.1.1 Empaque primario: Bolsa plástica etiquetada para esquejes transparente biodegradable

Se envuelve 3 esquejes en una bolsa plástica transparente que sea biodegradable, que no contamine nuestro producto a exportar.



11.1.2 Empaque secundario: Caja de cartón biodegradable

El empaque que utilizara la empresa Jardineros Ltda., para la exportación de los esquejes son cajas biodegradables con las siguientes dimensiones:

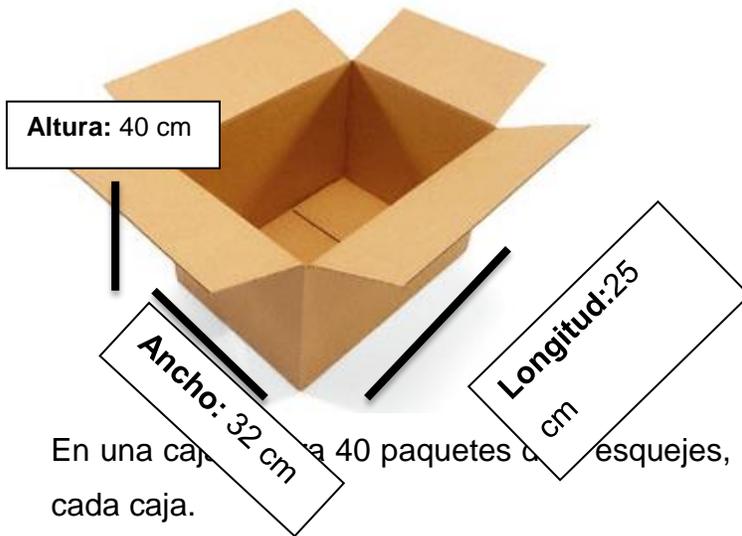
Largo: 25 cm

Ancho: 32 cm

Alto: 38 cm

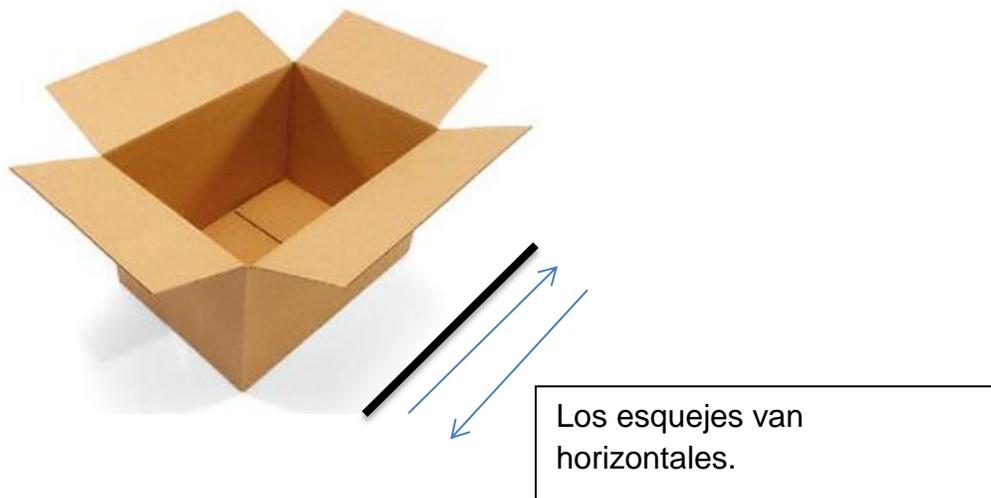
Peso: 10 kilos.





En una caja se van a colocar 40 paquetes de 3 esquejes, para un total de 120 esquejes por cada caja.

Los esquejes se organizaran de forma horizontal en las cajas de cartón.



La empresa **Cajas y Corrugados** nos proveen las cajas con etiqueta y con las medidas requeridas.

11.2 SELLADO Y ETIQUETADO:

- Se aplicara mínimo tres (3) capas de cinta plástica adhesiva sensible a la presión de al menos 5 cm (2 pulgadas) de ancho en la como en el fondo de la caja de cartón.
- Se aplica la cinta adhesiva uniformemente a través de las tapas y juntas de las partes superior e inferior de la caja externa. Use el método de colocación de cinta en forma de H.
- Se coloca la etiqueta de envió en la parte superior de la superficie mayor.

Método de encintado en forma de H



El colocar apropiadamente la etiqueta de envío aumenta la posibilidad para la orientación preferida

11.2.1 Etiqueta en para las cajas:

En una etiqueta se relaciona la información de entrega dentro y fuera de la caja

<p>PEDIDO DE ESQUEJES REMITE: JARDINEROS LTDA. VEREDA VIENA- FUSAGASUGÁ CEL. 312 488 9168</p>	
<p>DESTINATARIO: EMPRESA AEROPUERTO LOS ÁNGELES TEL:</p>	

11.3 DOCUMENTOS QUE SE ENTREGA JUNTO CON EL PEDIDO

La empresa Jardineros Ltda., debe entregarle a empresa transportista los siguientes documentos para realizar envío del pedido de los esquejes:

- **Documento de transporte**, sea este el conocimiento de embarque (B/L), la guía aérea (AWB) o certificado del portador, (nombramiento del consignatario para objetivos de aduana) como comprobante del derecho que tiene el consignatario para que pueda realizar la entrada a destino o internación.
- **Factura comercial** (con tres copias), emitido por el vendedor, este debe reflejar el valor por unidad y total, y la descripción de la mercancía.
- **Manifiesto de Carga o Ingreso**, formulario de aduana 7533 o Despacho Inmediato formulario de aduana 3461.
- **Listas de bienes (Packing List)**, si es pertinente y otros documentos necesarios para determinar si la mercancía puede ser admitida.

11.4 MEDIO DE TRANSPORTE: AÉREO

Evaluando el medio de transporte para realizar el envío del pedido de los esquejes de las plantas Dracena y Agloenema a Los Ángeles C.A., (Estados Unidos) se identifica que se debe enviar por transporte aéreo, porque este medio nos permite enviar nuestro producto en óptimas condiciones, realizándose su entrega desde el aeropuerto el Dorado hasta el aeropuerto Internacional Los Ángeles C.A. International., en un tiempo máximo de 12 horas.

La empresa Jardineros Ltda., cuenta con el beneficio que desde el aeropuerto el dorado cuenta con rutas aéreas directa al aeropuerto Los Ángeles C.A. International todos los días de la semana, esto facilitando el fácil envío de pedidos.

11.5 CONEXIONES DE AEROLÍNEAS PRESTADORAS DE SERVICIO A ESTADOS UNIDOS

Este cuadro representas las aerolíneas que prestan el servicio de exportación de productos a diferentes países del mundo.

