

**ANÁLISIS Y PROPUESTA DE MEJORA DEL PROCESO LOGÍSTICO DE  
EXPORTACIÓN DE FLORES COLOMBIANAS VÍA MARÍTIMA HASTA  
HOLANDA A TRAVÉS DE LA SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL  
CARTAGENA**

CAROLINA ISABEL JIMÉNEZ RODRÍGUEZ  
GUSTAVO FERNANDO LORDUY CUESTA

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR  
FACULTAD DE INGENIERÍAS  
ESPECIALIZACIÓN EN LOGÍSTICA DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL DE  
MERCANCÍAS  
CARTAGENA DE INDIAS D.T.C.  
2011**

**ANÁLISIS Y PROPUESTA DE MEJORA DEL PROCESO LOGÍSTICO DE  
EXPORTACIÓN DE FLORES COLOMBIANAS VÍA MARÍTIMA HASTA  
HOLANDA A TRAVÉS DE LA SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL  
CARTAGENA**

CAROLINA ISABEL JIMÉNEZ RODRÍGUEZ  
GUSTAVO FERNANDO LORDUY CUESTA

Trabajo integrador para optar al título de Especialistas  
En Logística del Transporte Internacional de Mercancías

ASESOR  
Dr. Jaime Acevedo Chedid

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR  
FACULTAD DE INGENIERÍAS  
ESPECIALIZACIÓN EN LOGÍSTICA DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL DE  
MERCANCÍAS  
CARTAGENA DE INDIAS D.T.C.  
2011**

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

**Firma del Presidente del Jurado**

---

**Jurado**

---

**Jurado**

---

Cartagena de Indias, Marzo de 2011

Cartagena de Indias D. T. y C., Marzo de 2011

Señores:  
**Comité Evaluador**  
La Ciudad

Respetados Señores:

Tengo el agrado de presentar a su consideración el trabajo de grado del cual me desempeño como director del trabajo de grado titulado **“ANÁLISIS Y PROPUESTA DE MEJORA DEL PROCESO LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN DE FLORES COLOMBIANAS VÍA MARÍTIMA HASTA HOLANDA A TRAVÉS DE LA SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL CARTAGENA”** desarrollada por la estudiantes CAROLINA ISABEL JIMENEZ RODRIGUEZ Y GUSTAVO FERNANDO LORDUY CUESTA, como requisito para obtener el título de Especialista en Logística del Transporte Internacional de Mercancías.

Atentamente,

**JAIME ACEVEDO CHEDID**  
Director

Cartagena de Indias D. T. y C., Marzo de 2011

Señores:  
**Comité Evaluador**  
La Ciudad

Respetados Señores:

Con mucha atención nos dirigimos a ustedes para presentar la monografía titulada: **“ANÁLISIS Y PROPUESTA DE MEJORA DEL PROCESO LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN DE FLORES COLOMBIANAS VÍA MARÍTIMA HASTA HOLANDA A TRAVÉS DE LA SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL CARTAGENA”** para su estudio y evaluación como requisito fundamental para obtener el título de Especialista en Logística del Transporte Internacional de Mercancías

En espera que esta cumpla con las normas pertinentes establecidas por la institución.

Atentamente,

---

**CAROLINA ISABEL JIMENEZ R.**  
C.C. 1047366165 de Cartagena

---

**GUSTAVO F. LORDUY CUESTA.**  
C.C 73160855 de Cartagena

## TABLA DE CONTENIDO66

	Pág.
GLOSARIO	10
INTRODUCCION	15
1. SECTOR FLORICULTOR	20
1.1 SITUACIÓN ACTUAL	20
1.2 REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN DE FLORES	28
2. EXPORTACIÓN DE FLORES A HOLANDA	36
2.1 SITUACIÓN GEOGRÁFICA Y DEMOGRÁFICA	36
2.2 ANÁLISIS DE LA ECONOMIA	37
2.3 SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA ZONA EURO	41
2.4 ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL	43
2.4.1 Importaciones	44
2.4.2 Exportaciones	46
2.5 ANÁLISIS DEL INTERCAMBIO BILATERAL CON COLOMBIA	49
2.5.1 Exportaciones	50
2.5.2 Importaciones	51
2.6 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	52
2.7 BENEFICIOS ARANCELARIOS	55
2.8 NORMATIVIDAD	56
2.9 NORMAS TÉCNICAS	57
2.10 LOGÍSTICA Y TRANSPORTES	57
2.10.1 Acceso marítimo	58
3. PROCEDIMIENTO EN EL DESPACHO MARÍTIMO	64
3.1.1 Cajas de despacho marítimo	64
3.1.2 Estibas	64
3.1.3 Esquineros	64
3.1.4 Inhibidores de etileno	64
3.2 TRAMITES ADMINISTRATIVOS	66
3.2.1 Entrega del producto	65
3.2.2 Vehículo	66
3.2.3 Temperatura del tráiler	67
3.2.4 Temperatura de las cajas al momento de cargue	68
3.3.5 Estibado dentro del camión	68
3.3 CADENA DE SUMINISTRO	70
3.4 OPERADOR LOGÍSTICO	74

4. EMBARQUE MARITIMO VIS SOCIEDAD PORTUARIA	77
4.1 LLENADO DE CONTENEDOR REFRIGERADOS DE FLORES	80
4. 2 NUEVO PROYECTO	86
CONCLUSIONES	89
RECOMENDACIONES	92
BIBLIOGRAFÍA	93

## LISTADO DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfico 1. Cultivo de flores	21
Gráfico 2. Exportaciones de flores del país, 1991 – 2006	24
Gráfico 3. Destino de las exportaciones de flores del país	25
Gráfico 4. Principales fortalezas de las empresas	25
Gráfico 5. Aspectos que afectan negativamente la competitividad de las Empresas	27
Gráfico 6. Principales debilidades de las empresas desde el punto de vista de la actividad exportadora	
Gráfico 7. Balanza Comercial de Holanda	27
Gráfico 8. Importaciones Holandesas	
Gráfico 9. Principales proveedores de Holanda	
Gráfico 10. Exportaciones holandesas	
Gráfico 11. Principales destinos de las exportaciones de Holanda	
Gráfico 12. Balanza Comercial Bilateral Colombia – Holanda	
Gráfico 13. Exportaciones colombianas hacia Holanda	
Gráfico 14. Importaciones colombianas provenientes de Holanda	
Gráfico 15. Comportamiento de exportaciones de flores colombianas	
Gráfico 16. Cadena de Suministro	

## LISTADO DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos	20
Tabla 2. Balanza Comercial de Holanda	45
Tabla 3. Balanza Comercial Colombo – Holandesa	49
Tabla 4. Comportamiento de las exportaciones de flor Colombiana	63
Tabla 5. Despachos de la SPRC desde 2007 A 2010	91

## GLOSARIO

### **Bill of Lading (B/L)<sup>1</sup>:**

Es el documento de Transporte utilizado en despachos marítimos, puede ser directo de exportador a consignatario final (B/L) o consolidado entre agentes y Aduacarga. (HB/L).

### **Buques tipo Panamax<sup>2</sup>:**

Son los buques diseñados para ajustarse a las dimensiones máximas permitidas para el tránsito por el [Canal de Panamá](#). El tamaño máximo está determinado por el tamaño de las cámaras de las esclusas y su calado.

**Cadena de Frío:**<sup>3</sup> La cadena de frío es una [cadena de suministro de temperatura controlada](#). Una cadena de frío que se mantiene intacta garantiza a un consumidor que el producto de consumo que recibe durante la producción, transporte, almacenamiento y venta no se ha salido de un rango de temperaturas dada. Otra definición de la cadena de frío en la industria farmacéutica, pasa por la serie de elementos y actividades necesarias para garantizar la potencia inmunizante de las vacunas desde su fabricación hasta la administración de éstas a la población.

**Contenedor:**<sup>4</sup> Un contenedor es un recipiente de carga para el transporte aéreo, marítimo o terrestre. Las [dimensiones del contenedor](#) se encuentran normalizadas para facilitar su manipulación. Por extensión, se llama contenedor a un embalaje de grandes dimensiones utilizado para transportar objetos voluminosos o pesados:

---

<sup>1</sup>Tomado el 3 de Mayo de 2009 de:  
<http://www.aduacarga.com/VBeContent/newsdetail.asp?id=123&idcompany=125&idmenucategory=547>

<sup>2</sup> Tomado el 3 de Mayo de 2009 de: <http://es.wikipedia.org/wiki/Panamax>

<sup>3</sup> Tomado el 7 de Julio de: <http://es.wikipedia.org/wiki/Contenedor>

<sup>4</sup> Ibídem.

**motores, maquinaria,** pequeños vehículos, etc. Es conocido también por su nombre en inglés, container.

### **Contrato de Transporte Internacional:** <sup>5</sup>

Todo transporte, en el que, de acuerdo con lo estipulado por las partes, el punto de partida y el punto de destino, haya o no interrupción en el transporte o trasbordo, están situados, bien en el territorio de dos Altas Partes Contratantes, bien en el territorio de una sola Alta Parte Contratante si se ha previsto una escala en el territorio de cualquier otro Estado, aunque este no sea una Alta Parte Contratante. El transporte entre dos puntos dentro del territorio de una sola Alta Parte Contratante, sin una escala convenida en el territorio de otro Estado, no se considerará transporte internacional a los fines del presente Convenio".Contenido

### **Economías de Escala**<sup>6</sup>:

Ventajas de costos ganadas por la producción en gran escala.

**Flete Básico:** <sup>7</sup> Es el costo de efectuar el transporte marítimo de un puerto a otro. En esta tarifa se consideran los términos de embarque que condicionan el costo final del flete básico

### **Justo a Tiempo**<sup>8</sup>:

---

<sup>5</sup> Tomado el 7 de Julio de 2009 de:

<http://www.emercatoria.edu.co/paginas/volumen2/pdf01/aspectos.pdf>

<sup>6</sup> Tomado el 3 de Mayo de 2009 de:

<http://encolombia.com/economia/Glosariodenegociosinternacionales.htm>

<sup>7</sup> Tomado el 7 de Julio de:

[http://www.educarm.es/templates/portal/images/ficheros/websDinamicas/227/secciones/735/contenidos/4240/glosario\\_terminos\\_maritimo\\_portuarios.pdf](http://www.educarm.es/templates/portal/images/ficheros/websDinamicas/227/secciones/735/contenidos/4240/glosario_terminos_maritimo_portuarios.pdf)

<sup>8</sup> Tomado el 3 de Mayo de 2009 de:

<http://encolombia.com/economia/Glosariodenegociosinternacionales.htm>

Sistema de logística para entregar los elementos del proceso de producción según se necesiten, y no antes.

### **Modos de Transporte:**<sup>9</sup>

Los modos son combinaciones de redes, vehículos y operaciones. Incluyen el caminar, la bicicleta, el coche, el sistema de carretera, los ferrocarriles, el transporte fluvial y marítimo (barcos, canales y puertos) y el transporte aéreo (aeroplanos, aeropuertos y control del tráfico aéreo), y la unión de los tres tipos de transporte dependiendo de la importancia de lo que se desee. En caso del avión por ejemplo se utiliza para ir más cómodo, y/o llegar más rápido a algún lugar.

### **Transporte Segmentado:**<sup>10</sup>

Es el tipo de transporte en el que cada transportador se responsabiliza por su segmento, utilizando documentos apropiados y diferentes en cada caso.

### **Transporte Terrestre:**<sup>11</sup>

El transporte carretero es aquel que permite el traslado de mercancías desde un país exportador hasta un país importador cumpliendo normas sobre tránsito aduanero internacional, ceñido a normas internacionales sobre operación de servicios, utilizando empresas debidamente reconocidas y habilitadas por los distintos países por donde circulará la carga.

### **Transporte Aéreo:**<sup>12</sup>

Se considera **transporte aéreo** al servicio cuyo fin sea el traslado de un lugar a otro de pasajeros y/o carga, mediante la utilización de una [aeronave](#).

---

<sup>9</sup> Tomado el 7 de Julio de 2009 de: <http://es.wikipedia.org/wiki/Transporte>

<sup>10</sup> Tomado el 7 de Julio de 2009 de:  
<http://encolombia.com/economia/Glosariodenegociosinternacionales.htm>

<sup>11</sup> Ibídem

<sup>12</sup> Tomado el 7 de Julio de: [http://es.wikipedia.org/wiki/Transporte\\_a%C3%A9reo](http://es.wikipedia.org/wiki/Transporte_a%C3%A9reo)

**Reefer:**<sup>13</sup> Contenedores refrigerados de las mismas medidas que el anteriormente mencionado, pero que cuentan con un sistema de conservación de frío o calor y termostato. Deben ir conectados en el buque y en la terminal, incluso en el camión si fuese posible o en un generador externo, funcionan bajo corriente trifásica. Algunas de las marcas que se dedican a fabricarlos: Carrier, Mitsubishi, Termoking.

