

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE VELAS DECORATIVAS A
BASE DE CERA DE SOYA HACIA ESTADOS UNIDOS**

MICHELLE BIBIANA PADILLA ENCISO

**FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DE AMÉRICA
FACULTAD DE EDUCACIÓN PERMANENTE Y AVANZADA
NEGOCIOS INTERNACIONALES E INTEGRACIÓN ECONÓMICA
BOGOTÁ D.C**

2021

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE VELAS DECORATIVAS A
BASE DE CERA DE SOYA HACIA ESTADOS UNIDOS**

MICHELLE BIBIANA PADILLA ENCISO

**Monografía para optar por el título de
Especialista en Negocios Internacionales e Integración Económica**

Orientador

Pedro Miguel Montero Gonzales

**FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DE AMÉRICA
FACULTAD DE EDUCACIÓN PERMANENTE Y AVANZADA
NEGOCIOS INTERNACIONALES E INTEGRACIÓN ECONÓMICA
BOGOTÁ D.C**

2021

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma el Director de especialización

Firma del calificador

Bogotá D.C Marzo 2021

DIRECTIVAS DE LA UNIVERSIDAD

Presidente de la Universidad y Rector del Claustro.

Dr. Mario Posada García Peña

Consejero Institucional.

Dr. Luis Jaime Posada García-Peña

Vicerrectora Académica y de Investigación

Dra. María Claudia Aponte González

Secretaria General.

Dra. Alexandra Mejía Guzmán

Decano Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

Dr. Marcel Hofstetter Gascon

Directora especialización en Negocios Internacionales e Integración Económica.

Dra. Luz Rocío Corredor González

Las directivas de la Fundación Universidad de América, los jurados calificadores y el cuerpo docente no son responsables por los criterios e ideas expuestas en el presente documento, estas corresponden únicamente a los autores.

DEDICATORIA

Dedicado a mis padres por su esfuerzo, paciencia, compañía, apoyo y su amor incondicional que siempre me han brindado.

A ellos les debo todo en la vida, y son el mayor ejemplo de que nunca hay que rendirse ante los sueños, hay que luchar por ellos hasta alcanzarlos. Esto es para ustedes.

AGRADECIMIENTOS

Principalmente a Dios, por darme todas sus bendiciones, por permitirme llegar hasta aquí, sin el nada soy, por el soy lo que soy y gracias a EL tengo dos grandes tesoros, la salud y mi familia.

“Para los hombres esto es imposible, pero para Dios todas las cosas son posibles”

Mateo 19:26

A mi familia, amigos, flia. León Gonzales, flia. Spragins y flia. Tomes, que me apoyaron en este proceso de formación académica gracias por su amor incondicional.

Finalmente a la universidad por brindarme una educación de excelencia, a los docentes y compañeros por todos los conocimientos adquiridos.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	14
OBJETIVOS	16
Objetivo General.....	16
Objetivos Específicos	16
1. MARCO TEORICO.....	17
2. DISEÑO METODOLOGICO	19
2.1. Tipo de investigación	19
2.2. Fuentes de información	19
2.3. Actividades desarrolladas	19
3. GENERALIDADES DE LAS VELAS A BASE DE CERA DE SOYA	20
3.1. Descripción Cera de Soya	20
3.2. Beneficios de las velas a base de cera de soya	21
3.3. Proceso productivo de las velas decorativas a base de cera de soya	22
4. ESTUDIO DE MERCADO	26
4.1. Análisis de mercado en estados unidos.....	26
4.1.1. Geografía.....	27
4.1.2. Análisis del macro entorno	27
4.1.3. Análisis de mercado Colombia- Estados unidos.....	28
4.2. Ventaja Competitiva.....	32
4.3. Cinco fuerzas de PORTER	32
5. PLAN DE EXPORTACION	35
5.1. Logística de exportación	35

5.1.1.	Servicios Marítimos	36
5.1.2.	Servicios Aéreos.....	37
5.1.3.	Documentos requeridos para el ingreso de las mercancías	38
5.1.4.	Clasificación arancelaria.....	39
5.2.	Incoterm.....	40
5.3.	Trámites aduaneros para la exportación en los Estados Unidos	40
5.4.	Medidas no arancelarias	42
5.5.	Regulaciones y estándares en la industria global	42
5.6.	COSTO DE PRIMERA EXPORTACIÓN.....	44
5.6.1.	Empaque y embalaje	44
5.6.2.	Costos de transporte	47
5.6.3.	Costo total de realizar la Exportación hacia Houston, Estados Unidos	47
5.6.4.	Precio de venta de cada vela decorativa a base de cera de soya.....	48
6.	VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO	49
6.1.	EXPORTACION AÑO 1	49
6.2.	EXPORTACIÓN AÑO 2	52
6.3.	EXPORTACIÓN AÑO 3	52
6.4.	EXPORTACIÓN AÑO 4	52
7.	CONCLUSIONES.....	56
	BIBLIOGRAFIA	58
	ANEXOS	60

INDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Envase del producto	22
Figura 2. Pabilo junto a la chapeta en el recipiente	23
Figura 3. Cera diluida a baño maría	23
Figura 4. Proceso de vertimiento y enfriado	24
Figura 5. Proceso de elaboración de las velas a base de cera de soya	25
Figura 6. Bandera de Estados Unidos	26
Figura 7. Mapa político de Estados Unidos	27
Figura 8. Distribución porcentual del valor FOB de las exportaciones según país de destino	29
Figura 9. Comportamiento de las exportaciones aéreas y marítimas en Colombia	35
Figura 10. Conexiones marítimas entre Colombia y Estados Unidos	36
Figura 11. Incoterm CIF	40
Figura 12. Empaque de las velas	44
Figura 13. Embalaje	45
Figura 14. Símbolos para la identificación de cajas corrugadas de acuerdo a la norma ISO 780	45

INDICE DE TABLAS

	Pag
Tabla 1. Comercio bilateral entre Estados Unidos y Colombia en 2019 para el producto 3406.00.00 Bujías, lamparillas y similares	29
Tabla 2. Frecuencias y tiempo de transito desde los puertos colombianos	37
Tabla 3. Conexiones de aerolíneas prestadoras de servicio a Estados Unidos	38
Tabla 4. Estructura arancelaria	39
Tabla 5. Costo de embalaje	46
Tabla 6. Costo del producto	46
Tabla 7. Costo total del embalaje	46
Tabla 8. Costos por formalidades de exportación	47
Tabla 9. Costo total de la exportación	47
Tabla 10. Utilidad de la exportación	49
Tabla 11. Costo total de la primera exportación	49
Tabla 12. Costo total de la segunda exportación	50
Tabla 13. Costo total de la tercera exportación	50
Tabla 14. Costo total de la exportación en el primer año	51
Tabla 15. Valor de la utilidad presentada para la exportación del primer año	51
Tabla 16. Promedio de la proyección del segundo año	52
Tabla 17. Promedio de la proyección del tercer año	52
Tabla 18. Promedio de la proyección del cuarto año	52
Tabla 19. Tabla de pérdidas y ganancias para el proyecto	53

RESUMEN

Actualmente las velas ocupan un papel que aunque no es muy común es bastante importante, ya que se puede decir que por lo menos 8 de cada 10 personas tiene en su hogar una vela, ya sea decorativa, para iluminar o para fortalecer su fe. Esta clase de productos no es un producto tradicional de exportación por lo cual sería una buena e innovadora fuente de generación de divisas y nuevas fuentes de empleo.

La idea de este proyecto es elaborar y comercializar velas a base en su totalidad de cera de soya que no solamente las hacen atractivas por su aroma sino también por los beneficios tanto ambientales como para la salud que estas conllevan.

En este caso se escoge estados unidos como país de destino ya que las velas decorativas y aromáticas ocupan una gran participación en el mercado de las fragancias, tales como espray e inciensos.

En este proyecto se identificara el plan de negocios para la fabricación, comercialización y exportación e velas a base de cera de soya hacia estados unidos, evaluando las condiciones del mercado, determinando un monto de inversión y así mismo analizando toda u logística para llevar a cabo la exportación por otro lado evaluando la viabilidad financiera del proyecto, tomando como referencia diferentes bases de datos, recursos digitales y plataformas. Para terminar identificaremos y analizaremos los resultados obtenidos que nos genera este plan de negocio y así mismo ratificar las utilidades que este genera.

Palabras clave: Exportación, Plan de negocios, soya, Medio ambiente, velas decorativas.

ABSTRACT

Currently, candles play a role that, although not very common, is quite important, since it can be said that at least 8 out of 10 people have a candle in their home, either decorative, to illuminate or to strengthen their faith. This class of products is not a traditional export product; therefore it would be a good and innovative source of foreign exchange generation and new sources of employment.

The idea of this project is to develop and market candles based entirely on soy wax that not only makes them attractive for their aroma but also for the environmental and health benefits that they entail.

In this case, the United States is chosen as the country of destination since decorative and aromatic candles occupy a large share in the fragrance market, such as sprays and incenses.

In this project, the business plan for the manufacture, commercialization and export of soy wax-based candles to the United States will be identified, evaluating market conditions, determining an investment amount and also analyzing all logistics to carry out export, on the other hand, evaluating the financial viability of the project, taking as reference different databases, digital resources and platforms. Finally, we will identify and analyze the results obtained that this business plan generates and likewise ratify the profits that it generates.

Keywords: Export, Business plan, soy, Environment, decorative candles.

INTRODUCCIÓN

A Través del tiempo las velas han cobrado un papel muy importante tanto espiritualmente como para fines de decoración y ambientación, con el transcurso de los años, las velas que ocupan el principal mercado, son aquellas a base de parafina, esté un derivado del petróleo que por lo general es nocivo para la salud y el medio ambiente ya que se trata de un material tóxico. Además de ser un combustible fósil y no renovable. Por otro lado la parafina alcanza unos niveles de temperatura muy altos donde muy probablemente puede ocasionar quemaduras en los consumidores.

Desde otra perspectiva se está conociendo las velas a base de cera de soya las cuales se han convertido en una propuesta innovadora además de ser amigable con el medio ambiente, ya que tiene múltiples beneficios algunos de ellos, es un producto natural, por el hecho de ser velas ecológicas su costo de producción es más económico que las que son a base de parafina ya que se consume por completo, no hay desperdicio de producto, puede usarse completamente para realizar masajes puesto que cuando llega a su punto fusión que es realmente bajo se convierte en un aceite natural, lo que permite aplicarse en la piel. Otro de sus beneficios es la conservación de su aroma ya que este se puede percibir incluso sin que la vela esté encendida y esto es gracias a que esta clase de velas contiene aceites puros puesto que cuentan con una combustión lenta y se consume 80 % más lento que una vela común a base de parafina.