Aerolínea	Conexiones	Frecuencia	Clase
	Directo	Todos los días	Carga
	Directo	Todos los días	Carga
	Directo	Todos los días	Carga
	Directo	Lunes, jueves sábados y Domingos	Carga
	Directo	Todos los días	Carga
	Directo	Todos los días	Carga

11.6 COTIZACIÓN PARA REALIZAR EL ENVIÓ DEL PEDIDO

Se realizó la cotización para realizar él envió del pedido a Los Ángeles C.A. Estados Unidos, a través de las empresas: COMMERCE LOGISTICS GROUP S.A.S. y FEDEX, la cuales se menciona a continuación:

11.6.1 Commerce Logistics Group S.A.S.

una empresa Colombiana dedicada a la asesoría en comercio internacional (Exportación - Importación), servicio de transporte nacional e internacional y

agencia de aduanas, Dedicados siempre a suplir las necesidades del área logística que su empresa requiera; ofreciendo calidad , efectividad y confiabilidad. La empresa realiza la cotización de Gastos de Origen, Flete aéreo desde Aeropuerto internacional el Dorado al aeropuerto Los Ángeles L.A, transporte urbano desde el vivero Fusagasugá a aeropuerto internacional el Dorado, servicio logístico de Aduana, acompañamiento inspección ICA, tramite certificado ICA, Por un valor de \$ 6. 173. 667

COMMERCE LOGISTICS GROUP S.A.S. COSTEO TRANSPORTE AÉREO INTERNACIONAL () CS - 2724-B				
DATOS DE LA CARGA				
Cliente		JARDINERO LTDA		
Origen		BOGOTÁ		
Destino		LOS ANGELES		
Volumen		253,33		
Peso (Kg) Aprox.		500,00		
Flete		USD 0,00		
Valor FOB		USD 3.200,00		
Seguro		USD 90,00		
Valor CIF		USD 3.290,00		
CIF Pesos		\$ 10.238.611,60		
Incoterm		EXG		
Tipo de Cambio		\$ 3.112,04		
GASTOS EN ORIGEN				
Corte Guía		USD 50,00		\$ 155.602,00
Inspección Antinarcoáticos		USD 60,00		\$ 186.722,40
Due Agent		USD 50,00		\$ 155.602,00
Manipulación Zunchado Y plastificado		USD 0,00		\$ 150.000,00
Recargo por Temporada 0,3 x klg		USD 150,00		\$ 466.806,00
Due Carrier		USD 25,00		\$ 77.801,00
SUBTOTAL		USD 335,00		\$ 1.192.533,40
FLETE AEREO				
Flete aéreo	2,5	USD 1.250,00		\$ 3.890.050,00
		USD 1.250,00		\$ 3.890.050,00
TRANSPORTE URBANO				
Transporte				\$ 250.000,00
SERVICIO LOGISTICO DE ADUANA				
Comisión 0.40 % del CIF mnima \$ 350.000			\$ 350.000,00	\$ 350.000,00
Gastos Consolidados			\$ 150.000,00	\$ 150.000,00
Acompañamiento Inspección ICA			\$ 180.000,00	\$ 180.000,00
Tramite Certificado (ICA)			\$ 250.000,00	\$ 250.000,00
Elaboración documentos \$ 25,000			\$ 25.000,00	\$ 25.000,00
Formularios al costo			\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
SUBTOTAL				\$ 961.000,00
SEGURO				
0.45% Sobre Valor Asegurado - Min Usd 90 (Seguro Puerta a Puerta)	0,50%	90,00		280.083,60
SUBTOTAL				\$ 280.083,60
TOTAL COSTEO				\$ 6.323.667,00

11.6.2 Fedex Express:

La empresa ofrece servicios de mensajería y paquetería, Son líderes en paquetería internacional.

EMPRESA DE ENVIÓ:	FEDEX EXPRESS
TELÉFONOS	57.1.291.01.00
CONTACTO	http://www.fedex.com/co/
TRANSPORTE	Aero
ORIGEN	Punto de Fedex Bogotá
DIRECCIÓN:	Aeropuerto Internacional El dorado Calle 26# 106- 39 Horario: 8:00 – 6:00 Codigo postal: 110911
DESTINO	Aeropuerto los Ángeles L.A Estados Unidos
CÓDIGO POSTAL	
No. DÍAS	2 Hábiles
DETALLES DE LA CARGA	Esquejes de Plantas ornamentales
NO. CAJAS	50
PESO CAJA	10 Kilogramos cada Caja
PESO TOTAL	500 kilos
DIMENSIONES	Largo: 25 cm Ancho: 32 cm Alto: 40 cm
VALOR DECLARADO	\$ 5 000 000
SERVICIO PRIORITARIO	\$ 13.670.000

En la cotización de FedEx solo incluye el costo del envío del pedido, desde el Aeropuerto Internacional el Dorado al Aeropuerto Internacional Los Ángeles C.A., por un valor de \$ 13.670.000.

11.7 EMPRESA PARA EL ENVIÓ DEL PEDIDO

De acuerdo a las cotizaciones recibidas, la empresa toma la decisión de realizar él envío del pedido a través de **COMMERCE LOGISTICS GROUP S.A.S.**, debido que la empresa nos realizó la cotización de Gastos de Origen, Flete aéreo desde Aeropuerto internacional el Dorado al aeropuerto Los Ángeles, transporte urbano desde el vivero Fusagasugá a aeropuerto internacional el Dorado, servicio logístico de Aduana, acompañamiento inspección ICA, tramite certificado ICA, Por el valor de \$ 6. 173. 667 y el costo de la empresa FEDEX solo por realizar el envío es de \$ 13.670.000, con una diferencia de \$ 7 496 333 más costoso y solo prestan el servicio de envío.

11.8 RUTA DEL ENVIÓ DEL PEDIDO

La empresa entregara el pedido a las 6:00 a.m., en el punto de producción ubicado en Fusagasugá al transportista de **COMMERCE LOGISTICS GROUP S.A.S.**,

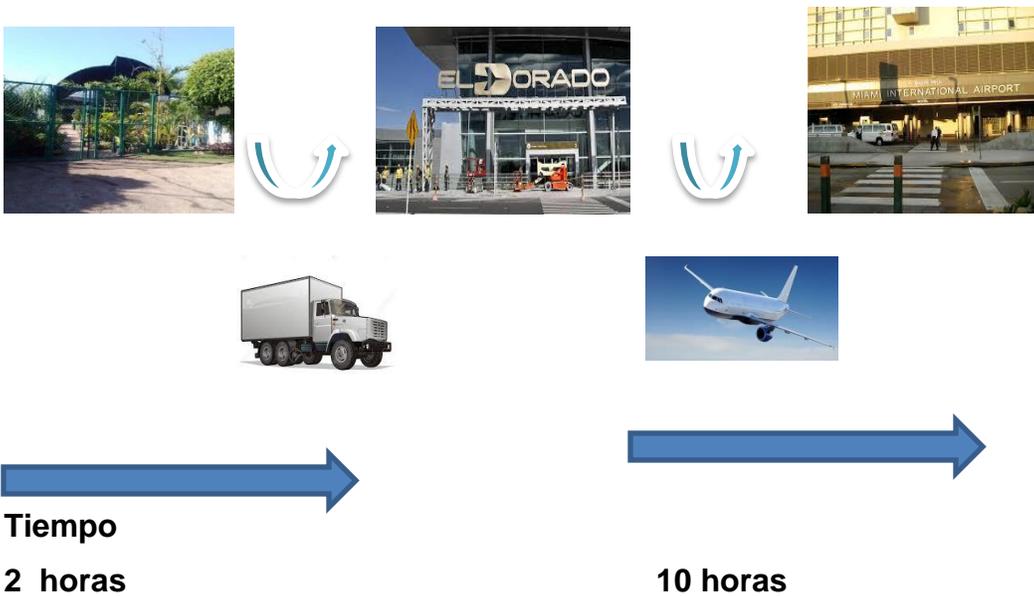
La empresa **COMMERCE LOGISTICS GROUP S.A.S.**, realizara el Proceso para él envío del pedido por aéreo en el aeropuerto internacional el Dorado para realizar la entrega ese mismo día a las 6: 00 p.m. en el Aeropuerto internacional Los Ángeles.