**Tiempo de Transito:**<sup>14</sup> El tiempo de tránsito es el tiempo en días que es necesario para entregar mercancías de su local a la localidad del cliente. Se define para una ruta.

---

<sup>13</sup> Tomado el 7 de Julio de: [http://es.wikipedia.org/wiki/Transporte\\_a%C3%A9reo](http://es.wikipedia.org/wiki/Transporte_a%C3%A9reo)

<sup>14</sup> Tomado el 7 de Julio de:  
[http://help.sap.com/saphelp\\_40b/helpdata/es/dd/5607e7545a11d1a7020000e829fd11/content.htm](http://help.sap.com/saphelp_40b/helpdata/es/dd/5607e7545a11d1a7020000e829fd11/content.htm)

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Analizar el proceso logístico de exportación de flores colombianas vía marítima hasta Holanda, a través de la Sociedad Portuaria Regional Cartagena mediante la caracterización y evaluación de la cadena logística con miras a proponer mejoras para mantener la calidad del producto.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Identificar los requisitos exigidos para realizar exportaciones desde Colombia hacia Holanda.
- Identificar las especificaciones y las propiedades de las flores exportadas hacia los mercados de Holanda.
- Caracterizar y analizar la cadena logística para la exportación de flores desde Colombia al mercado holandés a través de la Sociedad Portuaria Regional Cartagena.

## INTRODUCCIÓN

La agroindustria de las flores no siempre ha contado con un adecuado transporte y distribución del sexto producto de exportación del país. En el mercado mundial de flores, la competencia es muy alta, y para ello, los floricultores se han visto en la necesidad de optimizar todas las necesidades referentes a las fases de logística y distribución, con el fin de garantizar la máxima calidad posible del producto.

Los floricultores colombianos han tenido que emplear una tecnología de punta en todo el proceso productivo para obtener una flor de alta calidad, pero lamentablemente han debido soportar durante más de 35 años; los tradicionales sistemas de embalaje y transporte a sabiendas de que esta no puede garantizarle al consumidor final la total expresión de la calidad del producto. No se ha encontrado un sistema de embalaje adecuado que satisfaga las necesidades con relación a enfriamiento, y las soluciones han resultado costosas para los floricultores<sup>15</sup>.

Una vez la flor es cosechada en el cultivo, un aspecto que hasta el momento se escapa del control del productor es la continuidad de la llamada “cadena de frío”, es decir la conservación de temperatura entre 0°C y 5°C durante el transporte en muy diversos medios, y sitios de almacenamiento en las áreas de recepción. Temperaturas mayores a las mencionadas, en la mayoría de las flores, generan

---

<sup>15</sup> PIZANO, Marta. Floricultura y medio ambiente; La Experiencia Colombiana. 1997. ARGÜELLES, Germán. Ingeniero Agrónomo, PHD, con experiencia en el sector floricultor de 11 años.

ambientes favorables para el desarrollo de enfermedades que agilizan el deterioro de la flor y reducen la calidad y la duración en florero de la misma.

Como consecuencia del deterioro de las flores por enfermedades (botrytis) causadas por falta de refrigeración durante el transporte, las notas crédito que reciben los productores alcanzan sumas que sobrepasan en más de 5 veces los costos reales de producción y envío. Por ejemplo si una caja es devuelta por esta causa, el costo de la devolución equivale a 5 veces el costo del envío de esta<sup>16</sup>.

El sector floricultor en Colombia se ha esforzado por mejorar calidad, innovar y por superar barreras culturales, razones por las cuales se ha convertido en un producto codiciado y bien pago en el exterior.

El rápido crecimiento del comercio, así como la apertura comercial conlleva a que los países aprovechen su capacidad competitiva explorando actividades de gran potencial del sector primario que no se han explotado adecuadamente para la exportación a gran escala. Uno de estos casos es el proceso logístico de exportación donde las flores tienen un alto riesgo y en donde el proceso de información es clave.

El concepto logístico juega un papel fundamental en las empresas dedicadas al sector primario; se caracteriza por integrar de manera organizada y en forma de ciclo cada una de las actividades que tienen que ver con el aseguramiento de un flujo dirigido a suministrar al cliente los productos que demanda en el momento que lo demanda, con la calidad exigida y al costo que está dispuesto a pagar. Por lo anterior los agentes del sector agrícola colombiano se han concientizado que la actividad logística ha dejado de ser una función que realiza su gestión ante el reclamo emergente de los clientes, la producción y las otras funciones de la

---

<sup>16</sup> Información obtenida del cultivo de flores "Otilia Flowers".

empresa para pasar a tener una gestión proactiva y jugar un papel determinante en el mejoramiento de la competitividad de exportación.

Los obstáculos generados gracias a la competencia internacional y la inexperiencia de los empresarios colombianos se fueron superando poco a poco y así las flores colombianas empezaron a tener éxito en la penetración de los mercados internacionales.

El esfuerzo por mantener un conocimiento del mercado internacional, la inversión en tecnologías modernas y las ventajas propias de Colombia como clima y suelos han hecho de Colombia tener estos resultados.

Actualmente en Colombia existen aproximadamente 350 empresas dedicadas a la producción y exportación de flores, lo cual demuestra la importancia del sector en la economía del país siendo el primer generador de divisas dentro de las exportaciones no tradicionales después del café y banano en el sector agroindustrial.

Por esta razón este sector ha realizado innovaciones tecnológicas y en el proceso de comercialización, ha utilizando otras mejores modalidades para llegar al consumidor final. En Holanda, han venido aumentando gradualmente los vínculos con grandes distribuidores y la participación de los supermercados en la cadena de distribución de las flores colombianas

Con el pasar del tiempo el mercado se ha vuelto más exigente, por esta razón el proceso para la exportación de flores ha tenido que ir evolucionando para cumplir con estas necesidades, implementando herramientas para que este proceso sea más efectivo, con la implantación de nuevas aeronaves, cuartos fríos, bodegas de almacenaje, rutas aéreas, cajas adecuadas para el embalaje, documentación, camiones de carga entre otros.

Lo anterior se convierte en una oportunidad la cual se debe aprovechar si se tiene en cuenta las debilidades que tiene Holanda para la producción de flores como lo son: “la escasez de mano de obra y los consiguientes altos salarios que para esta actividad representan no menos de la mitad de los costos totales, la costosa construcción de invernaderos cuyas sólidas estructuras de acero y concreto sostienen a las coberturas de vidrio requeridas para proteger a las flores de las copiosas nevadas invernales, la aplicación de calefacción en estos invernaderos mediante el uso de gas natural cuyo precio ha ascendido en forma paralela con el precio mundial del petróleo en años recientes y por ultimo encontramos el alto precio de la tierra agrícola que generalmente en Holanda es recuperada en buena parte del mar, mediante costosas obras de diques (polders) y canales”.<sup>17</sup>

En este trabajo se pretende Identificar los requisitos legales exigidos para realizar exportaciones desde Colombia hacia Holanda, las especificaciones y las propiedades de las flores exportadas hacia este mercado.

Así mismo describir cada uno de los pasos que intervienen en las exportaciones de flores via marítima teniendo en cuenta a cada uno de los entes participantes en este proceso como son las empresas de transporte terrestre involucradas en el proceso, productores, agentes de carga, operadores portuarios, cooperativas portuarias, autoridades y para este caso la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena como el puerto de salida para este tipo de carga.

Dentro de los beneficios de este análisis a la exportación de flores colombianas vía marítima hasta el mercado de Holanda se encuentra el dar a conocer y entender cómo funciona en la actualidad la cadena logística de este tipo de exportaciones, poniendo especial atención en el transporte primario, conservación de cadena de frío y calidad del mismas. Esta nueva modalidad aplicada en la

---

<sup>17</sup> La Exportación de Flores a Europa Requiere Nuevas Rutas, Alvaro Llorente, Consultorias Técnicas y Económicas

exportación de las flores llevará a Colombia a aumentar su participación en mercado donde actualmente no es muy considerable el nivel de exportaciones como lo es el holandés. Según el Plan Exportador de Cundinamarca 2007-2019 “el porcentaje de participación en las exportaciones de flores hacia Holanda-Países Bajos es de 1.6%”.<sup>18</sup>

Comparando la situación de este país con Colombia, aquí se cuentan con características naturales de la Región que permiten realizar una producción más eficiente de este tipo de producto como su ubicación geográfica y su clima ya que las ciudades productoras están ubicadas en regiones de alta luminosidad y sin estaciones, lo que proporciona unas condiciones óptimas para la producción a lo largo del año y la variedad de pisos térmicos además permite contar con un gran variedad de productos.<sup>19</sup>

Una vez analizado la cadena logística de exportación de flores vía marítima e identificar nuestras oportunidades y debilidades las propuestas de mejora que resulten de la presente investigación permitirá fortalecer este nuevo modo de transporte usado para ayudar a mantener la calidad del producto y posicionamiento en el mercado holandés

---

<sup>18</sup> Tomado del Plan Estratégico Exportador Bogotá-Cundinamarca 2007-2019:  
[http://camara.ccb.org.co/documentos/3520\\_Flores\\_-\\_PEER\\_2007\\_-\\_2019.pdf](http://camara.ccb.org.co/documentos/3520_Flores_-_PEER_2007_-_2019.pdf)

<sup>19</sup> Plan Estratégico Exportador Bogotá-Cundinamarca 2007-2019: Tomado de  
[http://camara.ccb.org.co/documentos/3520\\_Flores\\_-\\_PEER\\_2007\\_-\\_2019.pdf](http://camara.ccb.org.co/documentos/3520_Flores_-_PEER_2007_-_2019.pdf)

## **1. SECTOR FLORICULTOR**

Los empresarios colombianos que tiene el sector primario han entendido que la gestión logística pasó de ser una ventaja comparativa de las empresas de categoría mundial, a convertirse en un imperativo para las empresas colombianas en su necesidad de incrementar la competitividad e internacionalizar sus mercados, en períodos de tiempo muy cortos y con limitación de recursos. Sin embargo, es necesario acelerar el proceso de preparación del talento humano capaz de implementar los conceptos y herramientas de la logística empresarial, a lo largo de toda la cadena de producción en este caso de las flores exóticas; lo anterior, quiere decir organizar todos los procesos desde la siembra hasta la venta.

### **1.1 SITUACIÓN ACTUAL**

Según ASOCOLFLORES, la producción de flores en 2004 y 2005 abarca cerca de 7.200 hectáreas<sup>20</sup>, empleando intensivamente mano de obra no calificada (alrededor de 95.000 empleos directos y 80.000 indirectos)<sup>21</sup> con importante participación de mujeres (60% del total de trabajadores). La producción se concentra en los departamentos de Cundinamarca (85%) y Antioquia (12%). En la

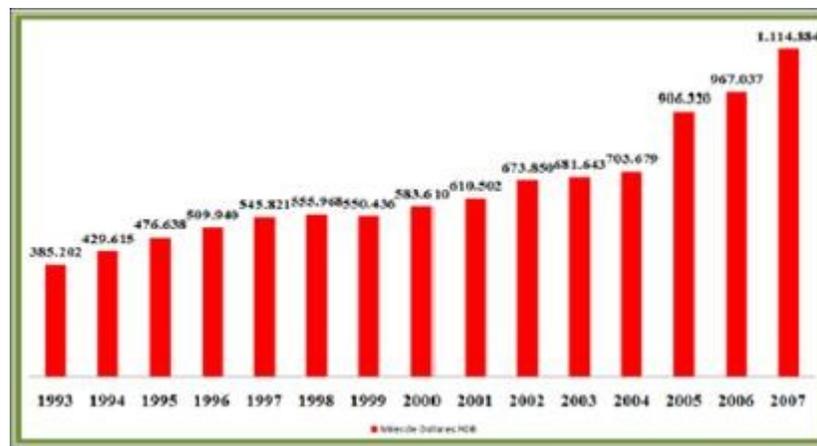
---

<sup>20</sup> Se ha expandido en un 7% en los últimos años

<sup>21</sup> Asocolflores [www.asocolflores.com](http://www.asocolflores.com)

actualidad se producen y exportan principalmente rosas (48%), claveles (16%), mini claveles (8%), crisantemos (4%) y otros.

Gráfico 1. Cultivo de flores



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior. Cálculos: Crediseguro S.A.