Ya que este es un producto no conocido tradicionalmente para exportar, es esta la razón por la cual considero proponer la posibilidad de evaluar la viabilidad de exportación hacia los estados unidos, de esta manera potenciamos a que consumidores alrededor del mundo conozcan que con este tipo de velas a base de cera de soya que no solo tienen una alternativa decorativa sino también una propuesta atractiva en aroma, en precio, y respetable con el medio ambiente. Así mismo y desde mi punto de vista como negociadora internacional considero que con esta propuesta se contribuye con el incremento de las exportaciones colombianas, debido a los grandes

retos a los que se enfrenta la economía colombiana en los últimos meses gracias a los efectos que ha venido dejando la pandemia mundial.

El presente proyecto de mi especialización en “Negocios internacionales e integración económica” tiene un gran impacto tanto como para la sociedad, el medio ambiente y para el país, ya que como se considera un producto innovador también es considerado como un producto agradable con el medio ambiente, en la actualidad vivimos en un planeta extremadamente contaminado y mediante este producto se trata de crear conciencia no solo en nuestro país, sino alrededor del mundo al comercializar y exportar este producto, fomentando así las relaciones económicas del país

Como motivo adicional de este proyecto, es fomentar a la creación de empresa propia con el fin no solo de lograr éxito personal sino profesional además de la idea de la generación de empleo.

OBJETIVOS

Objetivo General

Identificación de las condiciones financieras para la fabricación, comercialización y exportación de velas decorativas a base de cera de soya hacia Estados Unidos.

Objetivos Específicos

- Determinar el modelo de producción de las velas decorativas a base de cera de soya para su exportación hacia Estados Unidos
- Identificar las características específicas del mercado de los Estados Unidos en cuanto a las velas decorativas a base de cera de soya
- Elaborar la proyección financiera con un plazo de 4 años para determinar la viabilidad económica del proyecto y el retorno de la inversión

1. MARCO TEORICO

Para el desarrollo del presente trabajo se toma en cuenta a teoría de las ventajas competitivas en cuanto al comercio internacional de Michael Porter que nos habla acerca de esta ventaja ha sido con el transcurso de los años una revolución de la información y de las teorías económicas.

“La ventaja competitiva crece fundamentalmente porque la empresa puede generar valor. El concepto de valor representa el precio que los compradores están dispuestos a pagar. La razón por la que el valor crece a un nivel más alto es que se puede proporcionar a un precio menor en comparación con la competencia. Beneficios iguales, o proporcionar beneficios únicos en el mercado que pueden compensar precios más altos. Precio. (...) Si una empresa puede generar más valor que el costo de fabricación del producto, entonces la empresa se considera rentable. De lo anterior, podemos confirmar que el propósito de toda estrategia comercial es generar un valor agregado para el comprador superior al costo de producción del producto, por lo que en el análisis de la posición competitiva se debe utilizar el concepto de valor en lugar de costo.”) Porter (1985)

Para que una empresa se dé cuenta de su capacidad real de generar valor a largo plazo, su estrategia Las empresas deben centrarse en hacer planes a largo plazo para lograr una ventaja competitiva sostenible. Porter cree que se pueden observar dos ventajas competitivas en el mercado:

- 1- Liderazgo en costos, es decir, la capacidad de producir productos a un precio inferior al precio de Nuestros competidores
- 2- Diferenciación de productos, es decir, la capacidad de ofrecer diferentes productos y más productos. En comparación con los productos proporcionados por la competencia, resulta atractivo para los consumidores

Se pueden optar por tres estrategias para lograr esta ventaja competitiva

La primera de estas es:

- El liderazgo en costos; es la estrategia más intuitiva, si una empresa puede ofrecer productos en el mercado a un precio más bajo que la oferta de la empresa rival, representa una oportunidad.
- La diferenciación es una opción atractiva para las empresas que quieren establecer su propio nicho en el mercado y no necesariamente apuestan por un mayor consenso en el sentido general, sino para aquellas que buscan características distintas a los productos que brinda el producto de las empresas oponentes
- El enfoque, que trata de incluir específicamente para un segmento de mercado determinado y proporcionar los mejores productos diseñados específicamente para las necesidades reales de nuestros segmentos de mercado. (Riquelme, 2015)

2. DISEÑO METODOLOGICO

2.1. Tipo de investigación

El presente proyecto para la especialización de negocios internacionales e integración económica, tiene una justificación de tipo empírica, evaluativa y cuantitativa ya que se quiere evaluar si es rentable ante su exportación.

2.2. Fuentes de información

Para la presente investigación se obtendrá información de diferentes fuentes, tanto institucionales como documentales como los son libros, artículos, revistas, catálogos y guías obtenidas de: Virtual Pro, Sciencedirect y Google académico

2.3. Actividades desarrolladas

Con el fin de cumplir con el objetivo general se desarrollan os objetivos específicos los cuales estarán clasificados por capítulos, donde el primer capítulo hablara acerca del modelo de producción de las velas a ase de cera de soya, el segundo capítulo hablara acerca de las características específicas del mercado en los Estados Unidos y concluiremos con el ultimo capitulo el cual hablara acerca de la proyección financiera, para de esta manera determinar si es financieramente viable llevar a cabo el plan de negocios. Por último se darán unas conclusiones y recomendaciones

3. GENERALIDADES DE LAS VELAS A BASE DE CERA DE SOYA

Existen varias clases de velas que por sus características específicas aportan a la decoración del hogar e inclusive eventos especiales. Estos se pueden clasificar por sus formas, aromas y colores para que así sean atractivas para el consumidor. Esta clase de velas tienen su respectiva duración, calidad y precio y que debido a esto es un gran potencial para ser considerado producto de exportación.

A lo largo de los siglos, las ceras de velas se han desarrollado a partir de una variedad de grasas, aceites y sustancias cerosas derivadas de animales, insectos, plantas y rocas.

Los científicos consideran que “cera” es un término genérico para clasificar materiales que tienen las siguientes características:

- Sólido a temperatura ambiente; líquido a temperaturas más altas
- Principalmente hidrocarburo en estructura
- Hidrófugo; insoluble en agua
- Textura suave; amortiguable bajo ligera presión
- Baja toxicidad; baja reactividad
- Poco olor

Las ceras se utilizan ampliamente en todo el mundo para una amplia gama de aplicaciones, que incluyen envases, revestimientos, cosméticos, alimentos, adhesivos, tintas, piezas fundidas, crayones, chicles, abrillantadores y, por supuesto, velas. (National candle association, 2020)

3.1. Descripción Cera de Soya

La soya es una planta de origen chino cuyo nombre científico es *Glycerine max*, se cultiva mediante semillas que contienen aceite (18 al 22 %) y proteínas (38 al 42). Los granos de soya son considerados muy versátiles, ya que pueden ser consumidas como semillas de soya, brotes de soya, y asimismo pueden ser procesados para obtener

derivados como leche de soya, salsa de soya y harina. Además, la soya puede ser insumo de productos no comestibles, tales como cera para velas y biodiesel. (Contreras, 2013)

3.2. Beneficios de las velas a base de cera de soya

- Son muchos los beneficios de esta clase de velas mucho de ellos es que es un recurso renovable y no afecta el medio ambiente. Comparándolas con las velas a base de parafina, estas tienen una producción casi nula de hollín. Por otro lado la cera no se desperdicia y dura mucho más que una vela común. Esta se consume a bajas temperaturas, lo cual no es un riesgo para posibles quemaduras al contacto directo, no contienen químicos por lo cual no las clasifica como tóxicas. Las velas a base de cera de soya cuando llegan a su punto de ebullición se pueden utilizar como un gran humectante de piel y esto gracias a los componentes de la soya.
- La cera de soja se obtiene a través de unas semillas de soja, lo que da lugar al aceite de soja, que, a través de un proceso, se vuelve sólido. Esos posos sólidos son lo que permiten hacer las velas consideradas “eco amigable”. La soja es un producto que se puede renovar y es biodegradable y, sobre todo, no es un producto tóxico ni artificial como los combustibles derivados del petróleo.
- Son naturales, ecológicas y sostenibles, cuentan con muchas ventajas entre otras y la mejor es que no contaminan y no dañan a nuestra salud. Además favorecen el bienestar gracias a las propiedades de la aromaterapia. (HATIPAI BIOCOSMETICS , 28)
- En los Estados Unidos, el mercado de velas tiene ventas de aproximadamente US \$ 800 millones y es la categoría dominante en el mercado de perfumes domésticos, con una participación de mercado del 75%. Las ventas de velas perfumadas superan con creces las de otros productos que participan en el mercado de los perfumes, como los aerosoles y los productos de incienso. Se estima que en los próximos años, la tasa de crecimiento anual promedio de estos productos es del 20%.

- Actualmente las tendencias en los consumidores han cambiado y estos se preocupan más por los temas ambientales, quieren contribuir con un desarrollo sostenible y así mismo es su consumo para los artículos de su hogar. Por este motivo se ofrece un producto amigable con el medio ambiente, ya que esta vela es producida a base de cera de soya, y es totalmente reutilizable. Así mismo, para el empaque el etiquetado se utilizara materiales biodegradables. Con el objetivo de ofrecer un producto ecológico y que no tenga afectaciones con la salud de sus consumidores

3.3. Proceso productivo de las velas decorativas a base de cera de soya

Para su proceso de elaboración en primera instancia se debe lavar muy bien los recipientes donde se colocara la cera de soya para su fabricación

Figura 1.

Envase del producto



Nota. Envase de cerámica donde será envasado el producto. Tomado de:

Google Imágenes. <https://images.app.goo.gl/cnDGWcxVW9hqVyx39>

Es importante recordar que debido a que la cera de soya no tiene una consistencia rígida en su totalidad es necesario agregarla en vasos o recipientes.

Se continúa agregando el pabito con su respectiva chapeta al recipiente como se puede observar en la siguiente imagen, ubicando el pabito en medio del recipiente.

Figura 2.