El cliente comprador del pedido recogerá el pedido en el Aeropuerto internacional de Los Ángeles C.A. Estados Unidos.

Vivero- Fusagasugá

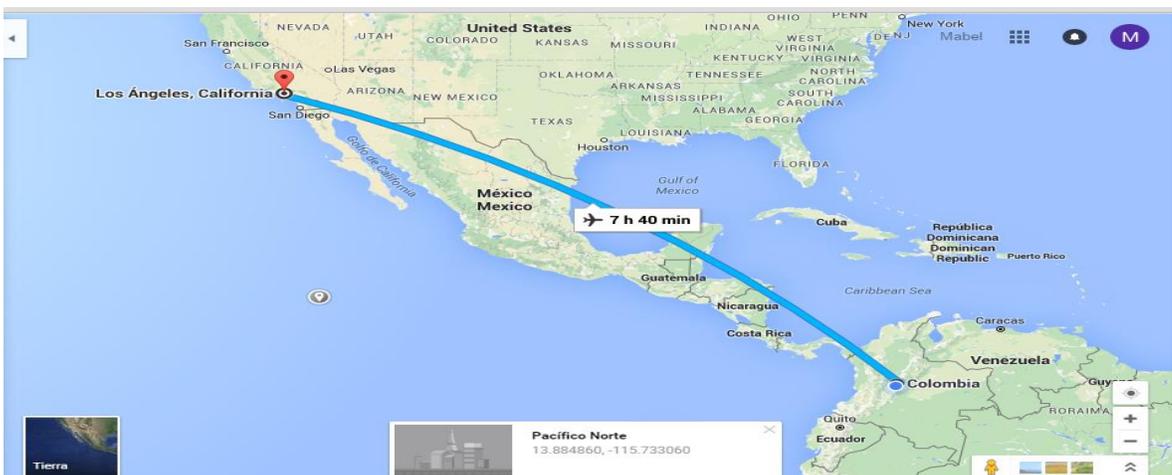
Aeropuerto Internacional
El Dorado

Aeropuerto Internacional
Los Ángeles C.A.



11.8.1 Tiempo de envío del aeropuerto el dorado al aeropuerto internacional los angeles.

El tiempo de vuelo desde el aeropuerto el dorado al aeropuerto internacional Los Angeles son 7 horas con 40 minutos.



12 MEDIO DE PAGO

La empresa acordada con el cliente la forma de pago del pedido será a través de carta de crédito, siendo una garantía para la empresa para el cumplimiento del pago y las condiciones acordados entre las partes, su ventaja principal radica en que aporta confianza a las transacciones comerciales.

La empresa Jardineros realizara la solicitud para la carta de crédito de exportación con el banco Bancolombia, siendo la entidad Financiera con la cual llevan años manejando las cuentas bancarias de la empresa.

12.1 CARTA DE CRÉDITO EN BANCOLOMBIA

La **Carta de Crédito** es un medio de pago diseñado especialmente para exportadores, en donde Bancolombia S.A. se encarga de canalizar el pago producto de las exportaciones, de acuerdo a las instrucciones pactadas con el importador. Adicionalmente garantiza que los documentos comerciales presentados se encuentren conformes de acuerdo a los términos y condiciones de la carta de crédito.

Las cartas de crédito de exportación se rigen por las reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios UCP 600 (Publicación 2007).

12.1.1 Trámites y requisitos

1. El exportador debe solicitarle al importador, dar instrucciones a su banco, para utilizar a Bancolombia S.A. como banco corresponsal. Es necesario que le indique para el envío de la carta de crédito el código Swift de Bancolombia, el cual es COLOCOBM.
2. Una vez el Banco le avise o confirme la carta de crédito, usted debe proceder a despachar la mercancía, tramitar los documentos que demuestren el embarque y realizar la presentación de los documentos al Banco, para que efectúe el pago si se cumplen todos los términos y condiciones exigidos en la carta de crédito.

Los documentos de la carta de crédito deben presentarse en las oficinas de comercio internacional u oficinas mixtas de su ciudad, según las instrucciones que le fueron dadas al momento del aviso o confirmación de la carta de crédito.

3. Para recibir el pago debe presentar, así mismo, en las oficinas de comercio internacional u oficinas mixtas una carta con las instrucciones para la entrega de los recursos. Recuerde cumplir los requisitos cambiarios a los que haya lugar al momento de la monetización de los pagos obtenidos.

12.1.2 Beneficios

- **Seguridad:** Es el medio de pago más seguro para las partes que intervienen (importador y exportador) porque el Banco emisor o confirmador se obliga a realizar el pago siempre y cuando los términos y condiciones de la Carta de Crédito se cumplan.
- **Tarifas *All-in*:** Es una tarifa que integra varias comisiones, susceptibles de ser cobradas en un solo evento y le permite determinar claramente cuál será el costo que tendrá el medio de pago.
- **Asesoría:** Fuerza de ventas especializada que lo acompañará en la estructuración de negocios y asesoría en las normas que reglamentan las operaciones de comercio internacional.
- **Liquidez:** Al tramitar una Carta de Crédito de Exportación en dólares confirmada por Bancolombia, en la cual media un plazo para el pago (aceptación), el cliente exportador puede descontarla y obtener la liquidez que necesita.
- **Servicio Fax Mail:** Es un servicio que aplica para clientes que previamente se han inscrito, los cuales recibirán correos electrónicos y/o fax con copia de los mensajes Swift que soportan la operación que han realizado.

Contamos con una red de más de 500 bancos corresponsales en el exterior.

Afiliado al sistema de comunicación bancario internacional *swift*, que actualmente es la red más grande, rápida y segura.

12.1.3 Características

Las características de las Cartas de Crédito de Exportación están basadas en la forma, responsabilidad de los bancos y la modalidad de pago que seleccionen las partes así:

Según su forma:

Irrevocable: Para modificarla es necesario el consentimiento de todas las partes que intervienen en ella: exportador, banco del exportador, importador y banco del importador.