Las principales características de la producción son:

- La producción de flores en Colombia se realiza principalmente por PYMES que exportan de manera atomizada. El 90% del valor total exportado en 2004 (US\$703 m) fue transado por 228 empresas cada, una de las cuáles no exportó, en promedio, más de US\$3 m.
- La producción de flores se destina básicamente al mercado externo y las ventas tienen un comportamiento estacional. Esta condición hace que el mercado interno se surta con excedentes de producción y flores no exportables. El mayor acceso a grandes distribuidores y la entrada a

nuevos mercados comienza a modificar esta situación, aunque no para la generalidad de los productores.

- Altos requerimientos de capital de trabajo (flujo de caja) para la contratación continúa de mano de obra.
- El componente importado en la producción es bajo. Las importaciones realizadas por el sector floricultor son principalmente agroquímicos y esquejes<sup>22</sup>. Estos últimos incorporan las nuevas tendencias del mercado (cambios en gustos, colores y tamaños) y de la producción (resistencia a enfermedades y rendimiento), por lo que exigen de tecnología especializada no disponible a nivel nacional y que proviene principalmente de Holanda<sup>23</sup>.
- Lo anterior requiere de la participación de dos tipos de agentes en la cadena productiva de flores: los importadores y propagadores de esquejes y los productores-exportadores de flores<sup>24</sup>.
- El ciclo de producción de las flores en Colombia depende de la variedad cultivada: las rosas se cosechan cada 90 días y cada rosal tiene una vida útil hasta de 15 años. En el caso de los claveles, la cosecha se efectúa con una periodicidad semestral y la planta dura dos años en producción.

El sector floricultor colombiano se beneficia de ventajas naturales y económicas como:

- Naturales: clima, topografía plana, tierras fértiles y pisos térmicos

---

<sup>22</sup> El esqueje es un trozo de tallo verde que se siembra para multiplicar la planta

<sup>23</sup> Tecnología basada en hibridación y no en manejo genético

<sup>24</sup> Las empresas nacionales se dedican a la producción de flores y no al desarrollo de nuevas variedades dados los altos requerimientos de inversión involucrados en el proceso.

- Económicos: mano de obra relativamente barata y bajos costos de transporte y almacenamiento por cercanía a los puertos de embarque (aeropuerto El Dorado y el de Rionegro).
- De mercado: las preferencias arancelarias de ingreso al mercado de Estados Unidos otorgadas por el sistema ATPDEA<sup>25</sup> facilitan la competitividad de las flores colombianas en ese mercado.

Sin embargo, también enfrenta desventajas relacionadas con:

- La imposición de restricciones de carácter ambiental y social por parte del mercado europeo y japonés. La imposición de estas barreras se origina en: i) el impacto negativo sobre el medio ambiente por la utilización de ciertos insumos y, ii) las condiciones de contratación de mano de obra<sup>26</sup>.
- Baja utilización de cambio técnico y poca investigación y desarrollo de nuevas variedades y técnicas de producción a nivel nacional.
- Lo anterior lleva a que los requerimientos de innovación de la producción nacional dependan de las importaciones de esquejes, que son desarrollados por competidores tales como Holanda e Israel, que realizan grandes inversiones en investigación y desarrollo.

---

<sup>25</sup> Desde 1996 los exportadores de flores aprovechan los beneficios otorgados por la Ley Andina de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga (APTDEA, por su sigla en inglés) de los Estados Unidos, que ofrece un tratamiento libre de arancel para las exportaciones desde Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia a este país. Los beneficios se otorgan a cerca de 6100 posiciones arancelarias.

<sup>26</sup> En Europa, las ONG presionan a los floricultores para permitir la conformación de sindicatos en los cultivos. Frente a estas presiones, Colombia ha desarrollado un sello denominado "FLOR VERDE" que garantiza la idoneidad del producto y las buenas condiciones socio-económicas de contratación de mano de obra.

- Alta exposición a factores no controlables como los cambios climáticos (granizadas, heladas, exceso de lluvias, vientos), enfermedades y plagas<sup>27</sup>.
- Cualquier dificultad para las ventas de flores en los mercados internacionales se traduce en pérdidas de capital para el productor nacional ante la baja capacidad de absorción del producto en el mercado interno. Esta restricción de mercado se agrava ante la no existencia de canales de distribución internos organizados.
- Vulnerabilidad al incremento de los precios internacionales del petróleo, dado que los insumos químicos, urea, plásticos y fletes se elevan con los incrementos del hidrocarburo.
- Descalce entre los ingresos y gastos de las empresas del sector; en tanto que los ingresos dependen del comportamiento de los precios internacionales de las flores y de la tasa de cambio, los principales gastos están sujetos a la variación de los precios internos en el caso de los gastos en mano de obra.
- Lo anterior implica que los ingresos de estas empresas aumentarían en épocas de altas tasas de devaluación del peso frente al dólar y bajos niveles de inflación, y disminuirían sus ingresos cuando se presente revaluación del peso, la cual se puede contrarrestar parcialmente con menores tasas de inflación

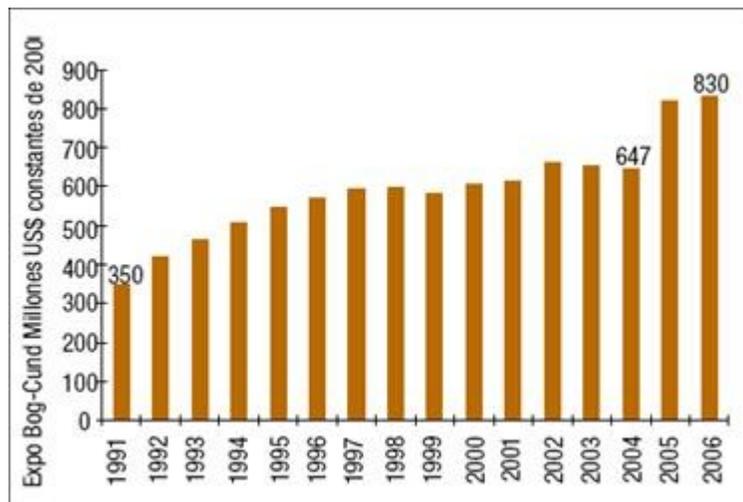
El valor de las exportaciones se ha incrementado significativamente en los últimos dieciséis años: en términos reales: de US\$350 millones en 1991 pasó a US\$830 millones en 2006 (ver gráfica 2). El sector ha presentado un aumento en sus

---

<sup>27</sup> En los últimos dos años, algunos cultivos de rosas han sido afectados por una enfermedad denominada "Mildeo Velloso" generada por la humedad relacionada con los excesos de lluvia en zonas de cultivo

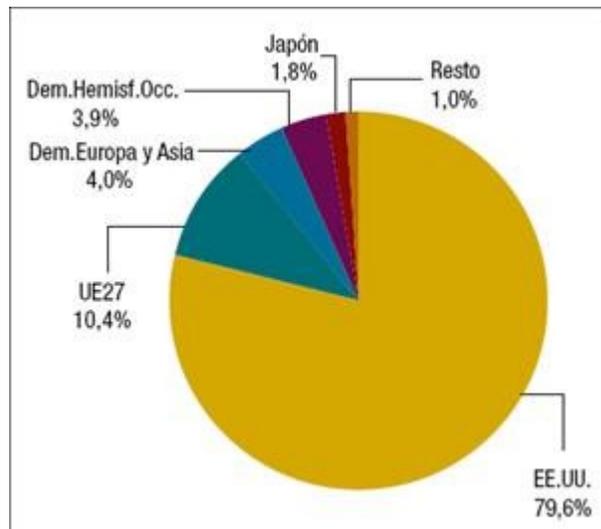
ventas externas, desde 1970, el principal destino de las exportaciones de flores de Colombia es EE.UU. Este país compra el 79% de las exportaciones de Flores de la Región. El segundo socio comercial en importancia es la Unión Europea, con una participación estable alrededor de 10% en las exportaciones totales del sector (ver gráfica 3). Sin embargo, es interesante ver los esfuerzos por diversificar geográficamente las exportaciones. Mientras en 1970 Colombia exportaba flores a 11 países, este número aumentó a 39 en 1990 y a 78 en 2005.

Gráfica 2. Exportaciones de flores del país, 1991-2006



Fuente: Autores, basados en datos tomados de: Cálculos de Fedesarrollo con Datos de Comtrade [http://camara.ccb.org.co/documentos/3520\\_Flores\\_-\\_PEER\\_2007\\_-\\_2019.pdf](http://camara.ccb.org.co/documentos/3520_Flores_-_PEER_2007_-_2019.pdf)

Gráfica 3. Destino de las Exportaciones de flores del país

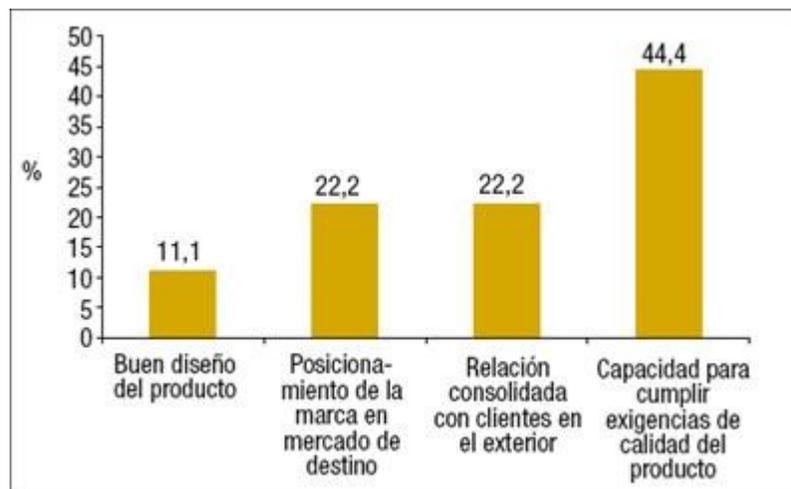


Fuente: Autores, basados en datos tomados de: Cálculos de Fedesarrollo con Datos de Comtrade [http://camara.ccb.org.co/documentos/3520\\_Flores\\_-\\_PEER\\_2007\\_-\\_2019.pdf](http://camara.ccb.org.co/documentos/3520_Flores_-_PEER_2007_-_2019.pdf)

Para lograr lo anterior, las empresas del sector están constantemente trabajando para mantener ventajas competitivas contando con una tecnología de avanzada en todo el proceso para aumentar la calidad de las flores, la productividad, la irrigación, la cadena de frío y enfocados en implementar tecnologías de punta en el proceso de producción y distribución de flores para tener productos diferenciados.

De acuerdo al Plan Estratégico de Exportaciones de Flores 2007-2019, dentro del campo nacional el consenso de los empresarios del sector piensan que se debe seguir aprovechando cada una de las fortalezas que se han desarrollado en este sector floricultor, como son el diseño del producto, posicionamiento de la marca en el mercado de destino, relación consolidada con clientes en el exterior, capacidad para cumplir exigencias de calidad en el producto, entre otros. (Ver gráfica 4).

Gráfica 4. Principales fortalezas de las empresas



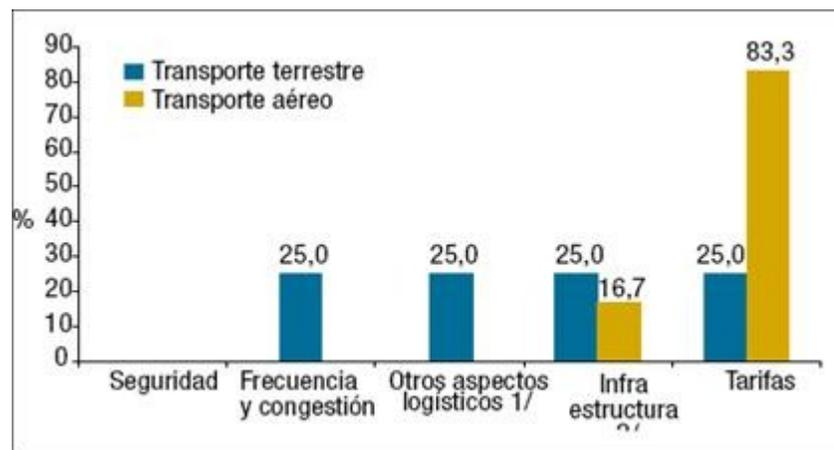
Fuente: Autores, basados en datos tomados de: Encuesta de Opinión Industrial de Fedesarrollo, módulo especial para evaluar los aspectos logísticos de las empresas exportadoras de la región.