Pabulo junto a la chapeta en el recipiente



Nota. Se muestra la forma en la que el pabulo debe quedar centrado en el recipiente en el momento de verter la cera. Tomado de: Google imágenes. (s.f.)
<https://images.app.goo.gl/s8E21jMQHGIMNRBv7>

El pabulo que sobresale en el recipiente se debe envolver en un palillo largo para que este permanezca fijo y en el medio durante el proceso. Se deben pesar 2 libras de cera de soya y agregarlas a un recipiente resistente al calor a baño maría durante aproximadamente 10 minutos para obtener 4 velas medianas, diluyendo con una cuchara de palo de manera uniforme

Figura 3

Cera diluida a baño maría



Nota. En el momento de que la cera es diluida a baño maría es necesario tomar la temperatura. Tomado de: Google imágenes. (s.f.)
<https://images.app.goo.gl/EHJ9xcHhjKtHuirKA>

Una vez que la cera se encuentre en estado líquido y cristalino se procede a envasar, si se desea cuando esta cera se encuentre ya líquida y a una temperatura de aproximadamente 82,2°C se debe agregar el aroma y el colorante vegetal si así se desea. (Montenegro, 2014)

Figura 4

Proceso de vertimiento y enfriamiento



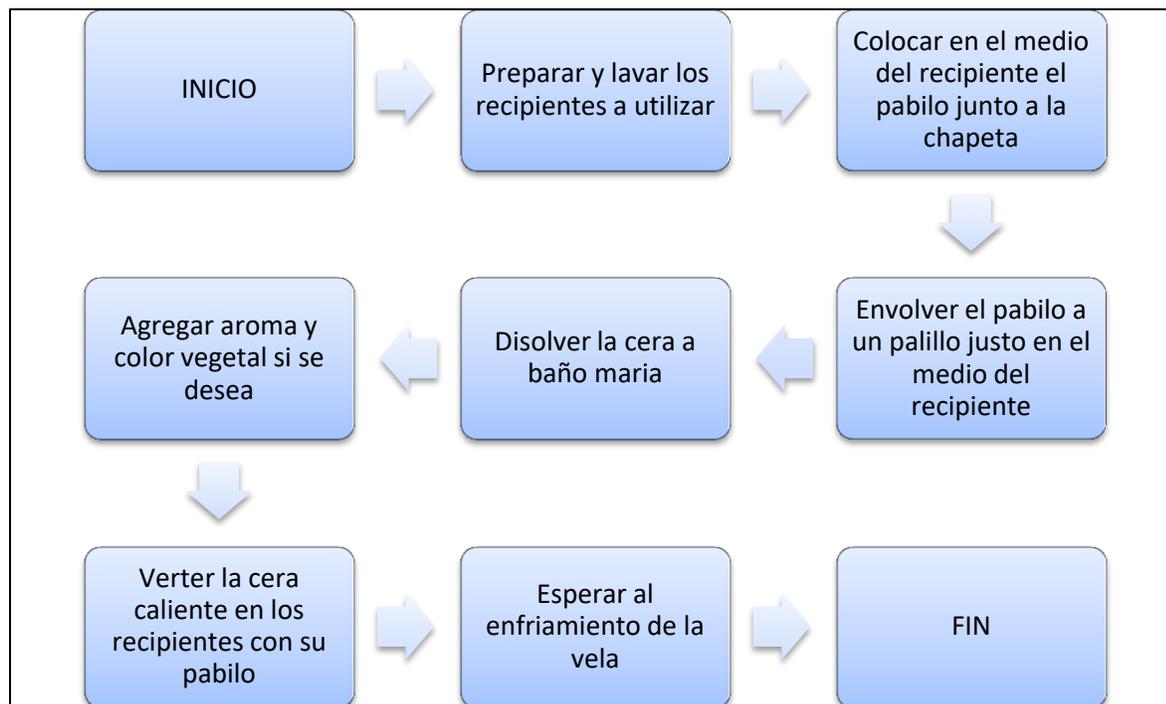
Nota. En el momento de verter la cera y esperar a que se enfríe, se puede observar un ligero cambio de color. Tomado de: Google imágenes. <https://images.app.goo.gl/dvAM7TSGsbcjhShj8>

Durante el proceso de envasado se puede observar un notorio cambio de color de la vela y esto es porque ya la vela se está enfriando, se debe esperar un tiempo aproximado de os horas antes de seguir con el siguiente paso, que es retirar el palillo y cortar el pabilo restante.

Para poder comercializar la vela se debe esperar por lo menos 10 horas a que la vela tenga una apariencia solida

Figura 5.

Proceso de elaboración de las velas a base de cera de soya



Nota. En este diagrama muestra el proceso a seguir en el momento de la elaboración de las velas

4. ESTUDIO DE MERCADO

En promedio las ventas mundiales de las velas en general y sus artículos derivados se estima que es de US\$5.000 millones de dólares al año. De los cuales se considera a Estados Unidos como el mercado que mayor representa ventas con alrededor de 800 millones de dólares, y es la categoría dominante en el segmento de fragancias para el hogar con una participación del 75% de este mercado.

Las ventas de las velas aromáticas sobrepasan por mucho a otros productos similares en este mercado de las fragancias, así como, inciensos, espray y ambientadores.

De los países productores y exportadores de “velas (candelas), cirios y artículos similares”, China es el principal proveedor mundial con el 31.8% de participación, seguido por Alemania con 9.6%, Polonia con el 9%, Países Bajos con 6.7%, Canadá 5.8%. (Fuente: United Nations Statistics Un Comtrade).

La regulación en Estados Unidos en cuanto al producto es la más fuerte a nivel mundial ya que exige que los productos cumplan con las normas de la ASTM (American Society for Testing Materials) que van dirigidas a la prevención de incendios, donde el velón deberá ir siempre en un frasco de vidrio certificado para aguantar altas temperaturas, cambios de temperaturas y choques sin verse afectado el producto.

4.1. Análisis de mercado en estados unidos

Figura 6.

Bandera de Estados Unidos



Nota. Bandera de Estados Unidos, país donde se piensa exporta. Tomado de: WIKIPEDIA.

(s.f.) Bandera de Estados Unidos.

https://es.wikipedia.org/wiki/Bandera_de_los_Estados_Unidos

4.1.1. Geografía

Figura 7.

Mapa político de Estados Unidos



Nota. Mapa político de Estados Unidos, país al que se piensa exportar las velas .Tomado de: OFICINA DE INFORMACIÓN DIPLOMÁTICA. (s.f.) “Estados Unidos”. (http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/ESTADOSUNIDOS_FICHA%20PAIS.pdf)

En 2017, las exportaciones estadounidenses de mercancías alcanzaron los 1.553 millones de dólares, un 6,6% más que en 2016. Por su parte, las importaciones aumentaron un 6,9%, en el año 2017 respecto a 2016, siendo su suma total de 2.361 millones de dólares. (OFICINA DE INFORMACIÓN DIPLOMÁTICA, 2019)

Estados Unidos, situada en América del Norte, tiene una superficie de 9.831.510 Km², así pues, es uno de los países más grandes del mundo.

Estados Unidos, con una población de 327.352.000 personas, es uno de los países más poblados del mundo 33 habitantes por Km².

Se considera un país con un mercado multicultural y esto es debido a que varía el comportamiento y sus tendencias en el mercado según la ubicación del estado.

4.1.2. Análisis del macro entorno

Estados Unidos es la principal economía del mundo, generó un PIB corriente de US\$21,4 billones en 2019, casi una cuarta parte del PIB mundial y superior en 51,6% al registrado por China, la segunda economía en importancia. Este país tiene un alto

poder adquisitivo, su PIB per cápita corriente alcanzó US\$ 65.112 en el mismo año y fue el octavo más alto en el mundo. (MINCIT , 2020)

Sus principales ciudades son: Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Houston, Phoenix, Filadelfia, San Diego, Dallas.

En cuanto a los negocios, es útil saber que Estados Unidos se encuentra en el 8º puesto de los 190 que conforman el ranking Doing Business, que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios. (MACROECONOMIA , 2020)

4.1.3. Análisis de mercado Colombia- Estados Unidos

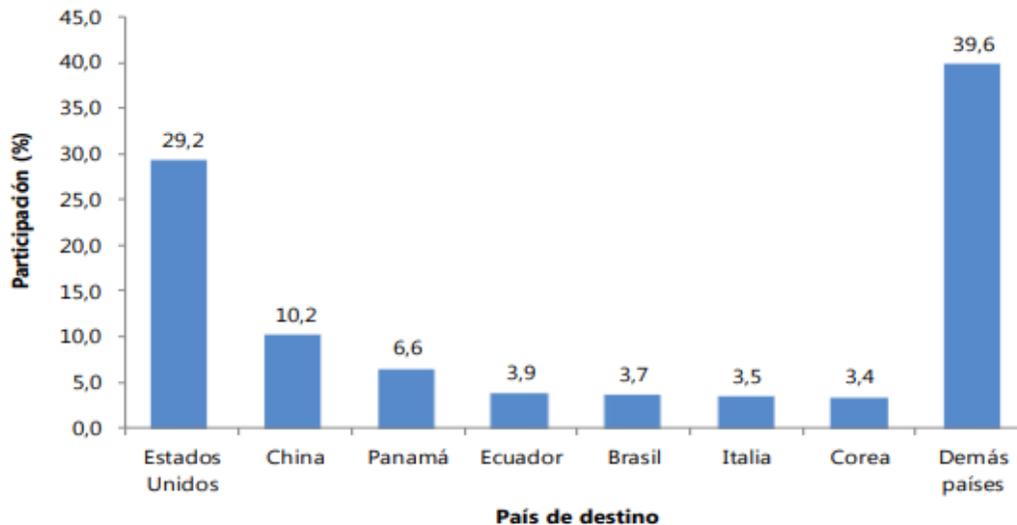
Actualmente Colombia y Estados Unidos tienen una relación bilateral y esta es el Tratado de Libre Comercio (TLC) el cual está en vigor desde el 2012 y por el cual se eliminaron los aranceles de una gran cantidad de productos.

Colombia es un mercado en crecimiento para los exportadores de Estados Unidos y un buen socio económico y político de los Estados Unidos. Además, el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y EE.UU. contribuye aún más al comercio y los objetivos de política de Estados Unidos en América Latina.

En cuanto a las exportaciones se considera que Estados Unidos ocupa un mercado potencial para este producto en específico ya que a pesar de las graves consecuencias para el comercio internacional que ha dejado la pandemia, Estados Unidos siempre se mantuvo en el principal destino para las exportaciones colombianas con una participación del 28,3% en el valor del FOB total exportado, como lo podemos observar en la siguiente gráfica, con datos recolectados en el periodo de tiempo de enero-julio 2020 :

Figura 8.

Distribución porcentual del valor FOB de las exportaciones según país de destino.



Nota. Grafica con los porcentajes de participación en cuanto a las exportaciones por países correspondientes al año 2020. Tomado de: BOLETIN TECNICO DE Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_ago20.pdf

Por otro lado buscamos las exportaciones según el código arancelario del producto que es el 3406.00.00.00 hacia estados unidos, es decir el comercio bilateral que se presenta entre estos dos países para el año 2019, con respecto a este producto en específico

Tabla 1.