Según la responsabilidad del Banco:

Confirmada: Se presenta cuando el banco del importador le solicita a Bancolombia S.A. que adicione su confirmación, es decir, que se responsabilice frente al exportador a negociar, aceptar o efectuar el pago tan pronto éste le presente los documentos exigidos, de acuerdo con los términos y condiciones establecidos en la carta de crédito.

Según la forma de pago:

A la vista: Pago inmediato

- ✓ **Si la carta de crédito es confirmada,** el exportador recibe el pago tan pronto le presente los documentos a Bancolombia S.A. y éstos se encuentren conforme según lo exigido en la carta de crédito, previa revisión del Banco.
- ✓ Si la carta de crédito es confirmada, el exportador recibe el pago en la fecha de vencimiento establecida. La letra de cambio debe estar girada a favor de Bancolombia S.A. para hacerla efectiva.

Sólo es aceptada si los documentos presentados cumplen las condiciones exigidas en el crédito. La obligación de pago es transferida de la carta de crédito a la letra de cambio aceptada por el importador.

Si la carta de crédito es confirmada, implica que Bancolombia S.A. adquiere por escrito ante el exportador, el compromiso de pago, por el valor utilizado en la carta de crédito, para hacerlo efectivo en la fecha de vencimiento establecida.

12.1.4 Tarifas

Las tarifas expresadas anteriormente serán las tarifas máximas que cada segmento podrá obtener. De acuerdo a negociaciones que usted realice con su gerente de relación las tarifas podrán ser más favorables.

TARIFAS DE CARTAS DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN SEGMENTOS: CORPORATIVO, EMPRESARIAL, GOBIERNO E INSTITUCIONAL			
	Tarifa de política 2012 en USD (Sin IVA)	% de tarifa de política 2012 (Sin IVA)	Comisión mínima de política en USD (Sin IVA)
CARTAS DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN AVISADA			
Aviso	55		
Mensaje swift de modificación, utilización, discrepancias, convenio ALADI, cancelación y mensaje libre	25		
Modificación de valor	55		
Modificación por prórroga	55		
Otras modificaciones	55		
Aceptación o Pago diferido (Mes o fracción de mes)		0,25%	60
Utilización a partir de la segunda	55		
Por convenio ALADI		0,10%	
Envío de documentos	50		
Cancelación carta de crédito	60		
CARTAS DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN CONFIRMADA			
Confirmación (Trimestre o fracción)		0,35%	60
Confirmación períodos adicionales (Mes o fracción de mes)		0,15%	60
Mensaje swift de modificación, utilización, discrepancias, convenio ALADI, cancelación y mensaje libre	25		
Aceptación o Pago diferido (Mes o fracción de mes)		0,25%	60
Utilización a partir de la Segunda	55		
Modificación por Valor (sobre valor incrementado)		0,30%	60

12.2 INCOTERMS

De acuerdo a la negociación del vivero con el cliente, el pedido lo recibe el cliente en el aeropuerto internacional los Angeles, de acuerdo al modo de transporte **Incoterm CPT**

Las reglas Incoterms® describen principalmente las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancías de la empresa vendedora a la compradora.

12.3 INCOTERM CPT

¹⁰**CPT- Transporte Pagado Hasta (Indicando el lugar de destino convenido)**

Todo Tipo de Transporte

Modo de transporte:

Vendedor:

Mercancía empacada para la venta

Mercancía en las instalaciones del vendedor (BODEGA DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL LOS ÁNGELES)

Transporte interior en el país de origen

Formalidad aduanera de exportación

Gastos de manipulación en origen

Transporte Internacional- Principal

Comprador

Seguros del transporte

Gastos de manipulación en destino

¹⁰ Fuente: INCOTERMS 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, 2012

Formalidad aduanera de importación

Transporte interior en el país de destino

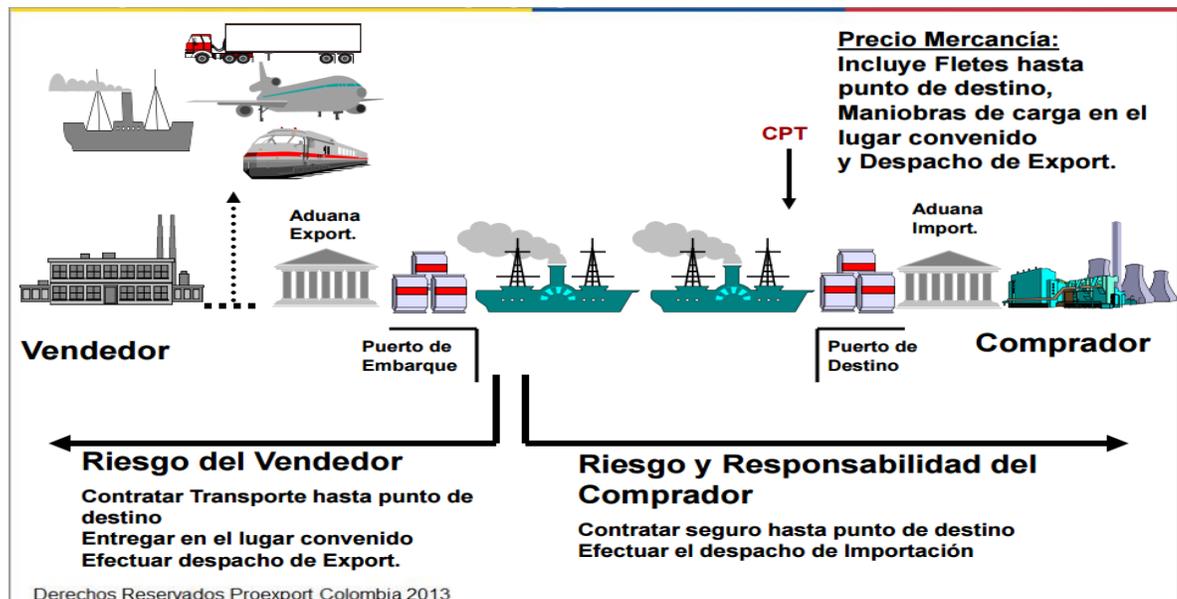
Obligaciones del Vendedor

- ✓ Contratar y pagar el transporte hasta el lugar convenido.
- ✓ Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

Obligaciones del Comprador:

- ✓ Soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el Vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).

12.3.1 Cpt- Carriage Paid To. Transporte Pagado Hasta Transferencia De La Responsabilidad



12.4 PEDIDO A ENTREGAR AL CLIENTE

Descripción	Esquejes de la Dracena y Agloenema
Cantidad	6000 esquejes
Precio Total	\$ 33.443.831,27
Valor unitario	\$ 5.573,97
Forma de Pago	Carta de Crédito
Negociación Incoterm	CPT
Empresa de envió	COMMERCE LOGISTICS GROUP S.A.S

En el Anexo No. Se puede visualizar el formato de factura

13 COMPOMISO AMBIENTAL JARDINEROS LTDA.

LA empresa Jardineros Ltda., es consciente de la realidad y de la responsabilidad social empezaría que tiene con el manejo ambiental. Por eso todos sus procesos de producción esta enmarcados en la normatividad exigida a nivel local como internacional, en busca de que el producto de exportación cumpla a cabalidad con esta exigencia.