[http://camara.ccb.org.co/documentos/3520\\_Flores\\_-\\_PEER\\_2007\\_-\\_2019.pdf](http://camara.ccb.org.co/documentos/3520_Flores_-_PEER_2007_-_2019.pdf)

Así mismo entre los aspectos negativos que afectan la actividad exportadora del sector floricultor se encuentran la frecuencia y congestión, aspectos logísticos la

infraestructura y las tarifas del transporte terrestre, así mismo en lo que respecta al transporte aéreo los dos últimos factores tienen un impacto considerable. (Ver gráfico 5).

Gráfica 5. Aspectos que afectan negativamente la competitividad de las empresas.



Fuente: Autores, basados en datos tomados de: Encuesta de Opinión Industrial de Fedesarrollo, módulo especial para evaluar los aspectos logísticos de las empresas exportadoras de la región.

[http://camara.ccb.org.co/documentos/3520\\_Flores\\_-\\_PEER\\_2007\\_-\\_2019.pdf](http://camara.ccb.org.co/documentos/3520_Flores_-_PEER_2007_-_2019.pdf)

Las anteriores debilidades y fortalezas han conllevado a que los exportadores busquen nuevas alternativas para la exportación de flores a mercados lejanos a un

costo más competitivo reduciendo en un 50<sup>28</sup> % el costo de los fletes, de aquí nace la oportunidad de realizar este proceso a través de la vía marítima aunque esta implique mayores riesgos por su calidad de producto perecedero, por el manipuleo y tiempo de tránsito para llegar a destino.

## **1.2 REQUISITO PARA LA EXPORTACIÓN DE FLORES**

Colombia es uno de los principales exportadores de flores en el mundo, esta enriquecida en su mayor parte demográfica por flora y fauna, esta diversidad ha hecho que se aprovechen los recursos naturales y se fomente la creación de empresas en el país y se halla posicionado como uno de los primeros países en exportación de flores a nivel mundial.

A continuación se describen los requisitos exigidos en el país para realizar exportaciones de flores.

La ley Marco de Comercio Exterior, LEY 07 DE ENERO 16 DE 1.991, estableció los criterios generales de política de comercio exterior:

PRIMERO: la empresa debe estar registrada como exportadora “RUT” (ante la DIAN), igualmente en el registro mercantil (ante la cámara de comercio).

SEGUNDO: posición arancelaria del producto.

TERCERO: estudio de mercado y demanda potencial.

---

<sup>28</sup> Diario la República, Edición de Julio 16 de 2009, Tomado de:  
[http://www.larepublica.com.co//archivos/EMPRESAS/2009-06-16/flores-colombianas-analizan-el-transporte-via-maritima\\_76295.php](http://www.larepublica.com.co//archivos/EMPRESAS/2009-06-16/flores-colombianas-analizan-el-transporte-via-maritima_76295.php)

Solo un adecuado estudio de mercado brindará un conocimiento al exportador sobre las oportunidades que ofrecen los mercados del exterior. En este estudio le colaboran al exportador el BANCO DE COMERCIO EXTERIOR - BANCOLDEX Y PROEXPORT, pues brindan información sobre la demanda internacional, la mejor manera de posicionar nuestros productos en el exterior y asesoría sobre las posibilidades de financiación de nuestras exportaciones. Es indispensable para los exportadores conocer exactamente los requisitos sanitarios, normas técnicas de mercado, de empaque y embalaje y demás que puedan exigir las autoridades del país de destino para la introducción de sus productos, lo que le evitará innumerables problemas y costos una vez despachados los productos.

#### CUARTO: remisión de la factura proforma

Ante el requerimiento de cotización de un comprador externo, el exportador deberá suministrar una factura proforma (cotización), con el objeto de facilitar al importador la solicitud previa de licencias o permisos de importación y el establecimiento del instrumento de pago a favor del exportador.

En dicha factura se consignan entre otros los siguientes datos: la identificación del comprador, su ubicación, validez de la cotización, las cantidades, precio unitario, valor total y las condiciones de la negociación.

El exportador tiene libertad para establecer los plazos que va a conceder al comprador del exterior, sin embargo, si éste plazo es superior a 12 meses contados a partir de la fecha de la declaración de exportación, deberá informarlo al Banco de la República (Parágrafo segundo, Artículo 17 de la Resolución 21/93 JDBR, modificada por la resolución 5/97 JDBR), siempre y cuando su monto supere la suma de diez mil dólares.

Así mismo, el exportador puede establecer negociaciones condicionadas a pagos anticipados por futuras exportaciones, pero teniendo en cuenta, que éstas deben ser realizadas dentro de los cuatro (4) meses siguientes a la fecha de canalización de las divisas a través del intermediario financiero.

QUINTO: aceptación de las condiciones

El importador en el exterior confirma al exportador colombiano la compra de la mercancía y la aceptación de las condiciones de la negociación, y procede según éstas a la apertura de la carta de crédito en el banco corresponsal o a la remisión de las letras o pagarés por los valores respectivos.

SEIS: confirmación de la carta de crédito

El banco comercial colombiano recibe copia de la carta de crédito del banco corresponsal garante u otro documento que se convenga como garantía de pago y comunica al exportador para que este inicie los trámites para el despacho de la mercancía.

SIETE: factura comercial

Es un documento imprescindible en cualquier transacción comercial. Es una cuenta por los productos que se envían al comprador en el extranjero y frecuentemente es utilizado por las autoridades aduaneras del país del importador como el documento básico para determinar el valor en aduana de las mercancías sobre el cual se aplicarán los derechos de importación.

A falta de un contrato de compraventa, la factura, aunque no constituye por sí misma un contrato, es el documento que recoge en cierta forma las condiciones acordadas entre las partes.

OCHO: lista de empaque

Acompaña generalmente la factura comercial, proporciona información sobre el embalaje, cantidades de bultos o cajas, su contenido, su peso y volumen así como las condiciones de manejo y transporte de las mismas.

NUEVE: contratación del transporte

El exportador contratará el medio y la compañía de transporte más adecuados (en consideración a la clase de mercancía, los costos y las necesidades de disponibilidad), en los términos acordados con el comprador. Las modalidades de transporte que más se utilizan a nivel internacional son el aéreo y el marítimo.

DIEZ: certificación de origen de la mercancía

1. certificación de origen de la mercancía

En caso que el importador requiera certificar el origen de la mercancía, por ser un requisito para la nacionalización o para obtener preferencias arancelarias en el país de destino, el exportador iniciará los siguientes trámites para la aprobación del certificado de origen ante el MINCOMEX:

2. radicación del formulario de "registro de productores nacionales, oferta exportable y solicitud de determinación de origen"

Este formulario es suministrado en forma gratuita por el MINCOMEX y debe radicarse en original y copia, junto con el certificado de constitución y gerencia si se trata de persona jurídica o registro mercantil cuando se trate de personas naturales, en la ventanilla de correspondencia de las Direcciones Territorial o

Puntos de Atención. En Bogotá la radicación debe realizarse en la calle 28 No. 13 A -15 Local 1.

### 3. Verificación de la Información y Determinación de Criterios de Origen

Radicado el mencionado formulario, se verifica la información y se determina el criterio de origen del producto a exportar con base en las disposiciones existentes para los distintos esquemas preferenciales, los cuales son consignados en la planilla "Relación de Inscripción y Determinación de Origen".

El original de la "Relación de Inscripción y Determinación de Origen" se remite al exportador. La inscripción tiene una validez de dos años.

### 4. Radicación y aprobación del certificado de origen

El MINCOMEX a través de las Direcciones Territoriales y Puntos de Atención expide los Certificados de Origen para los distintos productos de exportación que vayan a gozar de las preferencias arancelarias otorgadas en los diferentes Acuerdos Comerciales y Esquemas Preferenciales.

Conforme al país hacia el que se efectúe la exportación se requerirá de un certificado de origen. Estos formularios los expide el MINCOMEX (por intermedio del Banco Bancafe) y tienen un costo de \$4.500.00

- Código 250. SGP: Países de la Unión Europea, Europa Oriental y Japón.

En su diligenciamiento debe tenerse en cuenta la norma de origen que le corresponde al producto de acuerdo al país de destino. *La solicitud de certificado de origen se radica junto con la factura comercial en original y copia;* en las exportaciones de flores a la Unión Europea se anexa también la guía aérea. La aprobación de la solicitud la realiza el MINCOMEX el mismo día de su radicación.

ONCE: compra y diligenciamiento del documento de exportación (DEX)

El documento de exportación o Declaración de Exportación, DEX, lo expenden las Administraciones de Aduana y en algunas ciudades los almacenes de cadena. En caso de ser insuficiente el espacio para la descripción de la mercancía, pueden adquirirse Hojas Anexas al DEX.

El DEX consta de un (1) original y cinco (5) copias y para facilitación del exportador la DIAN ofrece la posibilidad de que el DEX sea utilizado en dos formas:

#### 1. Como Autorización de Embarque

- Cuando el exportador desee realizar un embarque *único o fraccionado con datos provisionales*, deberá *dentro de los tres meses siguientes a la fecha de aceptación de la autorización de embarque* ( Plazo estipulado por la Resolución 3492 de 1.990 de la Dirección General de Aduanas ), proceder al diligenciamiento y presentación de la declaración definitiva relacionando los embarques efectuados con cifras definitivas.
- Cuando el exportador deba realizar *embarques fraccionados con datos definitivos* y con cargo a un mismo CONTRATO DE VENTA, se tramita el primer embarque en un documento de exportación como solicitud de autorización de embarque anotando todos los datos e indicando que se trata de un embarque fraccionado. En los demás embarques, deberá indicar que los datos complementarios se encuentran en el número de autorización de embarque que le haya correspondido al primer embarque y adjuntar fotocopia de ésta. Así mismo, *dentro del mes siguiente a la fecha de aceptación de la primera autorización de*

*embarque* (Artículo 256 del Decreto 2666/84 modificado por el artículo 3o. del Decreto 1144/90), el exportador deberá presentar la DECLARACION DE EXPORTACION DEFINITIVA, consolidando los embarques fraccionados correspondientes al mismo Contrato de Venta.

## 2. Como Declaración Definitiva

El exportador debe presentar declaración definitiva cuando: realiza un embarque único con cifras definitivas, cuando la declaración tiene por objeto consolidar embarques fraccionados y para indicar las cifras definitivas de un embarque único que había sido presentado con datos provisionales.

DOCE: solicitud de vistos buenos

La exportación de ciertos productos exige que el exportador se encuentre inscrito en la entidad encargada de su control y/o del otorgamiento del visto bueno, deberá entonces el exportador tramitar ante la autoridad correspondiente y obtener con anterioridad a la exportación los vistos buenos o requisitos especiales que de conformidad con las normas vigentes (circular 077 Mincomex) requiera su producto para ser exportado.

Para que países importadores de flores acepten el ingreso de la mercancía es necesario que la autoridad sanitaria del país exportador, en este caso el ICA, avalúe la condición sanitaria del producto y adquirir el certificado fito o zoosanitario (Animales y plantas vivas, Productos de origen animal o vegetal sin procesar).

Para el caso de las flores se debe adquirir:

- Registró exportador o comercializador: otorgado por el ICA, a empresas dedicadas a la exportación de ornamentales, las cuales poseen su

personería jurídica infraestructura de pos cosecha y disponen de asistencia técnica

- Certificado fitosanitario de exportación: Extendido por la dirección de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Toda empresa que exporte flores debe registrarse en el mismo departamento.

Nota: Estos permisos y certificados son tramitados en la Ventanilla Única de Comercio Exterior o en las entidades acreditadas en las aduana

## **2. EXPORTACION DE FLORES A HOLANDA**

### **2.1 SITUACIÓN GEOGRÁFICA Y DEMOGRÁFICA**

Holanda es también conocida como Los Países Bajos. El nombre de Holanda tiene su origen en la Edad Media, cuando la provincia de Holanda dominaba la vida económica y política de los Países Bajos. Actualmente la provincia se divide en Holanda del Norte y Holanda del Sur y continúa cumpliendo una función preponderante en la vida de los Países Bajos, pues en ella se encuentran los principales centros económicos de Ámsterdam, Rotterdam y La Haya. Todo aquello originario de los Países Bajos recibe el nombre de holandés, ya se haga referencia a su idioma, sus gentes o sus productos.

Holanda está situada a orillas del mar del Norte y a la desembocadura de tres grandes ríos (Rin, Mosa y Escalda); es un pequeño país densamente poblado y fuertemente desarrollado. Merced a su favorable situación geográfica son muchos los holandeses que han encontrado su manera de ganarse la vida en el transporte marítimo, el comercio y el tráfico de tránsito hacia el hinterland europeo, también densamente poblado, altamente desarrollado e industrializado. El territorio holandés tiene una superficie de 41.864 km<sup>2</sup>. El país está formado por dos tercios de tierras cultivadas, 9% de agua y 8% de bosques. El paisaje entre las ciudades está dominado por pastizales y explotaciones agrícolas, con varios polígonos industriales localizados alrededor de las ciudades y en las principales rutas de transporte<sup>29</sup>.