Comercio bilateral entre Estados Unidos y Colombia en 2019 para el producto 3406.00. Bujías, lamparillas y similares

HS8	Product Code	Product Label (↔)	Colombia's exports to United States of America						
			Value in 2019, USD thousand	Annual growth in value between 2015-2019, %, p.a.	Share in Colombia's exports, %	Equivalent ad valorem tariff faced by Colombia	Quantity exported in 2019	Quantity unit	Unit value (USD/unit)
340600	Candles and the like		202	69	43	0	43	Tons	4,698

Tabla 1. (Continuación)

Comercio bilateral entre Estados Unidos y Colombia en 2019 para el producto 3406.00. Bujías, lamparillas y similares

United States of America's imports from world						Colombia's exports to world						
Value in 2019, USD thousand	Annual growth in value between 2015-2019, %, p.a.	Share in world imports, %	Quantity exported in 2019	Quantity unit	Unit value (USD/unit)		Value in 2019, USD thousand	Annual growth in value between 2015-2019, %, p.a.	Share in world exports, %	Quantity exported in 2019	Quantity unit	Unit value (USD/unit)
579,325	10	19	185,933	Tons	3,116	↔	471	20	0	95	Tons	4,958

Nota. La anterior tabla muestra datos clave acerca de las exportaciones e importaciones del producto en específico entre Colombia y Estados Unidos. Tomado de: TRADEMAP. (s.). Bilateral. <https://www.trademap.org/Bilateral.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c842%7c%7c340600%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c%7c1>.

El mercado objetivo incluye la región sur de los Estados Unidos, donde se han encontrado algunas características y los artículos investigados se pueden obtener con relativa facilidad. En los últimos diez años, la economía del sur ha jugado un papel muy importante en la expansión de la economía estadounidense, gracias a sus industrias y servicios de alta tecnología.

En los últimos años, la economía norteamericana ha impulsado el desarrollo de la industria de la decoración y el regalo, lo que ha provocado un aumento del consumo interno. La industria incluye productos de varios estilos y diseños de más de 200 países / regiones; por lo tanto, los consumidores estadounidenses siempre están buscando productos innovadores. La ventaja de las velas es que las velas son un producto novedoso, agradable y económico. Sin embargo, el uso de Internet juega un papel muy importante en la industria, ya que ayuda a modificar los canales de distribución a través de los cuales los productos llegan al consumidor final, haciendo que el mercado sea más competitivo con los proveedores extranjeros.

El volumen minorista de velas ha ido creciendo de manera constante, con un aumento continuo de aproximadamente un 8,5%. A lo largo de los años, las ventas de toda la industria del regalo y la decoración alcanzaron los 47,4 mil millones de dólares estadounidenses.

Muchos compradores son cadenas de tiendas o pequeñas empresas que no compran en grandes cantidades, lo que resulta muy atractivo para las pequeñas y medianas empresas manufactureras. Se estima que existen aproximadamente 3,000 tipos de este tipo de tiendas en las regiones que cubren los estados de ña parte sur. Otra oportunidad que ofrece la venta de este tipo de bienes en Estados Unidos es el alto poder adquisitivo de la población, lo que hace que gaste un promedio de US \$ 500 por persona durante el invierno. Además de otras temporadas (como San Valentín, Día de la Madre, ceremonia de graduación y Semana Santa), también compran productos.

Una vez iniciada la venta, se recomienda considerar varios aspectos directamente relacionados con el proceso. El producto debe ser atractivo y de acuerdo con el estilo de vida del consumidor, la vela debe ser atractiva y el precio depende de la calidad proporcionada. Hay que agregar que se brindará servicio postventa y se invertirá publicidad en la captación de mayores compradores, las condiciones de venta de los productos cumplirán con las expectativas del comprador y el canal de distribución seleccionado.

El mercado estadounidense es tremendamente competitivo y se debe establecer una estrategia innovadora que se enfoque en brindar servicios en el mercado. El servicio incluirá un seguimiento oportuno de las negociaciones a larga distancia. El contenido anterior incluye la posibilidad de métodos de comunicación flexibles, como fax automático, correo electrónico y línea gratuita 1-800; el producto se puede adaptar de manera flexible a los requisitos del comprador; no importa cuántos Difícil, seguiremos trabajando duro para asegurar la calidad y el precio acordado previamente; el empaque utilizado es necesario para cuidar el estado original de la mercancía durante la carga, transporte y descarga en el destino final; el punto final será cumplir con los requisitos de las autoridades estadounidenses antes de embarcar. Reglas y regulaciones difíciles. Debe ser entregado a tiempo según las especificaciones solicitadas previamente por el cliente. Cualquier cambio debe notificarse al comprador lo antes posible. El suministro de pedidos debe ser continuo, existirá un catálogo en Internet para mantener al día a los compradores.

4.2. Ventaja Competitiva

Este producto en específico tiene varias ventajas competitivas frente al mercado estadounidense y es que principalmente, la variedad y la cantidad de clientes son amplias ya que no hay distinción en cuanto a género, edad o clase económica. Además, debido a que las velas de parafina con el mismo propósito son relativamente baratas, los clientes pueden negociar precios bajos. Por lo tanto, en comparación con la cera, las velas de soja tendrán mayores beneficios que la iluminación, como la armonización, aromatización, decoración y otros beneficios. Las velas de soja son lavables, no tóxicas y tienen una vida útil más larga que las velas de parafina. Toda la vela se consume sin generar hollín y la temperatura en el momento del encendido no provocará quemaduras graves. Por lo que puede ser utilizada para realizar masajes además de humectar la piel dejando y dándole grandes beneficios. Es totalmente ecológica

4.3. Cinco fuerzas de PORTER

Las cinco fuerzas de Porter son utilizadas como una de las herramientas de marketing más utilizadas en el mundo, diseñada para brindar soporte a empresas que desean desempeñar su mejor papel en el momento adecuado para el mercado. Su objetivo es calcular la rentabilidad de una empresa con el fin de ver el valor actual de la empresa y la proyección a futuro.

- La primer fuerza hace referencia los **Sustitutos**, los cuales en este caso tenemos algunos productos que tienen las mismas funciones que las velas de soja, como las velas de parafina, las velas de cera de abejas y las velas de gel, pero ninguno de los productos mencionados en ellos tiene todas las ventajas como las velas de soja. Las velas de cera de parafina y gel tienen los mismos usos en iluminación y decoración, pero al mismo tiempo no pueden mantener el ambiente natural porque están hechas de productos químicos y tienen una alta velocidad de combustión, por lo que no pueden evitar la quema, como las velas de soja. Las velas de cera de

abejas se consideran con el mismo propósito por su uso ecológico. No emiten olores desagradables. Pueden utilizarse para iluminación y decoración, pero en términos de precio, no representan competencia con las velas de soja. Las velas de soja tienen ventajas y desventajas sobre sus alternativas porque las velas restantes tienen un conocimiento más amplio del mercado y distribuidores establecidos

- La segunda fuerza relaciona a la **rivalidad en el mercado**, donde actualmente Estados Unidos cuenta con un negocio muy exitoso de velas y aromaterapias pero estos comercializan velas de cera de parafina, esta empresa es Bath And Body Works, la cual tiene en total 1.600 sedes en este país. Es una competencia fuerte pero las velas de cera de soja tienen la capacidad de enfrentarse con un mismo producto y más beneficios al mismo tiempo más rentable
- La tercera fuerza corresponde a la **amenaza de nuevos competidores**, la cual puede llegar a ser una desventaja ya que la utilidad es alta y con costo bajo, las empresas que puedan llegar podrían vender no sol velas a base de cera de soja sino velas a base de otras plantas lo cual es atractivo para los consumidores que buscan beneficio, calidad y costo. Algo que es positivo para este proyecto es que sería uno de los primeros en abarcar este mercado, por lo cual la idea sería empezar a distribuir y comercializar el producto por los principales y más importantes canales de distribución.
- La cuarta fuerza hace referencia a la **negociación con los proveedores**, donde el insumo principal es la cera de soja y así mismo su poder de negociación es alto ya que no cuenta con muchos oferentes, pero así mismo ya que es un insumo natural y proveniente de una planta, es posible conseguirlo en los mercados y transformarlo e cera artesanalmente, dado el caso en que su insumo llegue a estar escaso, lo que convierte este punto en una gran ventaja. Por otro lado en cuanto a los moldes, mechas, aceites esenciales, colorantes vegetales, hay varios proveedores en el mercado, lo cual es clave en el momento de la negociación.

- La quinta fuerza corresponde a la **negociación con los clientes**, o la relación con los consumidores, Al analizar varios aspectos del poder de negociación de los consumidores, se encuentra que los tipos y números de clientes son extensos y no hay diferencia de género, edad o clase económica. En términos de diferencias de producto, tiene una gran ventaja porque tiene ventajas que otras velas no tienen. Además, debido a que las velas de parafina con el mismo propósito son relativamente baratas, los clientes pueden negociar precios bajos. Por lo tanto, en comparación con la cera, las velas de soja tendrán mayores beneficios que la iluminación, como difuminar, perfumar, decorar y otros beneficios de la cera.

5. PLAN DE EXPORTACION

5.1. Logística de exportación

Según PROCOLOMBIA, Estados Unidos tiene una infraestructura de transporte bien desarrollada, lo suficiente para lograr respaldar sus necesidades financieras.

Actualmente Estados Unidos representa más del 42% del mercado global de bienes de consumo, y por tal motivo y para estar más cerca de sus proveedores y clientes las empresas deciden invertir en este país. (PROCOLOMBIA, 2019)

En cuanto a toneladas y valor US\$ FOB exportado de Colombia a Estados Unidos por modos de transporte encontramos el siguiente comportamiento en los últimos cuatro años:

Figura 9.

Comportamiento de las exportaciones aéreas y marítimas en Colombia.



Nota. Comportamiento de los diferentes tipos de transporte tanto aéreo como marítimo para el periodo de tiempo desde 2015 hasta 2018. Tomado de: PROCOLOMBIA. (2019). Perfil De Logística Desde Colombia hacia Estados Unidos. https://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_estados_unidos.pdf

La unidad depende del producto, depende del valor, la cantidad y la demanda de entrega del producto. La mejor opción es el transporte marítimo, que es económico y se adapta a las necesidades del vendedor. Desafortunadamente, la frecuencia de salida limita en gran medida el tiempo de entrega, que es la principal desventaja de navegar. El transporte marítimo es económico y permite grandes cantidades de carga. La desventaja es el tiempo de carga, puede ser más de 12 días.