13.1 MARCO AMBIENTAL DE JARDINEROS LTDA.

13.1.1 Sello Ambiental Colombiano



¹¹La creciente preocupación sobre la protección del medio ambiente ha hecho que los consumidores adicioneen exigencias ambientales a sus ya tradicionales exigencias de calidad para los productos y servicios que adquieren.

Esta situación confronta a las empresas y al sector productivo en general a un nuevo reto: entregar productos o servicios de calidad cuyo impacto ambiental negativo sea mínimo.

¹¹ Información obtenida de un sitio web. <http://www.soyecolombiano.com/site/certificados-ambientales/sello-ambiental-colombiano.aspx>

Como respuesta, en el marco del Plan Estratégico Nacional de Mercados Verdes, cuyo objetivo general es consolidar la producción de bienes ambientales sostenibles e incrementar la oferta de servicios ecológicos competitivos en los mercados nacionales e internacionales, el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial (MAVDT) creó el Sello Ambiental Colombiano “SAC” y reglamentó su uso mediante la Resolución 1555 de 2005 expedida en conjunto con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MCIT).

Esta etiqueta ecológica consiste en un distintivo o sello que se obtiene de forma voluntaria, otorgado por una institución independiente denominada: “organismo de certificación” y que puede portar un producto o servicio que cumpla con unos requisitos preestablecidos para su categoría. Con este instrumento se busca brindar a los consumidores información verificable, precisa y no engañosa sobre los aspectos ambientales de los productos, estimular el mejoramiento ambiental de los procesos productivos y alentar la demanda y el suministro de productos que afecten en menor medida el medio ambiente.

Un producto identificado con el logo del SAC indica, según sea aplicable a su naturaleza, que:

- Hace uso sostenible de los recursos naturales que emplea (materia prima e insumos).
- Utiliza materias primas que no son nocivas para el ambiente
- Emplea procesos de producción que involucran menos cantidades de energía o que hacen uso de fuentes de energía renovables, o ambas
- Considera aspectos de reciclabilidad, reutilización o biodegradabilidad
- Usa materiales de empaque, preferiblemente reciclable, reutilizable o biodegradable y en cantidades mínimas
- Emplea tecnologías limpias o que generan un menor impacto relativo sobre el ambiente
- Indica a los consumidores la mejor forma para su disposición final

13.1.2 El GLOBALG.A.P Propagación De Plantas De Material (Ppm)

¹²Material de Reproducción Vegetal es la base para todas las plantas saludables: frutas, hortalizas, flores y plantas ornamentales. Es un aspecto importante de su proceso de producción que requiere un cuidado especial. No sólo para asegurar la calidad y seguridad de sus productos, sino también la salud y el bienestar de sus trabajadores y la seguridad del medio ambiente.

El GLOBALG.A.P. Material de Reproducción Vegetal Norma establece criterios claros, que van desde la trazabilidad y el uso de fertilizantes para la gestión de un sitio, el suelo, las plagas, los residuos y la contaminación. Cubre todo el proceso de producción de la propagación al producto final para proporcionar a sus consumidores con productos seguros y producidos de manera sostenible.

La Norma PPM sirve de referencia que los productores de materiales de propagación de plantas pueden usar para demostrar su conformidad con GLOBALG.AP requisitos. Y ayuda a los productores de cultivos encontrar fuentes fiables y seguros para material de propagación vegetal.

Una guía para Nuestros Documentos

El GLOBALG.A.P. Lista de verificación es el documento que necesita para completar su autoevaluación.

La Puntos de Control y Criterios de Cumplimiento (PCCC) documento enumera todo lo que la norma que está solicitando para las cubiertas, y le da directrices complementarias que para cumplir los requisitos.

¹² Información obtenida de un sitio web http://www.globalgap.org/uk_en/for-producers/ppm/

El documento de Reglamento General define cómo funciona el proceso de certificación y enumera los requisitos para los sistemas de gestión de calidad y temas relacionados.

La Guía de Interpretación Nacional (NIG) aclara cómo el CPCC se han adaptado en un país específico. Por favor, compruebe si hay un NIG para su país. En caso afirmativo, usted está obligado a utilizarlo.

14 COSTOS DE PRODUCCIÓN, EXPORTACIÓN Y MARGEN DE RENTABILIDAD

DESCRIPCIÓN	PRESENTACIÓN	PROVEEDOR	CANT.	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Materia Prima					
Esquejes	Unidad	JARDINEROS LTDA.	6.000	\$ 800	\$ 4.800.000,00
Subtotal					\$ 4.800.000,00

Insumos invernadero y camas					
Adecuación Invernadero (Plástico, parales)	Unidad		1	\$ 300.000	\$ 300.000,00
Arena Blanca para cama (Carretilla: 15 por Cama)	Unidad	Distribuidora San Martin	6.800	\$ 225	\$ 1.530.000,00
Subtotal					\$ 1.830.000,00

Mano Obra					
8 operarios (SMLV \$644.350)	Salarios		8	\$ 644.350	\$ 5.154.800,00
Agrónomo	días		1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000,00
Subtotal					\$ 6.654.800,00

Riego Automatizado					
sistema De Riego Automatizado	Unidad		2	\$ 1.200.000	\$ 2.400.000,00
Subtotal					\$ 2.400.000,00

Empaque					
Bolsa transparente para envoltura esquejes - Etiquetada 25 cm* 10 cms	Unidad	Soiplast	2.000	\$ 200	\$ 400.000,00
Caja en cartón con etiqueta Largo: 25 cm - Ancho: 32 cm - Alto: 38 cm	Unidad	Cajas y Corrugados De Bogotá	50	\$ 4.000	\$ 200.000,00
Cinta para sellar	Unidad	Papelería El Estudiante	10	\$ 2.000	\$ 20.000,00
Subtotal					\$ 620.000,00

Costo de Envío del pedido					
Costo de Aduana	Unidad	COMMERCE LOGISTICS GROUP S.A.S	1	\$ 6.173.667	\$ 6.173.667,00
Subtotal					\$ 6.173.667,00

Costos de Documentación					
Certificado como Exportador- ICA	Unidad		1	\$ 1.257.000	\$ 1.257.000,00
Subtotal					\$ 1.257.000,00
Servicios Públicos	Unidad		1	\$ 200.000	\$ 200.000,00

TOTAL DE COSTO					\$ 23.935.467,00
-----------------------	--	--	--	--	-------------------------

Comisión-Bancolombia					
Comisión por la Carta de Crédito	3,50%				\$ 837.741,35
Subtotal					\$ 837.741,35