Las vastas extensiones de tierra ganada al mar con su multitud de diques, aportan la nota característica a la geografía peculiar de Holanda, al tiempo que son testigos de la lucha secular librada por los holandeses contra el mar.

Según la Oficina de Estadísticas de Holanda, en 2007, la población de este país fue de 16.357.992 de habitantes<sup>30</sup>.

Cerca del 50% de la población de Holanda vive en veinte núcleos urbanos, siendo los principales Ámsterdam, Rotterdam, La Haya, Utrecht, Eindhoven y Arnhem. La región entre Ámsterdam y Rotterdam, incluyendo La Haya y Utrecht, tiene una densidad demográfica tan alta que, a menudo, los holandeses se refieren a ella como "el Randstad", como si se tratara de una gran ciudad.

## **2.2 ANÁLISIS DE LA ECONOMÍA<sup>31</sup>**

---

<sup>29</sup> GUÍA para exportar a Holanda. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Proexport Colombia.

<sup>30</sup> Fuente: Oficina Central de Estadísticas de Holanda.

<sup>31</sup> Fuente: Informe Económico y Comercial Países Bajos. Elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España en la Haya.

En 2007, se alcanzó un crecimiento más elevado al inicialmente estimado, en gran parte debido a un mayor consumo y exportación de gas con respecto al año anterior. Sin embargo, en el primer trimestre de 2008 ya se empiezan a notar los primeros síntomas de desaceleración debido tanto a una disminución del consumo interno como a una desaceleración de las exportaciones.

## PIB

El crecimiento del PIB en 2007 alcanzó el 3,5%. Éste es el crecimiento más elevado que se registra desde el año 2000. Las exportaciones (en especial las reexportaciones) fueron las que más contribuyeron a ello, aunque tanto la formación bruta de capital fijo como el consumo jugaron también un papel importante. La industria de la construcción y los servicios comerciales mostraron unos índices de crecimiento superiores a la media. El mayor consumo y exportación de gas natural con respecto al año anterior también ha colaborado en la consecución de un crecimiento económico superior al previsto inicialmente. Por otro lado, la primera estimación de crecimiento económico durante el primer trimestre de 2008 se situó en el 3,1%, muy por debajo del 4,5% registrado en el último trimestre de 2007, lo cual viene a confirmar los primeros síntomas de la desaceleración prevista para 2008, provocada principalmente por la crisis crediticia a nivel mundial y que ha conllevado, entre otros, a una desaceleración de las exportaciones y del consumo interno.

De acuerdo con últimos datos publicados por el Instituto de Análisis de Política Económica neerlandés (CPB), durante el mes de abril, se espera alcanzar un crecimiento económico del 2,25% en 2008 y 1,75% en 2009. Resultados moderados que se achacan principalmente a los efectos de la crisis crediticia en 2008 y a la reducción del consumo interno en 2009.

## Precios

La tasa de inflación en 2007 se situó en 1,6%, cinco décimas superior a la media de 2006 pero aún por debajo de la media comunitaria. La diferencia inflacionista entre Países Bajos y la mayoría de países europeos es cada vez más relevante, llevando a la economía neerlandesa a situarse entre los menos inflacionistas, siendo en muchas ocasiones el país menos inflacionista de la eurozona. Los sectores más inflacionistas durante 2007 fueron la alimentación, la restauración y, sobre todo, los precios de los productos energéticos (4,1%). El último dato mensual disponible sitúa la inflación en Países Bajos en 2% durante el mes de abril. A pesar de ser una cifra superior a la media de 2007, la diferencia con el resto de países europeos es cada vez más elevada, siendo ya la inflación media de la eurozona casi el doble de la neerlandesa.

De acuerdo con CPB, la inflación prevista para los próximos dos años será de 2,5% en 2008 y 2,75% en 2009. Según dicho organismo, algunos de los factores que más influirán en la subida en los precios son: el crecimiento del precio de la energía, los alquileres, las tasas aéreas y otros impuestos especiales unido al incremento de los costes laborales y de capital. También se ha tenido en cuenta el incremento del IVA en 2009 del 19% al 20% en la elaboración de la previsión, aunque hasta agosto no se confirmará si dicho incremento se llevará a cabo.

## Empleo

El mercado laboral de Países Bajos en los últimos dos años se ha caracterizado por una tendencia a la reducción continua del desempleo, llegando a generarse dificultades en diversos sectores a la hora de cubrir algunos de los puestos vacantes. Para solventarlo, el nuevo gobierno ha intentado tomar medidas que tienen como objetivo incrementar la población activa atrayendo a segmentos de población poco proclives a incorporarse al mercado laboral, como son las amas de casa o los estudiantes. De esta forma, el porcentaje de población activa ha pasado

del 67,6% en 2005 al 69,2% en 2007. Se prevé que este porcentaje siga en aumento, habiéndose ya superado la barrera del 70% en la última cifra disponible correspondiente al mes de abril.

El número de desempleados en 2007 promedió 344.000 personas, equivalente al 4,5% de la población activa. La reducción del desempleo de 2007 con respecto a 2006 asciende a 69.000, siendo notable en todos los segmentos de la sociedad. Dentro de la división por edad, la menor tasa se encuentra en el sector comprendido entre 25 y 44 años que promedió un 3,6% en 2007. Los jóvenes, por el contrario, registran la tasa más elevada con una media anual de 9,2%. Para los mayores de 45 años promedió un 4,3%. Si se tiene en cuenta la división por sexo, cerca de un 45% de desempleados son hombres y un 55% mujeres. CPB considera que en los próximos dos años la tasa de desempleo se mantendrá en torno al 4% de la población activa.

#### Distribución de la Renta

Países Bajos se mantiene dentro de los 10 países con mayor renta per cápita del mundo según el ranking elaborado por el Fondo Monetario Internacional. Dentro de la UE sólo Luxemburgo, Irlanda y los países escandinavos se sitúan por encima. El índice de Gini, utilizado para medir el distanciamiento entre las rentas más altas y bajas de cada país, se situó en 30,9 para Países Bajos (según el último dato disponible) muy próximo a la media comunitaria.

#### Cuentas Públicas

Por segundo año consecutivo, la diferencia entre la recaudación y gasto gubernamentales fue positiva en Países Bajos. Según la primera estimación de CBS, el superávit en las cuentas públicas se situó en 2.200 millones de euros al finalizar 2007, lo que supone un 0,4% del PIB neerlandés. Esta cifra es

ligeramente inferior a la alcanzada durante 2006, cuando el superávit se situó en 2.700 millones de euros (0,5% del PIB). Durante la presentación del Presupuesto de 2008, en el mes de septiembre de 2007, el Ministerio de Finanzas había pronosticado un ligero déficit. Sin embargo, a principios de año ya se adelantó que finalmente se había alcanzado un resultado positivo en las cuentas públicas.

Este superávit procede en su totalidad del Gobierno central, puesto que la Seguridad Social y, sobre todo, los gobiernos locales registraron déficit. Por otro lado, la deuda pública se redujo en torno a 2.000 millones de euros en 2007 hasta situarse en 254.000 millones al término del período. Esto supone pasar del 47,9% del PIB de 2006 al 45,4% en 2007, cifra muy por debajo del límite del 60% establecido por la UEM.

Para los próximos años se espera que el resultado sea incluso superior. CPB ha cifrado el superávit de los próximos dos años en un 1,1% sobre el PIB en 2008 y un 1,4% en 2009. El continuo incremento de los precios del petróleo está fomentando el mayor consumo de gas natural por lo que el Gobierno neerlandés está viendo incrementar sus ingresos procedentes de los impuestos especiales que gravan el gas natural. Ésta es la principal justificación para el creciente superávit dentro un entorno marcado por la desaceleración del crecimiento económico.

Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos (Cifras en Millones)

Datos	2005	2006	2007
Población (Habitantes)	16,3	16,3	16,3
Producto Interno Bruto a precios corrientes (US\$ Millones)	638.145	677.426	775.931
Variación del PIB (%) a precios constantes	2	3,4	3,5
PIB – per cápita a precios corrientes (US\$)	39.137	41.473	47.434
Tasa de Inflación (%)	1,7	1,2	1,6
Tasa de Desempleo (%)	6,5	5,5	4,5
Tasa de Cambio (EURO/US\$)	0,80453	0,79703	0,73082
Tipo de Cambio bilateral (Euro/COP)	2884,63	2958,46	2843,11

Fuente. Oficina de Estadística de Holanda. 2010

### 2.3 SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA ZONA EURO<sup>32</sup>

En 2007, el PIB del área del euro creció el 2,6%, ligeramente por encima de la tasa de expansión del producto potencial más comúnmente aceptada. El ritmo de avance de la actividad registró un perfil suavemente descendente en el transcurso del año, pero fue en el último trimestre cuando comenzaron a hacerse evidentes los efectos sobre el gasto de las diversas perturbaciones que venían afectando a la economía mundial: la desaceleración de la economía americana, el episodio de turbulencias financieras que se había desencadenado en el verano, el notable encarecimiento de las materias primas energéticas y alimenticias, y la continua apreciación del euro. El impacto de estas perturbaciones parece haber precipitado el final de una etapa expansiva en el área del euro que ha resultado ser no solo breve, sino también incompleta, ya que, tras el impulso inicial de la demanda externa y el posterior dinamismo mostrado por la inversión y el empleo, el consumo privado mantuvo un tono débil.

<sup>32</sup> Fuente: Banco de España, Informe Anual 2007.

En el conjunto del año, la inflación del área disminuyó ligeramente con respecto a 2006, aunque permaneció por encima del 2%. Su perfil a lo largo del ejercicio estuvo determinado por el aumento de los impuestos indirectos y, sobre todo, por la evolución de los componentes más volátiles —la energía y, en el último cuatrimestre del año, los alimentos—, que reflejaron la escalada de los precios internacionales de las materias primas. Estas perturbaciones han deteriorado significativamente las expectativas de inflación a corto plazo, lo que, unido a la fortaleza del mercado de trabajo, ha elevado notablemente los riesgos de que se desencadenen efectos de segunda ronda en la formación de precios y salarios, a pesar de que, hasta el momento, se ha mantenido la moderación salarial.

Durante la primera mitad de 2007, el Consejo de Gobierno del BCE aumentó en 25 puntos básicos (pb) los tipos de interés oficiales en dos ocasiones, hasta situarlos en el 4% en junio, continuando el proceso de reducción del grado de holgura de las condiciones monetarias que había iniciado en 2005. Las tensiones financieras del verano produjeron de facto un endurecimiento de las condiciones financieras de la economía, y su prolongación hasta 2008 configuró un escenario complejo de extraordinaria incertidumbre, al que se sumaba la intensificación de los riesgos al alza para la estabilidad de precios a medio plazo y a la baja para el crecimiento. En estas circunstancias, la autoridad monetaria decidió dejar inalterados los tipos de interés oficiales durante la segunda mitad de 2007 y en la parte transcurrida de 2008. Además, como se explica en el recuadro 4.2, las tensiones en el mercado interbancario requirieron que el BCE suministrara fondos de forma extraordinaria, con el objetivo de estabilizar el tipo de interés de muy corto plazo en torno al tipo oficial y contribuir al buen funcionamiento del mercado monetario. La mayoría de los países del área mejoró el saldo presupuestario, de manera que en ninguno de ellos el déficit superó el límite del 3% del PIB en 2007. Sin embargo, los esfuerzos de consolidación presupuestaria no parecen suficientes y la coyuntura económica actual puede dificultar progresos adicionales. El logro de la sostenibilidad de las finanzas públicas en el largo plazo requiere

avanzar decididamente en la consolidación fiscal e incrementar la eficiencia de todas las áreas del gasto público, así como acometer reformas estructurales que promuevan el crecimiento y el empleo. En este campo, se han realizado importantes avances durante el primer trienio de la Estrategia de Lisboa renovada, que, sin duda, han contribuido a la favorable evolución del empleo. No obstante, los logros son todavía insuficientes y Europa se enfrenta a grandes retos derivados de la globalización económica, el cambio tecnológico y el envejecimiento de la población, que requieren esfuerzos adicionales, incluso en un contexto de ralentización económica

## 2.4 ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL <sup>33</sup>

Tabla 2. Balanza Comercial de Holanda

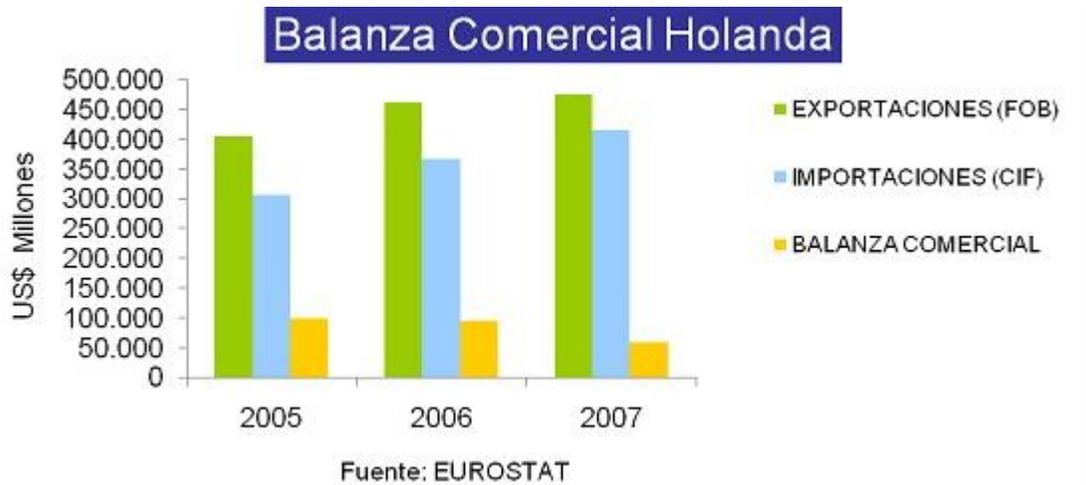
	2005	2006	2007
<b>EXPORTACIONES (FOB)</b>	406.001	461.964	475.495
<b>IMPORTACIONES (CIF)</b>	307.018	366.493	416.271
<b>BALANZA COMERCIAL</b>	98.983	95.471	59.223

Fuente: EUROSTAT.