5.1.1. Servicios Marítimos

Según Procolombia, Estados Unidos posee una infraestructura portuaria compuesta por más de 400 puertos y sub puertos, de los cuales 50 manejan el 90% del total de toneladas de carga. Están localizados estratégicamente en los Océanos Pacífico y Atlántico. (PROCOLOMBIA, 2019)

Figura 10.

Conexiones marítimas entre Colombia y Estados Unidos



Nota. La imagen anterior muestra los puertos o conexiones existentes vía marítima entre Colombia y Estados Unidos. Tomado de: PROCOLOMBIA. (2014) Logística de exportación Colombia y Estados Unidos. [Archivo en Pdf] [.https://procolombia.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_estados_unidos_2014.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_estados_unidos_2014.pdf)

Con base a Procolombia, desde Cartagena hacia los puertos de Estados Unidos y en especial hacia nuestro destino enfoque que es Houston, existe un servicio directo, el cual tardaría 7 días en llegar a puerto. (PROCOLOMBIA , 2020)

Tabla 2.

Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
New York	Cartagena	Manzanillo-Panamá	7
	Barranquilla	Manzanillo-Panamá	9
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá	9
	Buenaventura	Cartagena-Colombia, Manzanillo-Panamá	15
Charlestone	Cartagena	Directo	7
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	14
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá	12
	Buenaventura	Cartagena-Colombia	18
Houston	Cartagena	Directo	7
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	12
	Santa Marta	Cartagena-Colombia	10
	Buenaventura	Cartagena-Colombia	13
Port Everglades	Cartagena	Directo	7
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	12
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá	9
	Buenaventura	Cartagena-Colombia	14
Savannah	Cartagena	Directo	4
	Barranquilla	Manzanillo-Panamá	8
	Santa Marta	Cartagena-Colombia	12
	Buenaventura	Cartagena-Colombia	15
Baltimore	Cartagena	Directo	12
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	17
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá	14
	Buenaventura	Cartagena-Colombia	19
Los Angeles	Cartagena	Directo	9
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	14
	Santa Marta	Manzanillo-Balboa-Panamá	14
	Buenaventura	Manzanillo-Panamá	14

Nota. La tabla anterior muestra las rutas por vía marítima disponibles entre Colombia y Estados Unidos a la vez mostrando el tiempo del trayecto. Tomado de: PROCOLOMBIA. (2019) Perfil De Logística Desde Colombia hacia Estados Unidos. [Archivo en Pdf]. https://www.colombiatraderade.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_estados_unidos.pdf

5.1.2. Servicios Aéreos

De acuerdo con Procolombia (PROCOLOMBIA , 2020), Estados Unidos cuenta con 13.513 pistas aéreas, donde varios son las más grandes y de mayor movimiento del mundo. La oferta de servicios directos desde Colombia se concentra en los Aeropuertos de John F. Kennedy International (Nueva York), Los Ángeles International,

George Bush International (Houston), Memphis International Airport, Hartsfield-Jackson Atlanta International Airport y Miami International Airport.

Actualmente existen más de 10 aerolíneas que prestan servicios de transporte de carga hacia Estados Unidos. Las conexiones se realizan principalmente en ciudades de Estados Unidos, El Salvador, México y Panamá.

Tabla 3.

Conexiones de aerolíneas prestadoras de servicio a Estados Unidos

Aerolínea	Conexiones	Frecuencia
American Airlines	Directo	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Miami-Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Dallas-Estados Unidos, Miami-Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Avianca	Directo	VI, DO
		LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
		MA, MI, JU, VI, SA, DO
		LU, MA, JU, VI, SA, DO
		LU, MA, MI, JU, VI, SA
	MI, JU, VI, SA, DO	
	Miami-Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	San Salavador-El Salvador	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Aeroméxico	Ciudad de México-México	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
		SA
		MA, MI, JU, SA, DO
		LU, MA, MI, VI, SA, DO
Copa Airlines	Ciudad de Panamá-Panamá	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
		LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
United Airlines	Directo	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Houston-Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
		MA, MI, JU, VI, SA, DO
Fedex	Directo	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Memphis-Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
		MA, MI, JU, VI, SA, DO
DHL Aviation	Ciudad de Panamá-Panamá	LU, MA, MI, JU, VI, SA
Ups	Directo	MA, MI, JU, VI, SA
	Miami-Estados Unidos	MA, MI, JU, VI, SA
LATAM Cargo	Directo	MA, MI, JU, VI, SA, DO
	Ciudad de México-México	SA

Nota. La tabla anterior muestra las rutas por vía aérea disponibles entre Colombia y Estados Unidos a la vez mostrando el tiempo del trayecto junto con las aerolíneas disponibles. Tomado de: PROCOLOMBIA. (2019). Perfil De Logística Desde Colombia hacia Estados Unidos. https://www.colombitrade.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_estados_unidos.pdf

5.1.3. Documentos requeridos para el ingreso de las mercancías

Según Procolombia (PROCOLOMBIA , 2020) , los documentos a tener en cuenta para el ingreso de la mercancía a Estados Unidos son:

- 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. **VER ANEXO A**
- Listas de bienes (Packing List), si es pertinente y otros documentos necesarios para determinar si la mercancía puede ser admitida. (Nota: efectivo 02-Jul-98, el límite de Entrada Informal aumentó de USD 1250 a USD 2000. Este cambio no afecta entradas que requieren una Entrada Formal, sin tener en cuenta el valor.)

5.1.4. Clasificación arancelaria

Tabla 4.

Estructura arancelaria

ESTRUCTURA ARANCELARIA		
Sección	VI	Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas
Capítulo	34	Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, «ceras para odontología» y preparaciones para odontología a base de yeso fraguable
Partida	3406	Velas, cirios y artículos similares.
	3406.00.00.00	Velas, cirios y artículos similares.

Nota. Se muestra la estructura arancelaria junto a su descripción del producto en específico. Tomado de: DIRECCIÓN DE IMPUESTO Y ADUANAS NACIONALES. (s.f.) Consulta de arancel. <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>

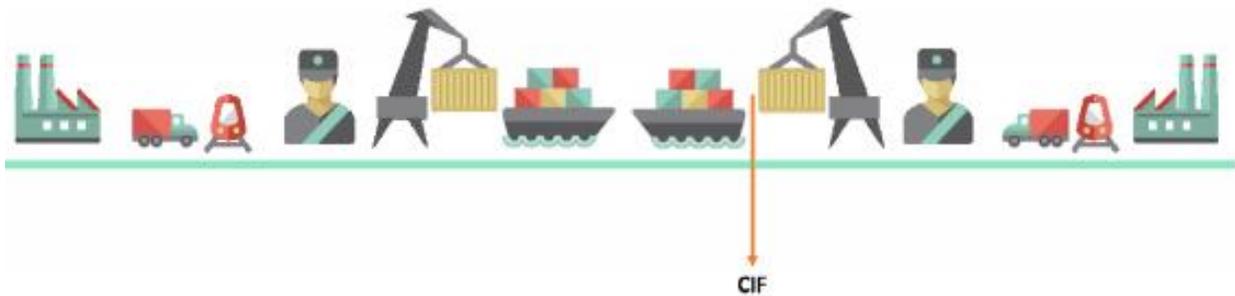
5.2. Incoterm

El Incoterm que fue seleccionado para llevar a cabo este plan de negocios es el CIF “Costo, Seguro y Flete”, el cual consiste en que:

La empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado. El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño a la mercancía durante el transporte. El comprador debería advertir que, en condiciones CIF, se exige al vendedor que obtenga un seguro con sólo una cobertura mínima. Si el comprador deseara tener más protección del seguro, necesitaría acordar cuánta expresamente con el vendedor o bien cerrar sus propios acuerdos extra en cuanto al seguro.

Figura 11.

Incoterm CIF



Nota. Descripción grafica del incoterm utilizado para este proyecto. Tomado de: PROCOLOMBIA. (2020). Simulador de costos. <http://simuladordecostos.procolombia.co/dfi/Tmp/CIF.pdf>

5.3. Trámites aduaneros para la exportación en los Estados Unidos

Los siguientes trámites se deben llevar a cabo para que así se pueda lograr un correcto procedimiento de la exportación. Según la EAR (Export Administration Regulations), el exportador es el responsable de una adecuada utilización del producto, su clasificación, licencias, así como los requisitos de exportación correspondientes.

La documentación apropiada sobre la exportación, rigurosamente completada, debe acompañar a la operación de exportación. El incumplimiento del proceso anterior puede resultar en pago de impuestos, en retención o confiscación de la mercancía, en errores en la exportación, sanciones, inspecciones por parte del gobierno, así como en publicidad adversa. Los documentos descritos a continuación son los que se requieren para la exportación:

- Factura comercial
- Lista de embalaje
- Declaración de Exportación del Remitente

El Formulario 7525-V de la Declaración de Exportación del Remitente (Shippers Export Declaration, SED), se utiliza para compilar estadísticas oficiales estadounidenses y se requiere para exportaciones autorizadas por el Ministerio de Comercio. Es un formulario obligatorio requerido para todas las exportaciones provenientes de los Estados Unidos. No se precisa la SED para la exportación de artículos con un valor inferior a 2.500 USD, excepto si los artículos caen en alguna excepción de licencias.

Los exportadores deben mantener registros por un período de 5 años desde la fecha de la exportación, o de la última exportación o re-exportación. (SANTANDER TRADE, 2020)

Introducir mercancía es un proceso de dos partes que consiste en: (1) rellenar los documentos necesarios para determinar qué mercancía puede ser liberada de la custodia de las aduanas, y (2) rellenar los documentos que contengan información para la evaluación de los impuestos y para contabilizar la estadística. Estos dos procesos se pueden llevar a cabo electrónicamente mediante el programa de Interfaz de Agentes Automatizado de los Sistemas Comerciales Automatizados.

Cada embalaje se marca y se numera para que pueda ser identificado con respecto a la factura. Se debe presentar una descripción detallada de la mercancía en cada embalaje se encuentra en la factura, donde el país de origen debe aparecer resaltado. Además de debe cumplir cualquier ley que pueda aplicar al caso.

5.4. Medidas no arancelarias

Normas técnicas: Hace referencia a las medidas, las características particulares, los detalles, proceso, material y diferentes aspectos de fabricación adicionales. Es obligatorio pues ingresar los detalles y procesos de fabricación del producto, materiales, origen de ellos, detalles y certificados.

Normas obligatorias: Ya que el ámbito internacional impone regulaciones estrictas en materia de salud y medio ambiente. Es necesario pagar por certificados o documentos que protejan la seguridad y pureza del producto.