COSTO TOTAL					\$ 24.773.208,35
--------------------	--	--	--	--	-------------------------

COSTO UNIDAD POR	6000				\$ 4.128,87
-------------------------	------	--	--	--	--------------------

MARGEN UTILIDAD DE	35%				\$ 8.670.622,92
---------------------------	-----	--	--	--	------------------------

VALOR DEL PEDIDO					\$ 33.443.831,27
-------------------------	--	--	--	--	-------------------------

PRECIO UNITARIO	6000				\$ 5.573,97
------------------------	------	--	--	--	--------------------

Los costos y gastos generados para la obtención de 6 000 esquejes fue por un valor de \$24.773.208, determinándose el costo por esqueje de \$4.128, generando una rentabilidad para el pedido los 6 000 esquejes de **\$8. 670. 622 .**

15 CONCLUSIONES

Una vez desarrollado el proyecto, se identificó que el vivero Jardineros Ltda., cuenta con un producto con características de exportación siendo los esquejes, cumpliendo con la calidad de exportaciones, lo cual permite una mayor proyección

La empresa cuenta con los recursos económicos, con la infraestructura, el personal idóneo, la tecnología y los procesos para realizar la exportación de su producto para los Ángeles C.A. Estados Unidos

La empresa asegura su éxito de exportaciones gracias a la alta demanda de su producto por la ciudad de Los Ángeles C.A., la empresa puede proyectarse abrir nuevos mercados exportando su producto a otras ciudades del país de los Estados Unidos.

Se le recomienda a la empresa crear un departamento especializado en las exportaciones, para cumplir eficientemente todos los procesos de producción, exportación y de logística.

16 BIBLIOGRAFÍA

- **JARDINEROS LTDA.**

Información obtenida por:

Gustavo Perez: supervisor del Vivero

Deixi: Administradora del vivero

Pricila Bautista: operaria de producción

[HTTP://WWW.JARDINEROS.COM.CO](http://WWW.JARDINEROS.COM.CO)

- **PROCOLOMBIA:**

RUTA EXPORTADORA PROCOLOMBIA:

<http://www.procolombia.co/ruta-exportadora>

Asesoría en línea de Comercio Exterior de PROCOLOMBIA.

Asesoría por teléfono de Comercio Exterior de PROCOLOMBIA.

[HTTP://WWW.PROCOLOMBIA.CO/](http://WWW.PROCOLOMBIA.CO/)

- **ICA**

<http://www.ica.gov.co/>

- **DIAN**

<http://www.dian.gov.co/>

OTROS SITIOS WEB

- <http://www.proexport.com.co/node/1141>
- http://www.negociosgt.com/main.php?id=15&show_item=1&id_area=95
- http://revistaeconomia.puj.edu.co/html/articulos/Numero_2/art2.pdf
- www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r20323.DO
- <http://economaiinternacionaluvn.wikispaces.com/file/view/3.+Principales+teor%C3%ADas+del+comercio+internacional.pdf>
- <http://www.colombiatrader.com.co/oportunidades/sectores/agroindustria/flores-y-plantas-viva>
- <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Colombia/Plantas-vivas-y-productos-de-la-floricultura/CO/06>
- <http://es.discoverlosangeles.com/blog/informaci%C3%B3n-general-sobre-los-angeles>
- <http://www.venio.info/pregunta/cuantos-habitantes-tiene-los-angeles-provincia-de-biobio-del-biobio-20667.html>
- <http://www.guide-to-houseplants.com/janet-craig.html>
- <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>
- http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/perfil_de_logistica_desdehttp://valleinternacional.com/tlc-con-estados-unidos/conozca-mas-sobre-estados-unidos/economia/pib/_colombia_hacia_estados_unidos.pdf
- <http://interletras.com/manualcci/Nfitosanitarias/fitosanitarias03.htm>
- http://www.globalgap.org/uk_en/for-producers/ppm/

ANEXOS 1

ANEXO 1. EVALÚE SU CAPACIDAD EMPRESARIAL.

En la página de PRO COLOMBIA, se encuentra un test que puede realizar los exportadores (autodiagnóstico), donde permite analizar de manera detallada las capacidades iniciales para exportar:

Por favor regístrese y responda de manera honesta y completa cada uno de los puntos.

Empresa: JARDINEROS LTDA.

NIT o cédula: 860507669

Sector: Agroindustria

Nombre de contacto: MABEL MUNAR - YADIRA CASTELLANOS

Cargo: ESTUDIANTE

Teléfono: 3132775657

Email: mayemunar@hotmail.com

Página web:

Dirección: vereda Viena

Ciudad: Fusagasugá

SOBRE LAS CONDICIONES DE LA COMPAÑÍA

1.1 ¿La empresa ha estado vinculada a otros servicios comerciales y/o asesoría con Proexport?:

No

1.2 ¿Su empresa pertenece al Régimen Común?:

Si

1.3 ¿Cuenta con estados financieros que le permitan conocer su situación contable, financiera y estructura de costos?:

Si

1.4 ¿Cuenta con los recursos para asumir las inversiones que requiere el proceso de exportación? (ferias, compra de información de mercados, viajes, material promocional, etc.):

Si

1.5 ¿Conoce las características y comportamiento del sector al cual pertenece el producto a exportar? (tendencias, regulación, funcionamiento del mercado, estacionalidad, manipulación del producto; etc.):

Si

2. SOBRE LAS CONDICIONES DEL PRODUCTO

2.1.1 ¿Ha seleccionado uno o dos productos a exportar?: Si

DOS PRODUCTOS LA DRACENA Y AGLOENEMA

2.1.2 ¿Conoce la oferta exportable en términos de volumen para cada uno de los productos seleccionados?: Si

2.1.3 ¿Tiene documentada la Ficha Técnica de sus productos?: Si

2.1.4 ¿Identifica la posición arancelaria de su(s) producto(s)?: Si

2.1.5 ¿Tiene disponibilidad de ofrecer su producto de manera constante durante todo el año? (No está sujeto a temporadas o estacionalidades):

Si

En caso de que su producto sea de temporada por favor especifique los periodos de disponibilidad:

2.1.6 ¿Tiene ventas en una ciudad diferente a su domicilio?: Si

¿En qué ciudades?: Bogotá.