La balanza comercial de Holanda registró superávit decreciente en el periodo 2005-2007 al pasar de US\$ 98.983 millones en 2005 a US\$ 59.223 millones en 2007 para una disminución promedio anual del 20,45%. En el periodo 2007 dicha balanza mostro un decrecimiento del 37,97% frente al año anterior.

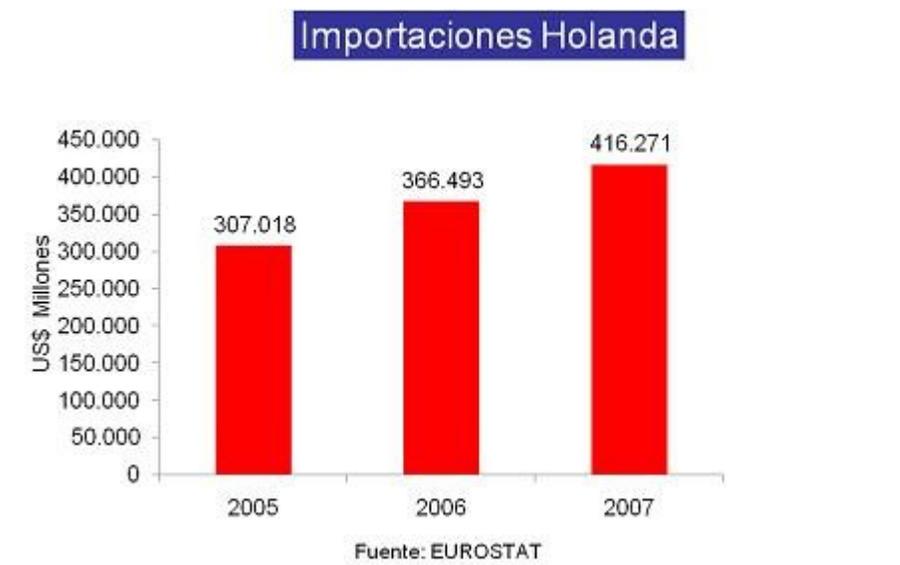
Gráfico 8. Balanza Comercial de Holanda

<sup>33</sup> Fuente: Eurostat. 2011



**2.4.1 Importaciones.** Las importaciones holandesas han registrado crecimiento durante los tres últimos años, al pasar de US\$307.018 millones en 2005 a US\$416.271 millones en el 2007, registrando un crecimiento promedio anual de 16,22%. En 2007, las importaciones crecieron en un 13.57% frente al 2006.

Gráfico 9. Importaciones Holandesas



### **Productos de importación**

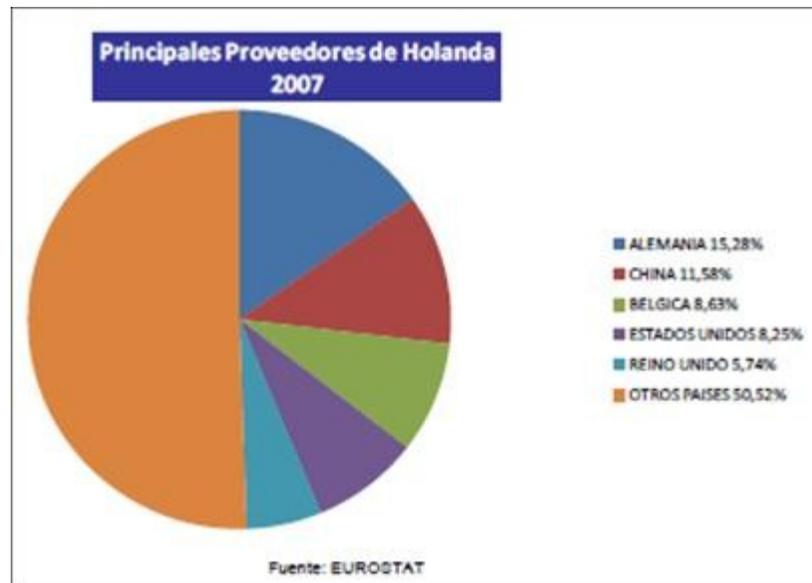
Entre los principales productos importados por Holanda en el 2007, se encuentran en primer lugar aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso con una participación sobre el total de 8,78%; equipos de transmisión de voz, datos o imágenes con un 2,03%; partes electrónicas para maquinas de procesamiento de datos, 1,97%; medicamentos de uso terapéutico o profiláctico con 1,46 y equipos para el procesamiento de datos con 1,22% entre los principales. Los diez principales productos concentran el 20,80% del total importado.

### **Socios de importación**

Los 10 principales socios proveedores de Holanda en el 2007 fueron: Alemania con 15,28% de participación sobre el total de importaciones, China con el 11,58%; Bélgica con 8,63%, Estados Unidos con 8,25%; Reino Unido con 5,74%; Rusia con el 5,22%; Francia con 4,23%; Japón con el 3,55%; Noruega con el 2,31% y

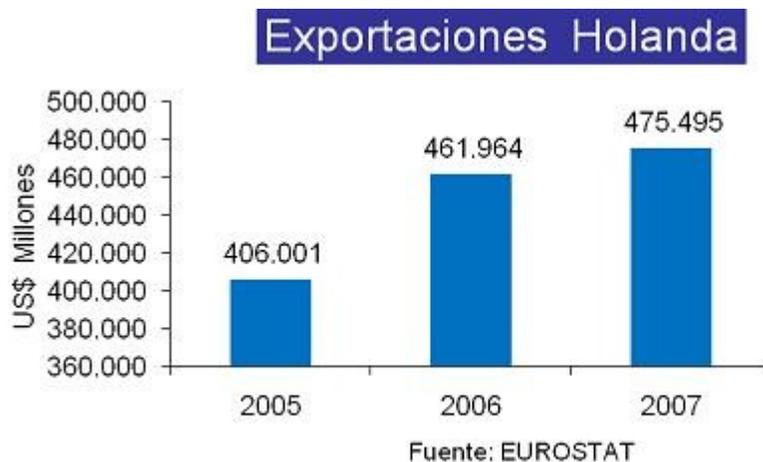
Brasil con el 1,89%. Los 10 principales socios concentran el 65,48% de las importaciones holandesas. Colombia participa con el 0,28%.

Gráfica 10. Principales proveedores de Holanda



**2.4.2 Exportaciones.** Las exportaciones de Holanda registraron crecimientos durante los últimos tres años, al pasar de US\$ 406.001 millones en el año 2005 a US\$ 475.495 millones en 2007, para un incremento promedio anual de 8,01%. Para el año 2007, el incremento fue de 2,93% frente al año anterior.

Gráfico 11. Exportaciones holandesas



### **Productos de Exportación**

Entre los principales productos exportados en 2007, se encuentra en primer lugar: Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos con una participación del 2,85% sobre el total; partes electrónicas para procesadores de datos con una participación de 1,65%; medicamentos compuestos de productos mezclados y si mezclar para propósitos terapéuticos o profilácticos con 1,59%; equipos para transmisión de voz, imágenes y datos con 1,44% y partes y accesorios para impresoras, copiadoras y similares con 1,41%; entre otros. Los diez principales productos exportados por Holanda concentran el 14,41% del total.

### **Socios de Exportación**

Entre los socios de exportación de Holanda en 2007, se encuentran que los países comunitarios son el principal destino de las ventas de productos holandeses. Los 10 principales socios receptores de las exportaciones holandesas fueron: Alemania con 28,25%; Bélgica con 15,69%; Reino Unido con 10,58%; Francia con 9,79%; Italia con 5,83%; Estados Unidos con 5,02%; España con 4,18%; Polonia con el 2,06%; Suecia con 2,05% y Rusia con 1,99% concentrando el 78,42% de en los socios europeos. Los 10 principales socios representaron el 85,44% de las

exportaciones Holandesas. Colombia recibe el 0,08% de las exportaciones de productos holandeses

Gráfica 12. Principales destinos de las exportaciones de Holanda



## 2.5 ANÁLISIS DEL INTERCAMBIO BILATERAL CON COLOMBIA<sup>34</sup>.

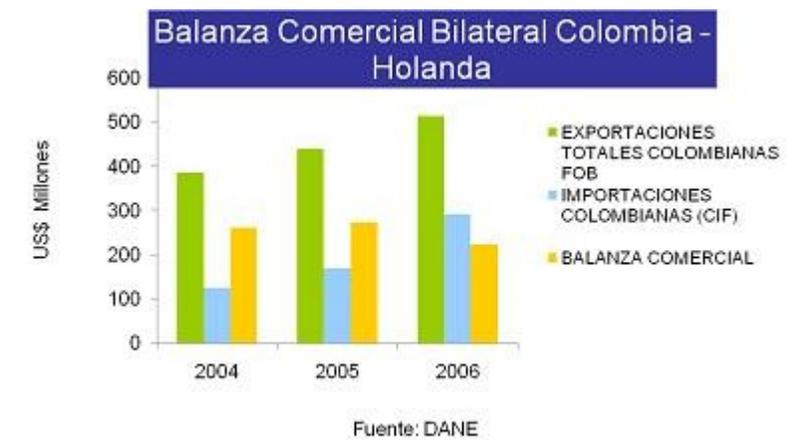
Tabla 3. Balanza Comercial Colombo - Holandesa

<sup>34</sup> Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE

COMERCIO EXTERIOR	Millones de US\$ 2005	Millones de US\$ 2006	Millones de US\$ 2007
EXPORTACIONES TOTALES COLOMBIANAS FOB	440	513	836
1.Exportaciones Tradicionales (FOB)	385	83	110
2. Exportaciones No Tradicionales (FOB)	55	430	726
IMPORTACIONES COLOMBIANAS (CIF)	168	291	301
BALANZA COMERCIAL	272	223	535

La balanza bilateral entre Colombia y Holanda ha registrado en los últimos tres años superávit con tendencia al crecimiento al pasar de US\$ 272 millones en 2005 a US\$ 535 millones en 2007 para un crecimiento promedio anual de 53,21%. Para el año 2007, el crecimiento con respecto al año anterior fue del 140,25%.