Aranceles: La fracción arancelaria es el número de identificación del producto que es determinado por la agencia aduanera, que en este caso hacemos referencia a la fracción arancelaria 3406.00. Velas, cirios, similares. La regulación no arancelaria son requisitos que se deben tener en cuenta en el momento que querer entrar a otro mercado, consiste en documentos de sanidad, calidad o de protección del medio ambiente que buscan siempre el cuidado del consumidor final (MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO, 2016)

A partir de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos estos productos pagarán un arancel del 0%.

5.5. Regulaciones y estándares en la industria global

ASTM INTERNACIONAL, anteriormente Sociedad Estadounidense de Pruebas y Materiales (ASTM), ha publicado cinco estándares de velas, tres de ellos específicamente relacionados con la seguridad contra incendios. (ALAFAVE, 2017)

- ASTM F-1972 : Guía estándar para terminología relacionada con velas y accesorios asociados
Define la terminología de las velas, incluidos términos como vela, accesorio de vela, vela de cera, mecha, etc.

- ASTM F-2058 : Especificaciones estándar para etiquetado de precaución para velas quemadas en una casa

Establece los requisitos mínimos de redacción, tipo, estilo y diseño de la etiqueta de advertencia que se colocara en las velas. El estándar aborda las tres causas más comunes de incendios accidentales de velas:

Mantenga la vela encendida a la vista

Mantener fuera del alcance de los niños y las mascotas

Nunca sobre o cerca de algo que pueda incendiarse

- ASTM F-2179 : Especificación estándar para recipientes de vidrio de silicato de soda-cal recocido que se producen para uso como recipientes de las velas

Desarrollada para abordar las preocupaciones sobre los incendios de velas causados por recipientes de vidrio rotos o destrozados, esta norma establece la prueba de rayado y especificaciones de templado para el recocido adecuado de los recipientes de vidrio utilizados para velas, así como los requisitos de diferencial de choque térmico.

- ASTM F- 2417 : Estándar de diseño de seguridad contra incendios

Establece medidas de prevención de incendios para la fabricación y diseño de velas y conjuntos de velas. Los requisitos de las normas son:

La altura máxima de la llama en todas las velas no debe exceder las 3 pulgadas (3,75 pulgadas para las velas de la iglesia)

Una vela colocada en una inclinación de grados no debe volcar

Una vela no debe soportar el encendido en puntos que no sean la mecha o las mechas previstas

Cuando un conjunto de velas de té, velas de té independientes, velas votivas o llenas llega al final de su vida útil: La vela no debe exhibir una altura de llama excesiva, la vela no debe presentar ignición secundaria, la llama debe apagarse, si una vela llena, el recipiente no se romperá. (ALAFAVE, 2017)

5.6. COSTO DE PRIMERA EXPORTACIÓN

Para la primera exportación se deben tener en cuenta varios aspectos como lo son los costos del empaque y el embalaje, transporte y demás gastos que se consideran en la logística.

5.6.1. Empaque y embalaje

El empaque que usaremos para nuestro producto será el siguiente, con este le daremos un toque de sofisticación a nuestro producto con el fin de llamar la atención de nuestros clientes

En primer lugar Las velas se envasan en frascos de ceramica con tapa de madera, y posterior a esto se empacan en una caja con medidas de 12 cm de largo, 12 cm de ancho y 14 cm de alto.

Figura 12.
Empaque de las velas



Nota. Envase de cerámica donde será envasado el producto. Tomado de: Google Imágenes. <https://images.app.goo.gl/cnDGWcxVW9hqVyx39>

En cuanto al embalaje de nuestros productos optaremos por utilizar una caja de cartón corrugado con unas medidas de 48 cm de largo, 48 cm de ancho y 56 cm de alto. Esta caja tendrá una capacidad de 64 cajas de velas de diferentes aromas.

Figura 13.

Embalaje



Nota. Tipo de caja que será utilizado para el embalaje del producto. Tomado de: CAJAS DE CARTON BIOVERDE. (2020) Cajas de segunda.

<https://www.cajasdecartonbioverde.com.co/cajas-de-segunda.html>

Ya que evitamos que la carga sufra algún daño en su desplazamiento hasta el punto de destino, la caja debe estar rotulada con la información pertinente, así como lo especifica la Organización Internacional para la estandarización (ISO) a través de la norma ISO 780 de 1999, donde exige que tienen que cumplir con las siguientes medidas es de 100 mm, 150mm o 200mm dependiendo del tamaño de la caja.

Figura 14.

Símbolos para la identificación de cajas corrugadas de acuerdo a la norma ISO 780



Nota. Símbolos que tendrá impreso la caja del embalaje del producto. Tomado de: BLOG ARTES VISUALES. Simbología para la manipulación y transporte. 2015. Disponible En: <https://www.blogartesvisuales.net/disenio-grafico/packaging/simbologia-para-la-manipulacion-y-transporte/>

En este caso, las cajas de nuestra exportación son los que se muestran anteriormente, los cuales significan, cuidado con la manipulación, Este lado arriba, muy frágil, y sensible a la humedad (PROCOLOMBIA , 2016)

Tabla 5.

Costo Embalaje

COSTO EMBALAJE			
EMBALAJE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Cajas	50	\$ 8.000,00	\$ 400.000,00
COSTO TOTAL			\$ 400.000,00

Nota. Tabla donde se muestra el costo del embalaje

Tabla 6.

Costo del producto

COSTO PRODUCTO				
	N° Cajas	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Producto	50	3200	\$ 34.000,00	\$ 108.800.000,00
TOTAL				\$ 108.800.000,00

Nota. Tabla donde se muestra el costo del producto

Tabla 7.

Costo total del embalaje

COSTO TOTAL DEL EMBLAJE				
	N° Cajas	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Producto	50	3200	\$ 34.000,00	\$ 108.800.000,00
Cajas	50		\$ 8.000,00	\$ 400.000,00
TOTAL				\$ 109.200.000,00

Nota. Tabla donde se muestra el costo total del embalaje

5.6.2. Costos de transporte

Teniendo en cuenta la información del perfil logístico, se decide transportar la mercancía por vía marítima desde el puerto de Cartagena, hasta el puerto de Houston.

- Costos transporte interno punto de fábrica hasta puerto de Cartagena: **\$122.971 COP**
- Costo descarga en muelle: **\$140.000 COP**

Tabla 8.

Costos Por formalidades de exportación

COSTOS POR FORMALIDADES DE EXPORTACION	
Costo de mercancía empacada y embalada	\$ 109.200.000,00
Porcentaje de formalidades aduaneras	5%
COSTOS POR FORMALIDADES DE EXPORTACION	\$ 4.914.000,00

Nota. Se muestra cual es el porcentaje de las formalidades aduaneras de exportación.

Dentro de estos costos se aprecian, Autorizaciones previas Almacenamiento portuario, Inspecciones de otras entidades distintas a Aduanas, Agenciamiento, Pagos informales y Costos adicionales

5.6.3. Costo total de realizar la Exportación hacia Houston, Estados Unidos

Tabla 9.

Costo total de exportación

COSTO TOTAL EXPORTACION	
Costo Producto	\$ 108.800.000,00
Costo Embalaje	\$ 400.000,00
Costo Transporte Interno	\$ 122.971,00

Tabla 9 (Continuación)

Costo Descarga muelle	\$	140.000,00
Costo Formalidades de exportación	\$	4.914.000,00
Costo carga buque	\$	140.000,00
Costo Transporte Principal (Marítimo)	\$	4.200.000,00
Costo seguro del flete principal (20%)	\$	840.000,00
COSTO EXPORTACION	\$	119.556.971,00
Costos administrativos (12%)	\$	14.346.836,52
COSTO TOTAL EXPORTACION	\$	133.903.807,52

Nota. Se muestra cual es el costo total de la primera exportación realizada desde Colombia hasta Houston, Texas.

5.6.4. Precio de venta de cada vela decorativa a base de cera de soya

El catálogo de productos consta de velas con 7 aromas diferentes, los cuales son:

- Bambú
- Vainilla Francesa
- Sándalo
- Canela
- Rosas
- Mandarina
- Lavanda-Vainilla

Cada una de estas velas tiene un costo de **\$70.000 COP - \$20 USD**

Para este margen de precio, se tuvo en cuenta la capacidad de compra de los estadounidenses, además de que las personas en esta zona del país invierten en decoración y aroma para cada uno de sus hogares.

Por otro lado, los diseños de cada una de las velas son exclusivos dándole un toque de sofisticación a cada espacio del hogar. Además de esto se realizó un comparativo de precios con marcas similares con el fin de llegar a un precio competitivo y así lograr posición en el mercado estadounidense.

6. VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO

Para conocer la utilidad, utilizaremos los costos totales de exportación con un 70% del valor de venta al distribuidor en Estados Unidos.

Tabla 10

Utilidad de la exportación

UTILIDAD	Porcentaje	Valor
Costo de exportación	70%	\$ 133.903.807,52
Valor de venta	100%	\$ 191.291.153,60
UTILIDAD	30%	\$ 57.387.346,08

Nota. Se muestra los porcentajes correspondientes a la utilidad del valor de la venta

Para este plan de negocios, se espera realizar 3 exportaciones por año

6.1. EXPORTACION AÑO 1

Tabla 11.

Costo total de la primera exportación

EXPORTACION 1			
	CANTIDAD	VALOR UNIDAD	TOTAL
Producto	3200	\$ 34.000,00	\$ 108.800.000,00
Cajas	50	\$ 8.000,00	\$ 400.000,00
TOTAL			\$ 109.200.000,00
TOTAL INCOTERM CIF			\$ 119.556.971,00
Gastos administrativos (12%)			\$ 14.346.836,52
Total costo Exportación			\$ 133.903.807,52

Nota. La tabla anterior muestra el costo total de la primera exportación para un total de 50 cajas de mercancía

Tabla 12.*Costo total de la segunda exportación*

EXPORTACION 2			
	CANTIDAD	VALOR UNIDAD	TOTAL
Producto	4480	\$ 34.000,00	\$ 152.320.000,00
Cajas	70	\$ 8.000,00	\$ 560.000,00
TOTAL			\$ 152.880.000,00
TOTAL INCOTERM CIF			\$ 170.396.873,02
Gastos administrativos (12%)			\$ 20.447.624,76
Total costo Exportación			\$ 190.844.497,79

Nota. La tabla anterior muestra el costo total de la primera exportación para un total de 70 cajas de mercancía

Tabla 13.*Costo total de la tercera exportación*

EXPORTACION 3			
	CANTIDAD	VALOR UNIDAD	TOTAL
Producto	6400	\$ 34.000,00	\$ 217.600.000,00
Cajas	100	\$ 8.000,00	\$ 800.000,00
TOTAL			\$ 218.400.000,00
TOTAL INCOTERM CIF			\$ 238.936.104,32
Gastos administrativos (12%)			\$ 28.672.332,52
Total costo Exportación			\$ 267.608.436,84