2.1.7 ¿Su empresa tiene clientes a nivel nacional y/o internacional? Mencione los 3 principales: Si

¿Cuáles?:

Home center,

2.1.8 ¿Tiene certificaciones de calidad? Especifique cuál y ante quien se certificó:

En Proceso

¿Cuál?:

2.1.9 ¿Identifica la ventaja competitiva de su producto? *Precio (vender más barato) *Innovación (novedoso, originalidad) *Diferenciación (sus productos son percibidos como distintos a través de la promoción y la publicidad) * Otro":

Si

¿Cuál?:

2.2. Producción

2.2.1 ¿Tiene un proceso de producción establecido, organizado y documentado?:

Si

Comentarios y/o observaciones:

2.2.2 ¿Conoce la capacidad de producción instalada para el producto seleccionado?: Si

Volumen máximo de producción mes:

2.2.3 ¿Conoce la capacidad de producción utilizada para el producto seleccionado?: Si

Volumen actual de producción mes:

2.2.4 ¿Tiene capacidad de ampliación de la producción del producto seleccionado?: Si

2.2.5 ¿Trabaja con satélites? Mencione de que parte del proceso se encargan: No

¿De qué proceso se encargan?:

2.2.6 ¿Tiene una estructura de costos de producción definida?: Si

2.2.7 ¿Tiene definidos, seleccionados y evaluados sus proveedores?: Si

2.2.8 ¿Tiene garantizado la proveeduría de las materias primas?: Si

2.2.9 ¿Ha determinado cuáles son los tiempos de respuesta al desarrollo de nuevos productos?: Si

¿Cuánto tiempo?:

2.2.10 ¿Ha determinado cuáles son los tiempos de respuesta o tiempos de entrega de un pedido?: Si

¿Cuánto tiempo?:

3. SOBRE LAS CONDICIONES DE LA EXPORTACIÓN

3.1. Investigación de mercado para producto y país seleccionados

3.1.1 ¿Ha seleccionado de uno a dos países objetivo? Si su respuesta es NO, por favor pase al punto 4: Si

¿Cuáles?:

3.1.2 ¿Identifica y conoce otras empresas Colombianas que exporten productos similares al país seleccionado?:

No

3.1.3 ¿Identifica y conoce de donde procede la Competencia - Extranjera? : No

3.1.4 ¿Conoce el perfil socio económico y la cultura de negocios del país seleccionado?: Si

3.1.5 ¿Ha realizado segmentación geográfica en el país objetivo?: Si

¿Cuál?:

3.1.6 ¿Ha consultado estudios relacionados con su producto en el mercado seleccionado?: Si

3.1.7 ¿Ha realizado el estudio del mercado objetivo?: Si

Comentarios y/o observaciones:

3.1.8 ¿Ha realizado un análisis del nicho de su producto en el mercado identificado? (hábitos de compra, decisión de compra, temporadas, gustos y preferencias, etc.):

Si

3.2. Identificación de condiciones de acceso en mercados objetivo

3.2.1 ¿Tiene claridad en los requisitos comerciales exigidos por el mercado seleccionado? (certificaciones de calidad, normas técnicas, códigos de conducta, impacto ambiental, normas de etiquetado):

Si

3.2.2 ¿Tiene claridad en los requisitos legales y de aduana exigidos para sus productos en el país seleccionado? (tratamiento arancelario, impuestos internos, acuerdos comerciales, documentos, Vo. Bo):

Si

Análisis de condiciones logísticas (DFI) en el mercado objetivo

3.3. Análisis de condiciones logísticas (DFI) en el mercado objetivo

3.3.1 ¿Conoce las condiciones Logísticas del producto? (Ej.: Cadena de Frío): No

3.3.2 ¿Identifica el medio de transporte a utilizar?: Si

3.3.3 ¿Conoce la Logística de transporte internacional? (principales puertos y aeropuertos del país destino, rutas, frecuencias y tarifas de transporte):

No

3.3.4 ¿Ha tenido relacionamiento con Operadores Logísticos y de Aduana?: No

3.3.5 ¿Conoce los requisitos de empaque y embalaje estipulados para su exportación?: Si

3.3.6 ¿Tiene claridad sobre los mecanismos de pago?: Si

3.3.7 ¿Conoce el régimen cambiario Colombiano?: Si

3.4. Trámites y Documentos

3.4.1 ¿Ha establecido su pedido mínimo de exportación?: Si

3.4.2 ¿Ha elaborado la Matriz de Costos de Exportación ajustada mínimo a los Incoterms EXW, FOB y CIF o sus equivalentes según el medio de transporte?:

Si

3.4.3 ¿Su empresa cuenta con el RUT como exportador?: Si

3.4.4 En caso de ser C.I. ¿Cuenta con la resolución de aprobación de la DIAN vigente? (si aplica): No

3.4.5 ¿Tiene el Registro del auto calificación de origen? (si aplica): En Proceso

3.4.6 ¿Cuenta con los Vistos Buenos necesarios para exportar su producto? (si aplica): En Proceso

3.4.7 ¿Conoce los trámites necesarios ante la aduana de exportación?: Si

4. HERRAMIENTAS DE PROMOCIÓN COMERCIAL

4.1. Herramientas Comerciales

4.1.1 ¿Cuenta con una imagen corporativa?: Si

4.1.2 ¿Ha creado y registrado su marca en Colombia?: Si

¿Tiene material promocional definido y adecuado? (Ej.: página web, brochures, catálogos, tarjetas de presentación):

Si

¿Cuál?:

4.1.4 ¿Cuenta con un equipo cualificado y dedicado al proceso de internacionalización?: Si

4.1.5 ¿Cuenta con personal encargado de mercadeo y ventas?: Si

4.1.6 ¿Al menos una persona de la empresa habla inglés fluido?: No

4.1.7 ¿Ha participado en eventos comerciales nacionales o internacionales?: Si

¿Cuáles?:

4.2. Experiencia Exportadora

4.2.1 ¿Ha realizado envíos de muestras sin valor comercial?: No

4.2.2 ¿Ha realizado exportaciones directas?: No

ANEXO 2. CARTA DE CRÉDITO



CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE SOLICITUD Y CONVENIO DE APERTURA