Gráfica 13. Balanza Comercial Bilateral Colombia - Holanda



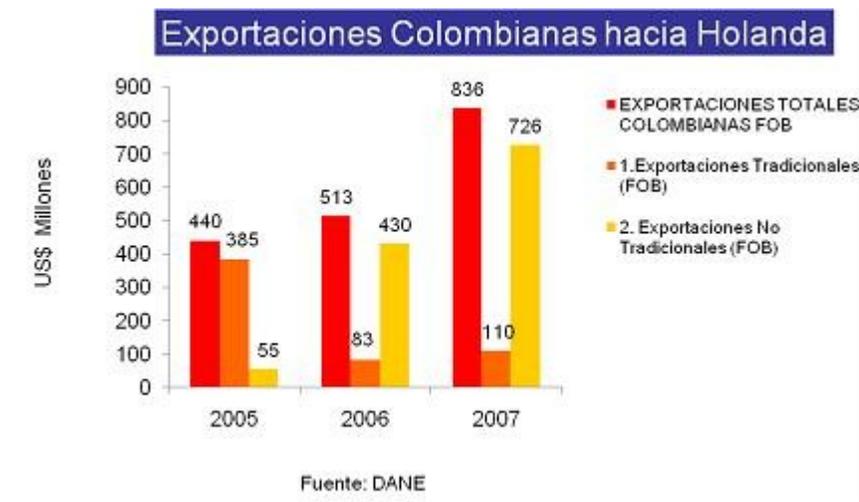
**2.5.1 Exportaciones.** Las exportaciones totales colombianas hacia Holanda han registrado crecimiento en los últimos tres años, al pasar de US\$ 440 millones en 2005 a US\$ 726 millones en 2007, para un incremento promedio anual de 41,60%.

En 2007, las exportaciones totales registraron un incremento 62,90 %, frente al año anterior.

Las exportaciones de productos tradicionales concentraron el 13,15% de las exportaciones totales hacia Holanda. En los últimos tres años registraron un decrecimiento promedio anual de 58,73%, al pasar de US\$ 385 millones en 2005 a US\$ 110 millones en el 2007. En el último año el crecimiento con respecto al 2006 fue del 32%.

Las exportaciones de productos No Tradicionales por otro lado concentraron el 86,85% del total exportado hacia Holanda. Han mantenido tendencia al crecimiento con un promedio anual de 138,55% en los últimos tres años al pasar de US\$ 55 millones en 2005 a US\$ 726 millones en 2007. En el último año, registraron un aumento de 68,89% frente al año anterior

Gráfico 14. Exportaciones colombianas hacia Holanda

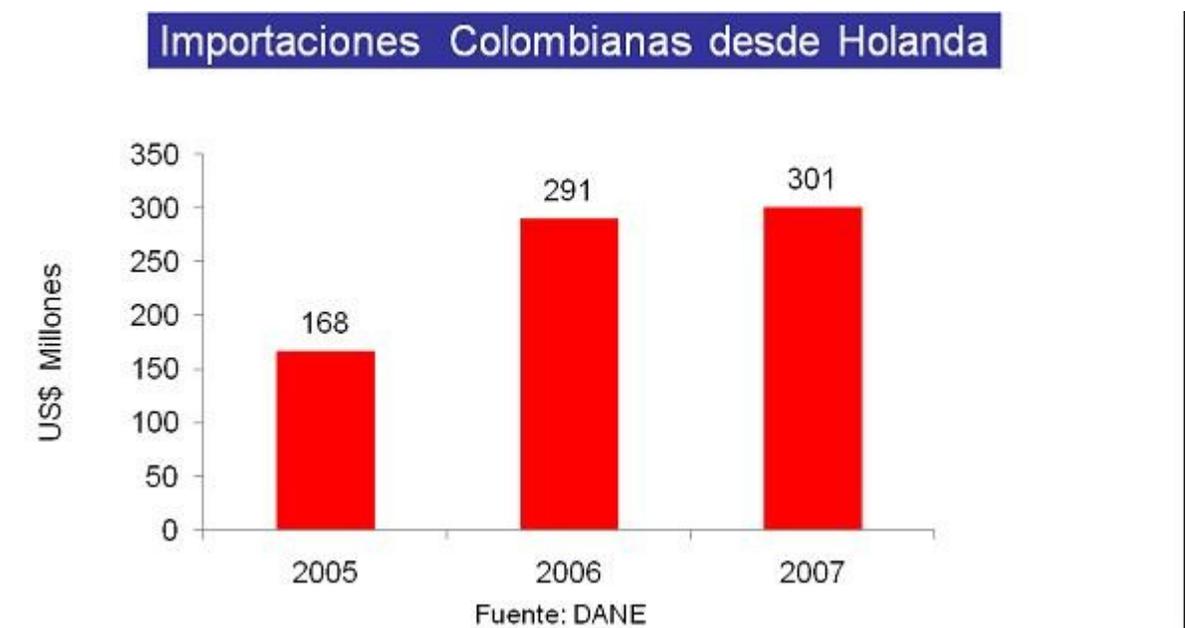


### Productos de exportación

Entre los principales productos no tradicionales exportados hacia Holanda en 2007 encontramos: desperdicios y desechos de níquel con el 2,09% frente al total exportado; bananas o plátanos frescos con el 1,74%; uchuvas (uvillas) (physalis peruviiana, frescas con 1,22%; los demás claveles frescos con 1,04% y desperdicios y desechos de acero inoxidable con 0,94% entre los más importantes. Los diez principales productos representaron el 9,94% del total exportado y el 11,44% de los no tradicionales.

**2.5.2 Importaciones.** Las importaciones provenientes de Holanda durante los tres últimos años han registrado un crecimiento promedio anual de 29,07% al pasar de US\$ 168 millones en 2005 a US\$ 301 millones en 2007, para este último año el aumento fue del 3,61% con respecto al año anterior.

Gráfico 15. Importaciones colombianas provenientes de Holanda



## 2.6 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Colombia es el mayor exportador a Estados Unidos, quien es el primer exportador de claveles en el mundo y el segundo exportador mundial de flores. El crecimiento de las exportaciones colombianas en términos de volumen ha sido de 124% equivalentes a una tasa compuesta de 17.5% anual.

Las nuevas y mejores prácticas han fortalecido la imagen internacional del sector. Es el caso de Florverde, que es la única certificación para asegurar que todas las flores cultivadas y cosechadas en Colombia cumplen con determinadas normas sociales y medioambientales.

La diversificación de mercados y la elaboración de productos con valor agregado (bouquets) han generado nuevas oportunidades para el país.

Existen varias características que comprenden los países internacionales en relación con la exportación en el sector floricultor. Estas características permiten identificar los beneficios y productos, que las empresas más representativas del mercado colombiano, pueden llevar a cabo como ejemplo en la innovación de producto, certificación y exportación a países con alto porcentaje de demanda.

Holanda:

- Primer exportador de flores del mundo. (Total exportaciones 2006: US\$ 3,021 millones).
- Gran productor y centro de re exportación hacia Europa y Asia. Líder en la producción bajo invernadero y en el mejoramiento genético de las variedades producidas.
- Amplia oferta de servicios logísticos.

Ecuador:

Asume el 9% de las exportaciones mundiales. Sus principales mercados en 2006: USA 59%, Rusia 14% Holanda 11%. Su competitividad se basa en la implementación de nuevas variedades de flor y la innovación en procesos de producción tanto en pos cosecha como en campo.

Kenya:

Principal proveedor de flores de la Unión Europea, representando el 40% del total importado por este bloque, equivalente a US\$ 392.5 millones. Principales productos de exportación son: rosas 74%, bouquets 10%, astromelia 5% y Clavel 3%. En los últimos 4 años las exportaciones en volumen han crecido a una tasa anual compuesta de 25%., pasando a 127 mil Ton. (48% rosas). Las grandes empresas son propiedad de holandeses y británicos: Homegrown, Sulmac y Oserian.

China:

Principales mercados: Japón 58%, Hong Kong 14.7%, Singapur 7%, Tailandia 5% y Australia 3% Holanda invierte en la producción de flores en China para abastecer la demanda de Japón, los países del Sudeste Asiático y la propia demanda China que está en expansión. El gobierno subsidia al sector en aspectos como la adquisición de semillas, inversiones en I&D y además ofrece incentivos tributarios a la exportación.

**Sello de calidad florverde:** La Asociación Colombiana de Exportadores de Flores, Asocolflores, creó un sello de calidad llamado Florverde, con el fin de garantizar la seguridad social y ambiental en Colombia. Dicho sello de calidad es

supervisado por SGS, empresa que verifica el cumplimiento de los requisitos necesarios para la obtención de esta certificación de calidad.

Flores de Tenjo, ubicada en el municipio de Tenjo, Cundinamarca, es una de las 56 empresas que hasta este momento ha sido certificada por Asocolflores. Hace dos años lo lograron y hoy, sus 330 trabajadores pueden decir orgullosos que están cobijados por Florverde, sello que les asegura bienestar laboral, además del mejoramiento de la industria que en este momento es la número uno de la zona. Florverde garantiza que los floricultores tomen conciencia de la necesidad del cuidado del medio ambiente y tengan en cuenta al trabajador, que en últimas, es la base para el funcionamiento de una empresa.

El cuidado del medio ambiente preocupa a los productores de flores en Colombia; asimismo, Estados Unidos y Europa mayores compradores del producto, entienden que no sólo basta que la flor sea de calidad sino también, que el proceso por el cual ha llegado hasta sus manos haya sido transparente. Por esto, es necesario que la flor tenga un respaldo, en este caso un sello como Florverde, que garantiza que la empresa exportadora cumple las leyes establecidas por Colombia.

El cultivo de flores en el país se ha convertido en una industria próspera, que en 35 años ha logrado ocupar el segundo lugar en exportación de flores frescas después de Holanda. Dentro de las variedades que se exportan se encuentran: clavel, mini clavel, rosa y crisantemo.

En el programa Florverde de Asocolflores participan 130 empresas colombianas de las cuales, 56 ya han logrado la certificación, las otras 74 están en proceso. Según Juan Carlos Izasa, subgerente ambiental de Asocolflores y director del programa Florverde, 105 empresas, de las 130 que integran el programa, están en predios de la Sabana de Bogotá y 50 de ellas ya han sido certificadas.

*“Esto demuestra la importancia de la implementación de Florverde en estas empresas ya que de esta forma se ayuda a garantizar el bienestar de la comunidad que habita en la zona”, manifestó Isaza.*

Desde 1990, se suscribió el Convenio Marco entre ICA y Asocolflores para adelantar acciones conjuntas contra la roya blanca del crisantemo, el *Thrips palmi*, la roya del gladiolo y en la medida de lo necesario otras plagas de carácter cuarentenario.

El objeto de este programa es fortalecer las campañas fitosanitarias contra plagas cuarentenarias en cuanto a exigencias internacionales para ornamentales. Consolidando las acciones conjuntas de los sectores público y privado a través del Convenio ICA-Asocolflores.

Por otra parte, se mantiene la capacitación a los asistentes técnicos en estos temas con el fin de obtener el registro de sanidad vegetal, indispensable para poder brindar asistencia en las empresas de ornamentales.

## **2.7 BENEFICIOS ARANCELARIOS**

La Comisión Europea aprobó el 21 de diciembre de 2005, la Decisión que contiene la lista de países beneficiarios. Colombia fue incluido por haber presentado en orden todos los documentos que la acreditan cumplir plenamente los requisitos para acceder al Régimen Especial de Estímulo al Desarrollo Sostenible y la Gobernanza (“SGP+”), En efecto, Colombia ha ratificado y aplica todas las convenciones de Naciones Unidas y la Organización Internacional del Trabajo, los Convenios referentes al Medio Ambiente y los principios de gobernanza. Además de ser un país vulnerable, ya que no está catalogado por el Banco Mundial como

de altos ingresos y sus exportaciones bajo el SGP tienen una participación menor al 1% del total importado por la UE bajo el esquema preferencial.

El nuevo régimen de preferencias arancelarias incluye 6.600 productos diferentes, 4.037 sensibles y 2.563 no sensibles, si son de origen colombiano, todos con arancel cero, excepto camarón que estará gravado con un arancel preferencial de 3,6%, el cual es menor que el arancel general que llega hasta el 12%.

En julio de 2005 el 84% de los productos que Colombia exporta a la unión europea entraron con cero arancel; esto se logró obtener por un acuerdo político con los países miembros que aprobaron el nuevo reglamento del sistema general de preferencias, (SGP PLUS) países que trabajan con el desarrollo sostenible y el buen gobierno también la erradicación de droga. Las flores tenían un 12% de arancel en la unión europea.

Este plus se otorga por un periodo de 15 años, hasta el 2020, pero se hace una revisión cada 3 años, se evalúa y se define si se prolonga por otros 3 años.

Las exportaciones de Colombia no serán graduadas, es decir, no les podrá ser retirado el beneficio arancelario del “SGP PLUS”, en los próximos 10 años por volumen de exportaciones, ya que la nueva fórmula que se aplicará para excluir de las preferencias a países altamente competitivos, señala una participación del 15% en las importaciones totales de la UE incluidas en el SGP por secciones del Sistema Armonizado. Este porcentaje sólo lo cumplen países con muy altas exportaciones como China, India y Tailandia, entre otros.

## **2.8 NORMATIVIDAD FITOSANITARIA**

Holanda pertenece a la Unión Europea y estos países a partir del 1 de marzo de 2005, comenzaron a aplicar la norma internacional para medidas fitosanitarias

(NIMF 15), esta medida reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera, la medida recae en: Pallets, Estibas, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera.