Nota. La tabla anterior muestra el costo total de la primera exportación para un total de 100 cajas de mercancía

Explicando así, cuantas cajas se llevarán por exportación durante el primer año procedemos a realizar el promedio dando un resultado de 220 cajas exportadas el primer año lo que nos da un costo total de exportación de:

Tabla 14.*Costo total de la exportación en el primer año*

COSTO TOTAL EXPORTACION	
Costo Producto	\$ 478.720.000,00
Costo Embalaje	\$ 1.760.000,00
Costo Transporte Interno	\$ 519.429,50
Costo Descarga muelle	\$ 616.000,00
Costo Formalidades de exportación	\$ 21.621.600,00
Costo carga buque	\$ 616.000,00
Costo Transporte Principal (Marítimo)	\$ 8.400.000,00
Costo seguro del flete principal (20%)	\$ 1.680.000,00
COSTO EXPORTACION	\$ 513.933.029,50
Costos administrativos (12%)	\$ 61.671.963,54
COSTO TOTAL EXPORTACION	\$ 575.604.993,04

Nota. La tabla anterior muestra el costo total de la exportación del primer año

Tabla 15*Valor de la utilidad presentada para la exportación del primer año*

UTILIDAD	Porcentaje	Valor
Costo de exportación	70%	\$ 575.604.993,04
Valor de venta	100%	\$ 822.292.847,21
UTILIDAD	30%	\$ 246.687.854,16

Nota. Se muestra los porcentajes correspondientes a la utilidad del valor de la venta del primer año

En el segundo, tercer y cuarto año, debido a la inflación y el crecimiento, habrá un incremento anual del 5%. Los pesos se deprecian porque estos son efectos de muchas industrias.

6.2. EXPORTACIÓN AÑO 2

Teniendo en cuenta una inflación del 5%

Tabla 16

Promedio de la proyección del segundo año

PROMEDIO PROYECCION AÑO 2	
EXPORTACION	X
N° Cajas	300
Costo Exportación (70%)	\$ 780.810.590,52
Valor venta 100%	\$ 1.115.443.700,74

Nota. Proyección promediada para el segundo año con un aproximado de 300 cajas de mercancía en el año

6.3. EXPORTACIÓN AÑO 3

Teniendo en cuenta una inflación de 5%

Tabla 17

Promedio de la proyección del tercer año

PROMEDIO PROYECCION AÑO 3	
EXPORTACION	X
N° Cajas	300
Costo Exportación (70%)	\$ 819.851.120,00
Valor venta 100%	\$ 1.171.215.885,70

Nota. Proyección promediada para el tercer año con un aproximado de 300 cajas de mercancía en el año

6.4. EXPORTACIÓN AÑO 4

Teniendo en cuenta una inflación del 5 %

Tabla 18

Promedio de la proyección del cuarto año

PROMEDIO PROYECCION AÑO 4	
EXPORTACION	X
N° Cajas	300
Costo Exportación (70%)	\$ 860.843.676,00
Valor venta 100%	\$ 1.229.776.679,90

Nota. Proyección promediada para el cuarto año con un aproximado de 300 cajas de mercancía en el año

Teniendo en cuenta estos valores ya podemos proceder a realizar el análisis de la tabla P&G proyectado a 4 años con el fin de determinar la inversión y viabilidad del plan de negocios para la exportación de velas decorativas a base de cera de soya hacia Estados Unidos

Tabla 19

Tabla de pérdida y ganancias para el proyecto

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS A CUATRO AÑOS				
ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Valor venta	\$ 822.292.847,2 1	\$ 1.115.443.700,74	\$ 1.171.215.885,70	\$ 1.229.776.679,9 0
Costo Producto	\$ 478.720.000,0 0	\$ 652.800.000,00	\$ 685.440.000,00	\$ 719.712.000,00
Costo Embalaje	\$ 1.760.000,00	\$ 2.400.000,00	\$ 2.520.000,00	\$ 2.646.000,00
Costo Transporte Interno	\$ 519.429,50	\$ 708.312,96	\$ 743.728,60	\$ 780.915,00
Costo Descarga muelle	\$ 616.000,00	\$ 840.000,00	\$ 882.000,00	\$ 926.100,00
Costo Formalidades de exportación	\$ 21.621.600,00	\$ 29.484.000,00	\$ 30.958.200,00	\$ 32.506.110,00
Costo carga buque	\$ 616.000,00	\$ 840.000,00	\$ 882.000,00	\$ 926.100,00
Costo Transporte Principal (Marítimo)	\$ 8.400.000,00	\$ 8.400.000,00	\$ 8.820.000,00	\$ 9.261.000,00
Costo seguro del flete principal (20%)	\$ 1.680.000,00	\$ 1.680.000,00	\$ 1.764.000,00	\$ 1.852.200,00

Tabla 19.
(Continuación)

COSTO EXPORTACION	\$	\$	\$	\$
	513.261.029,50	697.152.312,96	732.009.928,60	768.610.425,00
Costos administrativos (12%)	\$	\$	\$	\$
	61.591.323,54	83.658.277,56	87.841.191,40	92.233.250,50
COSTO TOTAL EXPORTACION	\$	\$	\$	\$
	574.852.353,04	780.810.590,52	819.851.120,00	860.843.676,00
UTILIDAD	\$	\$	\$	\$
	247.440.494,16	334.633.110,22	351.364.765,70	368.933.003,90
GANANCIA	30,00%	30%	30%	30%

Nota. La tabla anterior muestra las pérdidas y ganancias que podría haber en un periodo de tiempo de 4 años, junto a la utilidad presentada en cada año

A continuación procederemos a determinar el valor presente neto (VPN) con una tasa del 20% para lograr comprobar que da un valor positivo y así concluir que el proyecto es viable para un lapso de tiempo de 4 años y teniendo en cuenta los resultados de la utilidad dados anteriormente para cada uno de ellos los cuales fueron: Año 1 \$ 247.440.494,16; para el Año 2, \$ 334.633.110,22; para el Año 3 \$ 351.364.765,70; para el Año 4 \$ 368.933.003,90. Además de esto tendremos en cuenta el monto de inversión (Primeras exportaciones) que fue de \$535.300.000

$$VPN = -535.300.000 + \frac{\$247.440.494,16}{1,2} + \frac{\$334.633.110,22}{(1,2)^2} + \frac{\$351.364.765,70}{(1,2)^3} + \frac{\$368.933.003,90}{(1,2)^4}$$

$$VPN = \$284.539.687,20$$

Posterior a esto realizamos el cálculo de la Tasa interna de retorno (TIR) la cual nos indicara la rentabilidad de la inversión.

$$0 = -535.300.000 + \frac{\$247.440.494,16}{(1 + TIR)} + \frac{\$334.633.110,22}{(1 + TIR)^2} + \frac{\$351.364.765,70}{(1 + TIR)^3} + \frac{\$368.933.003,90}{(1 + TIR)^4}$$

$$TIR = 43,67\%$$

Analizando estos valores obtenidos deducimos que el valor presente neto fue de \$284.539.687,20 y su tasa de retorno fue de 43,67%. Estos resultados nos indican que el negocio tiene una gran viabilidad ya que la tasa de oportunidad que el inversionista esperaba era de tan solo el 20 %

7. CONCLUSIONES

- Se logra conocer como es el proceso detallado para la obtención de las velas a base de soya esto con el fin de tener un control exitoso en el proceso, pasando por su empaque, etiquetado el cual es muy atractivo para los clientes y de esta manera llevar el producto hasta su punto de venta
- Es importante realizar un análisis del mercado de los estados unidos ya que esto nos da una idea clara y real acerca del posible comportamiento del producto ya que el propósito del proyecto es crear impacto en la comunidad generando así un reconocimiento y ampliando el nicho de mercado.
- EL proyecto de exportación resulto viable basado en los resultados que se obtuvieron en la tabla de pérdidas y ganancias donde nos da un valor presente neto VPN de \$284.539.687,20 y una Tasa interna de retorno TIR del 43%, donde estos resultados nos confirman la viabilidad del proyecto ya que solo se esperaba una tasa del retorno del 20%; Esto nos da a conocer una proyección más centrada del comportamiento financiero a lo largo de los años junto con su utilidad, disminuyendo el riesgo de pérdida.
- Gracias a él análisis que se llevó a cabo por medio de las cinco fuerzas de Porter, esto ayuda bastante a realizar un mejor análisis del proyecto en todos sentidos, ya que de esta manera se pueden diseñar más estrategias al detectar nuevas amenazas y así mismo generar nuevas oportunidades para el producto, ya que se toma como referencia el mercado estadounidense que es considerado como un mercado con constante crecimiento tanto en su demanda como en su oferta, la llegada de este producto generaría competencia entre los competidores, marcando a su vez la diferencia. Esto implica mantener el producto con constante calidad y al mismo tiempo lanzando nuevos aromas para que con esto pueda mantenerse en el

mercado con el transcurso de los años siendo un producto competitivo, de calidad y sobretodo ecológico.

BIBLIOGRAFIA

- ALAFAVE. (2017). *Asociacion latinoamericana de fabricacion de velas*. Obtenido de <https://alafave.org/about/>
- Contreras, G. O. (2013). *Evaluación Agronómica de doce líneas promisorias en comparación con tres variedades de soya (Glycine max M), en la zona de Babahoyo*. Ecuador : Dspace.
- Geocities . (2002). *Geocities* . Obtenido de Proyecto de Exportación: http://www.geocities.ws/gunnm_dream/proyexportacion.html
- HATIPAI BIOCOSMETICS . (2016 de Noviembre de 28). *HATIPAI BIOCOSMETICS* . Obtenido de <https://www.hatipaibiocosmetics.com/2016/11/28/velas-de-soja-naturales-100/>
- Larome Maison . (9 de abril de 2018). *Larome Maison* . Obtenido de Las velas a traves de la historia : <https://www.larome.com.co/post/las-velas-a-trav%C3%A9s-de-la-historia>
- MACROECONOMIA . (2020). *Datosmacro.com*. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/paises/usa>
- MINCIT . (12 de Noviembre de 2020). *Ministerio de comercio, Industria y turismo* . Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=504145cb-c956-4a83-99d0-abbe53b1c457>
- MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. (27 de Diciembre de 2016). *MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO*. Obtenido de https://normograma.mintic.gov.co/mintic/docs/decreto_2153_2016.htm
- Montenegro, M. V. (2014). *Plan de negocios para la creacion de una epresa productor y comercializadora de velas de soya en la ciudad de quito* . Quito : PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR.
- National candle association. (2020). *National candle association*. Obtenido de <https://candles.org/elements-of-a-candle/wax/>
- OFICINA DE INFORMACIÓN DIPLOMÁTICA. (Junio de 2019). *Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/ESTADOSUNIDOS_FICHA%20PAIS.pdf
- PROCOLOMBIA . (marzo de 2016). *Manual de empaque embalaje para exportacion* . Recuperado el 19 de Enero de 2021, de https://procolombia.co/sites/default/files/manual_de_empaque_y_embalaje_para_exportacion.pdf
- PROCOLOMBIA . (11 de Noviembre de 2020). *Perfil logistico de stados Unidos* . Recuperado el 19 de Enero de 2021, de https://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_estados_unidos.pdf
- PROCOLOMBIA. (2019). *Perfil de Logistica desde COlomia hacia Estados Unidos* . Obtenido de https://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_estados_unidos.pdf

Riquelme, M. (Junio de 2015). *5 fuerzas de Porter* . Obtenido de <https://www.5fuerzasdeporter.com/>

salto, J. H. (2013). *Fertilización de soya (Glycinemax) Aplicando niveles de fosforo y cloruro de potasio en la zona de jumos provincia de oro*. Quevedo: Universidad tecnica estatal de quevedo.