FECHA		
2010	08	08
AÑO	MES	DÍA

I. DATOS DEL ORDENANTE (Comprador de la mercancía)			
NOMBRE ALEJEAD PC SAS			
DIRECCIÓN carrera 100 5-39 - Apartado Postal 28059			
TELÉFONO 059-032-4491451	FAX 059-032-4491451	NIT / RUC / ID 790033345-7	CIUDAD Cali
EL COBRO DE LA COMISION Y OTROS CARGOS DEBITARLO DE CUENTA No. 30375378597		<input checked="" type="checkbox"/> CORRIENTE <input type="checkbox"/> AHORROS	EMAIL alejead@hotmail.com
II. DATOS DEL BENEFICIARIO (Vendedor de la mercancía)			
NOMBRE Shenzhen Ailisheng Trade Co., Ltd.			
DIRECCIÓN No 1916 Hailonghuayuantiange Building, Phoenix Road, Luohu district, Guangdong			
CIUDAD Shenzhen	PAÍS China	TELÉFONO 086-755-36922075	FAX 086-755-36922075
III. VALOR DE LA OPERACIÓN			
MONEDA USD	VALOR \$135,000.00	VIGENCIA 60 DÍAS	CON TOLERANCIA DEL 4 % MÁS O MENOS
COMISIONES Y GASTOS BANCARIOS POR FUERA DE PANAMÁ A CARGO DE: <input type="checkbox"/> BENEFICIARIO <input checked="" type="checkbox"/> ORDENANTE		ACTUACIÓN DEL CORRESPONSAL <input checked="" type="checkbox"/> CONFIRMADA <input type="checkbox"/> AVISADA	
IV. FORMA DE UTILIZACIÓN			
<input checked="" type="checkbox"/> A LA VISTA <input type="checkbox"/> POR NEGOCIACIÓN		<input type="checkbox"/> DIFERIDO <input checked="" type="checkbox"/> POR ACEPTACIÓN A 15 DÍAS DE	
		<input checked="" type="checkbox"/> DEL DOCUMENTO DE TRANSPORTE <input type="checkbox"/> DE LA FACTURA COMERCIAL	
V. CONDICIONES DE EMBARQUE DE LA MERCANCIA			
EMBARQUES PARCIALES <input type="checkbox"/> PERMITIDOS <input checked="" type="checkbox"/> PROHIBIDOS		TRANSEMBORDOS <input checked="" type="checkbox"/> PERMITIDOS <input type="checkbox"/> PROHIBIDOS	
PUERTO / AEROPUERTO / LUGAR DE EMBARQUE Shangai		FECHA MÁXIMA DE EMBARQUE 2010 8 23 AAAA MM DD	
PUERTO / AEROPUERTO / LUGAR DE DESTINO: Buenaventura			
CIUDAD Shangai	PAÍS China	CIUDAD Buenaventura	PAÍS Colombia
VI. DESCRIPCIÓN BREVE DE LA MERCANCÍA (INDICANDO CANTIDADES)			
product name: 15.6 inch laptop with core i7 8GB RAM, pc laptop notebook, 500 units.			
TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN (30TERM) <input checked="" type="checkbox"/> F.O.B <input type="checkbox"/> F.C.A <input type="checkbox"/> C.F.R <input type="checkbox"/> C.I.F <input type="checkbox"/> EXWORKS <input type="checkbox"/> OTRO, CUAL? _____			
SE ACEPTA LA PRESENTACIÓN DE LOS DOCUMENTOS A MÁS TARDAR 5 DÍAS DESPUÉS DE LA FECHA DE EMBARQUE DE LA MERCANCIA, PERO DENTRO DE LA VIGENCIA DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO? <input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO			

01/10/08

VII. DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA UTILIZACIÓN

ORIGINAL	COPIA	TIPO DE DOCUMENTO
2	2	FACTURA COMERCIAL FIRMADA
1	1	LISTA DE EMPAQUE
		CERTIFICADO FITOSANITARIO EMITIDO POR: _____
		CERTIFICADO DE ORIGEN EMITIDO POR: _____
		POLIZA O CERTIFICADO DE SEGUROS A FAVOR DE _____
	1	CARTA DE AVISO DESPACHO DE LA MERCANCÍA DIRIGIDA A LA CIA. DE SEGUROS: <u>JG Hickey Co., Inc. Donmar Brokerage Corp.</u> DIRECCIÓN <u>71 S. Central Avenue-Valley Stream, NY 11580</u> CIUDAD <u>New York</u> PAÍS <u>USA</u> TELÉFONO <u>(516)8726112</u>
		CARTA EMITIDA POR EL BENEFICIARIO DONDE CONSTE LA REMISIÓN DE CADA UNO DE LOS ORIGINALES DE LOS DOCUMENTOS SOLICITADOS POR EL CRÉDITO REMITIDO A _____ DIRECCIÓN _____ CIUDAD _____ PAÍS _____ TELÉFONO _____
		COPIA DE "COURIER" INTERNACIONAL DONDE CONSTA EL ENVÍO DE DOCUMENTOS A _____ DIRECCIÓN _____ CIUDAD _____ PAÍS _____ TELÉFONO _____
1	1	DOCUMENTO DE TRANSPORTE <input checked="" type="checkbox"/> CONOCIMIENTO DE EMBARQUE <input type="checkbox"/> GUÍA AEREA <input type="checkbox"/> GUÍA TERRESTRE <input type="checkbox"/> DOCUMENTO QUE CUBRA DOS O MÁS MEDIOS DE TRANSPORTE CONSIGNADO A: <u>Alejead Pc S.A.S</u> DIRECCIÓN <u>Camara 100 S-30 Aptdo Postal 28050</u> CIUDAD <u>Cali</u> PAÍS <u>Colombia</u> TELÉFONO <u>032-4491451</u> NOTIFICACAR A: <u>Alejead Pc S.A.S</u> DIRECCIÓN _____ CIUDAD _____ PAÍS _____ TELÉFONO _____ FLETE <input type="checkbox"/> AL COBRO <input checked="" type="checkbox"/> PREPAGADO OTROS _____ OTROS _____

LOS DOCUMENTOS ORIGINALES DEBEN ENVIARSE AL EL BANCO EL ORDENANTE OTRO _____

LAS COPIAS DEBEN ENTREGARSE AL EL BANCO EL ORDENANTE OTRO _____

VIII. CONDICIONES ESPECIALES

OTRAS _____

IX. BANCO CORRESPONSAL

NOMBRE HSBC Bank	CIUDAD Y PAIS Shenzhen, China
----------------------------	---

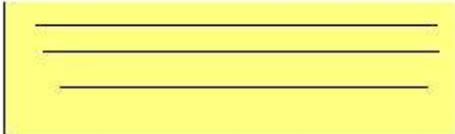
X. FINANCIACIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO

MONEDA USD	PLAZO 60 <input type="checkbox"/> MESES <input checked="" type="checkbox"/> DÍAS	CONTADOS DESDE <input checked="" type="checkbox"/> DOCUMENTO DE TRANSPORTE <input type="checkbox"/> FECHA DE UTILIZACIÓN <input type="checkbox"/> VENCIMIENTO ACEPTACIÓN O PAGO DIFERIDO
----------------------	--	---

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL alejandro amezquita marin	FIRMA Y SELLO REPRESENTANTE LEGAL
CEDULA 6253535	

ANEXO 3. FACTURA COMERCIAL

FACTURA COMERCIAL

EMPRESA EXPORTADORA: Direccion:..... Telefono / Fax:..... E-mail:.....							
Señores: EMPRESA IMPORTADORA: Direccion:..... Atencion:..... INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°.....			Nombre de Contacto:..... Nuestra referencia:..... N° Cliente:..... N° de Orden de Pedido:..... Fecha:.....				
La mercancia ha sido enviada en: Dimensiones Embalaje: Grossweight (Peso Bruto): 231,524.60 kg Netweight (Peso Neto): 230,000.00 kg Marks (marcas): CALLAO PERU Vía: Maritima Made in: Brasil							
ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCIÓN DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01	CONTAINERS 14 (9.200 BAGS)	230	TM DE POLIPROPILENO PROLEM			USD / MT 760.87	USD 175,000.00
			FOB VALLE				175,000.00
			FREIGHT VALUE				25,700.00
			CFR CALLAO				200,700.00
			FREIGHT PREPAID				
INCOTERM: CFR CALLAO			TOTAL FACTURADO				200,700.00