SANTANDER TRADE. (Noviembre de 2020). *ESTADOS UNIDOS: EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS*. Recuperado el 21 de Enero de 2021, de https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/estados-unidos/exportacion-de-productos?url_de_la_page=%2Fes%2Fportal%2Fgestionar-embarques%2Festados-unidos%2Fexportacion-de-productos&&actualiser_id_banque=oui&id_banque=0&memoriser_choix=memorise

ANEXOS

ANEXO 1

FORMULARIO DE ADUANA 3461

DEPARTMENT OF HOMELAND SECURITY
U.S. Customs and Border Protection

OMB No. 1651-0024
Exp. 08-31-2018

ENTRY/IMMEDIATE DELIVERY

19 CFR 142.3, 142.16, 142.22, 142.24, 149.3

HEADER INFORMATION			
1. PORT OF ENTRY: 	2. BOND TYPE: <input type="checkbox"/> Single Transaction Bond <input type="checkbox"/> Continuous Bond <input type="checkbox"/> No Bond Required	3. IMPORTER NUMBER: <input type="checkbox"/> IRS <input type="checkbox"/> SSN <input type="checkbox"/> CBP Assigned	4. IMPORTER NAME AND ADDRESS:
5. ENTRY NUMBER:	6. BOND VALUE:	7. ENTRY VALUE:	8. CES:
9. ENTRY TYPE:	10. ORIGINATING WHSE ENTRY NUMBER (For Entry Type 22 Only):		11. SURETY CODE:
12. PORT OF UNLOADING:	13. MODE OF TRANSPORTATION: <input type="checkbox"/> Air <input type="checkbox"/> Ocean <input type="checkbox"/> Rail <input type="checkbox"/> Truck <input type="checkbox"/> Hand Carry <input type="checkbox"/> Pipeline <input type="checkbox"/> Other	14. LOCATION OF GOODS (FIRMS):	
15. G.O. NUMBER:	16. CONVEYANCE NAME/FTZ ZONE ID:		
HEADER REFERENCE INFORMATION			
17. REFERENCE ID CODE:	18. REFERENCE ID NUMBER (UP TO 50 CHARACTERS):		
HEADER PARTIES (MUST APPLY TO ENTIRE ENTRY; IF NOT, SKIP TO LINE INFORMATION)			
19. HEADER PARTY TYPE: <input type="checkbox"/> Manufacturer <input type="checkbox"/> Buying Party <input type="checkbox"/> Consignee <input type="checkbox"/> Selling Party	20. HEADER PARTY TYPE NAME/ADDRESS:		21. HEADER ID #, IF APPLICABLE: <input type="checkbox"/> IRS <input type="checkbox"/> SSN <input type="checkbox"/> CBP Assigned
<input type="checkbox"/> Manufacturer <input type="checkbox"/> Buying Party <input type="checkbox"/> Consignee <input type="checkbox"/> Selling Party			<input type="checkbox"/> IRS <input type="checkbox"/> SSN <input type="checkbox"/> CBP Assigned
<input type="checkbox"/> Manufacturer <input type="checkbox"/> Buying Party <input type="checkbox"/> Consignee <input type="checkbox"/> Selling Party			<input type="checkbox"/> IRS <input type="checkbox"/> SSN <input type="checkbox"/> CBP Assigned
<input type="checkbox"/> Manufacturer <input type="checkbox"/> Buying Party <input type="checkbox"/> Consignee <input type="checkbox"/> Selling Party			<input type="checkbox"/> IRS <input type="checkbox"/> SSN <input type="checkbox"/> CBP Assigned
22. CERTIFICATION	23. CBP USE ONLY		
I hereby make application for entry/immediate delivery. I certify that the above information is accurate, the bond is sufficient, valid, and current, and that all requirements of 19 CFR Part 142 have been met.	<input type="checkbox"/> OTHER AGENCY ACTION REQUIRED, NAMELY:		
SIGNATURE OF APPLICANT:			
PHONE NUMBER: _____ DATE: _____	<input type="checkbox"/> CBP EXAMINATION REQUIRED.		
BROKER OR OTHER GOVT. AGENCY USE:	<input type="checkbox"/> ENTRY REJECTED, BECAUSE:		
	DELIVERY AUTHORIZED:	SIGNATURE: _____	
		DATE: _____	
Paperwork Reduction Act Statement: An agency may not conduct or sponsor an information collection and a person is not required to respond to this information unless it displays a current valid OMB control number and an expiration date. The control number for this collection is 1651-0024. The estimated average time to complete this application is 15 minutes. If you have any comments regarding the burden estimate you can write to U.S. Customs and Border Protection, Office of Regulations and Rulings, 90K Street, NE, Washington DC 20225.			

24. LINE INFORMATION			
LINE 1 HTS CODE: 1. _____ 2. _____	HTS / COMMERCIAL / DESCRIPTION: <input type="checkbox"/> HTS <input type="checkbox"/> Commercial/Invoice Description: _____	LINE ITEM QUANTITY: _____ FTZ FILING DATE: _____	VALUE: 1. _____ 2. _____
COUNTRY OF ORIGIN: _____		ZONE STATUS: <input type="checkbox"/> P <input type="checkbox"/> N	
LINE PARTY TYPE: <input type="checkbox"/> Manufacturer <input type="checkbox"/> Buying Party <input type="checkbox"/> Consignee <input type="checkbox"/> Selling Party		LINE NAME/ADDRESS: _____ LINE ID NUMBER, IF APPLICABLE: <input type="checkbox"/> IRS <input type="checkbox"/> SSN <input type="checkbox"/> CBP Assigned _____	
LINE 2 HTS CODE: 1. _____ 2. _____	HTS / COMMERCIAL / DESCRIPTION: <input type="checkbox"/> HTS <input type="checkbox"/> Commercial/Invoice Description: _____	LINE ITEM QUANTITY: _____ FTZ FILING DATE: _____	VALUE: 1. _____ 2. _____
COUNTRY OF ORIGIN: _____		ZONE STATUS: <input type="checkbox"/> P <input type="checkbox"/> N	
LINE PARTY TYPE: <input type="checkbox"/> Manufacturer <input type="checkbox"/> Buying Party <input type="checkbox"/> Consignee <input type="checkbox"/> Selling Party		LINE NAME/ADDRESS: _____ LINE ID NUMBER, IF APPLICABLE: <input type="checkbox"/> IRS <input type="checkbox"/> SSN <input type="checkbox"/> CBP Assigned _____	
LINE 3 HTS CODE: 1. _____ 2. _____	HTS / COMMERCIAL / DESCRIPTION: <input type="checkbox"/> HTS <input type="checkbox"/> Commercial/Invoice Description: _____	LINE ITEM QUANTITY: _____ FTZ FILING DATE: _____	VALUE: 1. _____ 2. _____
COUNTRY OF ORIGIN: _____		ZONE STATUS: <input type="checkbox"/> P <input type="checkbox"/> N	
LINE PARTY TYPE: <input type="checkbox"/> Manufacturer <input type="checkbox"/> Buying Party <input type="checkbox"/> Consignee <input type="checkbox"/> Selling Party		LINE NAME/ADDRESS: _____ LINE ID NUMBER, IF APPLICABLE: <input type="checkbox"/> IRS <input type="checkbox"/> SSN <input type="checkbox"/> CBP Assigned _____	
LINE 4 HTS CODE: 1. _____ 2. _____	HTS / COMMERCIAL / DESCRIPTION: <input type="checkbox"/> HTS <input type="checkbox"/> Commercial/Invoice Description: _____	LINE ITEM QUANTITY: _____ FTZ FILING DATE: _____	VALUE: 1. _____ 2. _____
COUNTRY OF ORIGIN: _____		ZONE STATUS: <input type="checkbox"/> P <input type="checkbox"/> N	
LINE PARTY TYPE: <input type="checkbox"/> Manufacturer <input type="checkbox"/> Buying Party <input type="checkbox"/> Consignee <input type="checkbox"/> Selling Party		LINE NAME/ADDRESS: _____ LINE ID NUMBER, IF APPLICABLE: <input type="checkbox"/> IRS <input type="checkbox"/> SSN <input type="checkbox"/> CBP Assigned _____	
BILL OF LADING INFORMATION (Use additional block below for a second Bill of Lading)			
25. <input type="checkbox"/> Non-AMS	26. <input type="checkbox"/> Split Bill	27. BOL TYPE: <input type="checkbox"/> In-Bond <input type="checkbox"/> Master <input type="checkbox"/> House <input type="checkbox"/> Regular/Simple	
28. SCAC/CARRIER ID: _____	29. IN-BOND NUMBER: _____	30. BOL NUMBER: _____	31. QUANTITY: _____
32. UNIT OF MEASURE: _____	SECOND BILL OF LADING BOL TYPE: <input type="checkbox"/> In-Bond <input type="checkbox"/> Master <input type="checkbox"/> House <input type="checkbox"/> Regular/Simple		
SCAC/CARRIER ID: _____	IN-BOND NUMBER: _____	BOL NUMBER: _____	QUANTITY: _____
UNIT OF MEASURE: _____	33. VOYAGE/FLT/TRIP: _____	34. CONVEYANCE: _____	35. ARRIVAL DATE: _____

Nota. El anterior es uno de los formularios que exige el gobierno americano para poder llevar a cabo la exportación. Tomado de: PROCOLOMBIA. (s.f.) Perfil logístico de Exportación a Estados Unidos. Disponible en: CBP Form 3461 - ACE Fillable.pdf