Asimismo, los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben conseguir la autorización NIMF. Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca.

## **2.9 NORMAS TÉCNICAS**

Se aplican los siguientes controles: Control de Calidad a la Importación (CONCAL), Inspección Sanitaria de Importación (SANIM), Inspección Fitosanitaria (FITIN), Inspección Veterinaria de Importación (VETER), (CITES) Convención Internacional que regula el comercio de Especies de Flora y Fauna en vías de Extinción.

A pesar de la liberación del comercio, el acceso al mercado europeo puede hacerse más difícil debido a la rápida proliferación de reglamentación en el área de seguridad, salud, calidad y medio ambiente. La nueva reglamentación tiene grandes repercusiones en las posibilidades de venta de los productos de los países en desarrollo y países en transición, en el mercado de la UE. Dentro de éstas reglamentaciones se encuentran: 1) la Marca de la CE; 2) La Responsabilidad del producto; 3) ISO 9000; 4) Reglamentación relativa al Medio Ambiente y 5) Etiquetado de Comercio Justo.

## **2.10 LOGÍSTICA Y TRANSPORTE**

Desde Colombia, existe una amplia oferta de servicios marítimos directos, con posibilidades para todo tipo de carga. En el caso aéreo, se destacan los servicios

cargueros, en los cuales se moviliza buena parte de la carga exportada hacia el continente europeo, gran parte del comercio que ingresa es proveniente de Estados Unidos y Asia.

Holanda es uno de los países Europeos con mayores y mejores facilidades de transporte, su ubicación, infraestructura y la variada gama de servicios marítimos y aéreos, la han convertido en uno de los principales puntos de llegada, trasbordo y distribución de la región, convirtiéndose este en la puerta de entrada de Europa y sobretodo en el centro de distribución hacia otros lugares.

Cuenta con los puertos de Ámsterdam y Rotterdam, convirtiéndose estos en los centros logísticos más importantes del comercio, Rotterdam, es considerado el puerto más grande del mundo, gracias a que allí entra la mayor cantidad de mercancía que tiene como destino final cualquier ciudad de Europa.

**2.10.1 Acceso marítimo.** Holanda cuenta con una excelente infraestructura portuaria, tiene más de 40 puertos entre principales y auxiliares, una de las mayores fortalezas de Holanda es contar con los puertos de Róterdam y Ámsterdam.

El reconocido puerto de Róterdam, está situado al Suroeste de los Países Bajos, es un puerto frutícola, con gran experiencia en el manejo de carga e instalaciones multipropósito, en los últimos años se ha posicionado como el principal puerto europeo, cuenta con rutas directas desde los principales puertos colombianos.

En el tema de servicios desde Colombia, existen diferentes opciones para los exportadores colombianos a cualquiera de los puertos antes mencionados, desde el país se cuenta con servicios directos y aceptación de carga para todo tipo de contenedores. Sin embargo es de señalar, que desde la costa Atlántica Colombiana existe mayor oferta de servicios y menores tiempos de tránsito que desde la costa pacífica del país.

La decisión de exportar por vía marítima o aérea, obedece principalmente al estudio previo de distintos factores como lo son el costo, el volumen, el tiempo, infraestructura vial o topografía desde la fábrica hasta el puerto o aeropuerto y sobretodo a las características del producto a transportar.

Con esto se pretende exponer que la elección del transporte, no debe centrarse meramente en la reducción de costos; especialmente cuando el producto tiene un alto valor agregado o es altamente perecedero.

Se deben tener en cuenta factores importantes como las frecuencias y tiempo y condiciones de transito, seguridad; porque en el transcurso del viaje el producto puede perder valor, puede llegar tarde (fuera de temporada), incluso puede quedar obsoleto o deteriorado por el manejo. Por ejemplo, recordemos que la velocidad alta del transporte permite incrementar la vida útil de los productos perecederos. Las flores y plantas son productos perecederos, donde tardar un día más perjudica la calidad de estos productos, por eso, la rapidez y el transporte controlado son importantes, pero el acondicionamiento y la conservación de la cadena tiene una influencia todavía mayor.

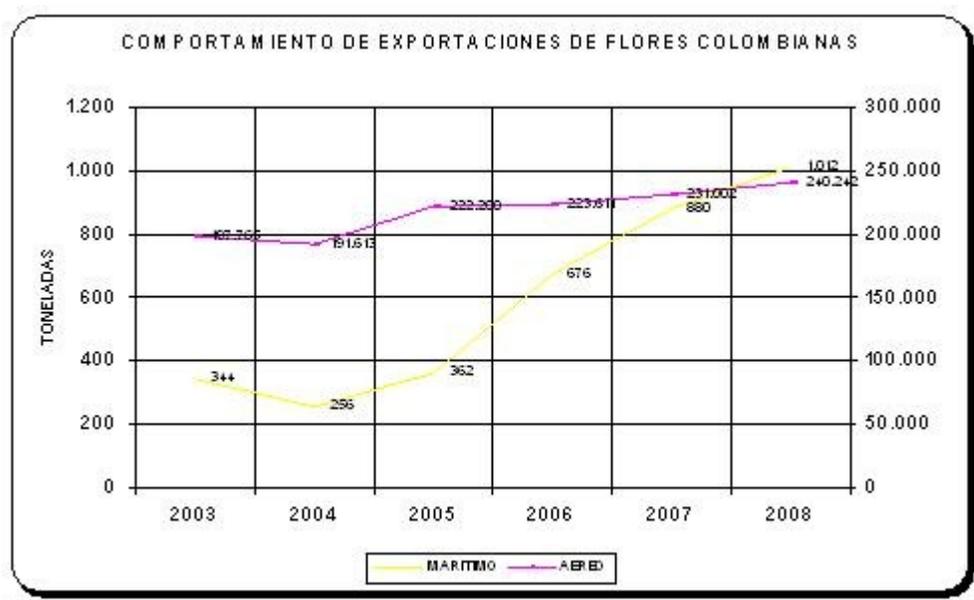
A pesar de que Colombia tiene casi 3 mil kilómetros de costas marinas y cuenta con 5 puertos marítimos reconocidos, no se puede decir que son los más eficientes pero si se debe recalcar que han estado evolucionando y han mejorado en muchas facetas; no obstante aún queda mucho camino por recorrer para cumplir con los estándares internacionales de operatividad ya que no tienen la infraestructura necesaria para ser altamente competitivos.

Un punto muy importante y que inevitablemente debemos tocar, es el desgaste de la capa de ozono, donde la polución y recalentamiento de la atmósfera generada por los aviones, hacen que la sociedad y la economía se vuelquen a mirar, alternativas menos contaminantes, como lo es el uso de los barcos. El transporte

marítimo contribuye en gran proporción a la reducción del CO2, en comparación con el transporte aéreo y esto va en pro de las cadenas verdes de abastecimiento.

Desde hace mas de 5 años Colombia se encuentra empeñada y está trabajando con exportaciones de flor por vía marítima; esto generan alternativas importantes para aumentar la competitividad y mejorar el nivel de ventas de exportación.

Gráfico 16. Comportamiento de exportaciones de flores colombianas



Fuente. Proexport. 2010

El gremio exportador de flores, ha concentrado esfuerzos y ha estado realizando un sin número de pruebas para consolidar y exportar las diferentes especies de flor, utilizando contenedores de 40 pies estándar y 40 pies high cube, que conserven la cadena de frío, es decir equipos especializados para manejo de productos refrigerados, con atmósfera y/o temperatura controlada. Valiéndose de la capacidad de estos equipos, se ha llegado a consolidar despachos de hasta 450 cajas full de flores (aprox. 100x50x20cms) con un peso de hasta 7.200 kilos bruto

Las experiencias que se han tenido, se concentran en viajes pequeños hasta Miami donde la flor puede permanecer 5 ó 7 días dentro del contenedor; pasando por puertos como Long Beach, Los Ángeles, Philadelphia y Puerto Rico (con tiempos de tránsito mayores) hasta aquellos viajes hasta Róterdam y ciudades cercanas con tiempo de tránsito hasta de 30 días (primeras experiencias); Datos recientes dicen que las flores permanecen entre 17 y 20 días desde que se empaqueta en la costa norte de Colombia hasta el desembalaje en Holanda.

En la anterior gráfica y en el siguiente recuadro, se puede establecer los marcados niveles de exportaciones de flor cortada que tiene Colombia en transporte aéreo y la insipiente, pero no menos importantes cifras del transporte marítimo durante los últimos 5 años. Nótese que el transporte marítimo no ha llegado a representar el medio porcentual del total de la oferta colombiana de flores, es decir se calcula que está en el 0,44%

Tabla 4. Comportamiento de las exportaciones de flor colombiana

COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE FLOR COLOMBIANA				
AÑO	TRANSPORTE AEREO		TRANSPORTE MARITIMO	
	PESO (TON)	FOB (MILES USD)	PESO (TON)	FOB (MILES USD)
2003	197.765	683.675	344	788
2004	191.613	703.677	256	1.210
2005	222.200	904.070	362	3.286
2006	223.611	967.057	676	3.873
2007	231.002	1.109.850	880	4.640
2008	240.242	1.150.245	1.012	5.105
VARIACION PORCENTUAL				
2004	-3,11%	2,93%	-25,62%	53,58%
2005	15,96%	28,48%	41,26%	171,61%

2006	0,63%	6,97%	86,79%	17,84%
2007	3,31%	14,77%	30,14%	19,81%
2008	4,00%	3,64%	15,00%	10,03%

Fuente. Proexport. 2010

Proexport, calcula que para este último trayecto, el costo de flete total se puede e reducir en un 100%, es decir el costo de flete aéreo por kilo desde Bogotá hasta Ámsterdam puede costar en promedio US\$2, si se exporta desde Bogotá pasando el contenedor por tierra hasta Cartagena ó Santa Marta y llegando vía marítima a Róterdam el costo del flete por kilo puede estar por debajo del dólar americano, y otras fuentes dicen que el costo de este flete a llegado a ser la tercera parte del flete aéreo.

Para nadie es extraño que este tipo de manejos y tiempos de transito van en contra de la vida útil de la especie en florero; la calidad y frescura de la flor se ve claramente afectada y es ahí donde se debe trabajar y mejorar los procesos de toda la cadena de abastecimiento.

La experiencia ha demostrado que no todas las flores se comportan de la misma forma en el transporte, siendo el clavel, el mini clavel y la alstroemeria las especies que han aguantado más y que presentan menos problemas y mermas en la calidad final.

Desde Bogotá se han hecho varias exportaciones enviando estas tres especies, pero también se continúan haciendo pruebas y adecuaciones constantes para lograr mejoras en manejos y comportamientos de otras especies como la rosa, aster, crisantemos, pompones entre otras.

Como era de esperarse, esta actividad ha traído con el tiempo el aumento de las oportunidades laborales, ya que esta logistica exige de cuidado, tiempo y mayor

especialización en este tipo de manejos y operaciones; claramente se ve el aumento operadores logísticos, agencias de carga, líneas marítimas como CSAV, CCNI, CGM-CMA, Maerk Line, Evergreen, Hamburg Sud e incluso Isabella Shipping (Línea naviera de los exportadores de Banano) entre otros, que quieren aportar experiencias y manejar esta naciente actividad en Colombia.

Holanda cuenta con una excelente infraestructura portuaria tiene más de 40 puertos entre principales y auxiliares, una de las mayores fortalezas de Holanda es contar con los puertos de Róterdam y Ámsterdam.

El reconocido puerto de Róterdam, está situado al Suroeste de los Países Bajos, es un puerto frutícola, con gran experiencia en el manejo de carga e instalaciones multipropósito, en los últimos años se ha posicionado como el principal puerto europeo, cuenta con rutas directas desde los principales puertos colombianos.

Existen servicios directos de transporte de carga vía marítima hacia Holanda y con conexiones en Róterdam, Hamburgo, Amberes, Manzanillo y Freeport desde los puertos de Buenaventura, Cartagena, Barranquilla y Santa Marta hacia los Puertos de Ámsterdam y Rotterdam. Los tiempos de tránsito oscilan entre 22 y 28 días (con conexión) desde Buenaventura y entre 17-19 días (directo) y entre 21 y 24 días (con conexión) desde la Costa Atlántica, y entre 15 y 19 días (directo) dependiendo la ruta de escogencia.

### 3. PROCEDIMIENTO EN EL DESPACHO MARÍTIMO

#### 3.1 LOGÍSTICA DE TRANSPORTE

**3.1.1 Cajas despacho marítimo.** La referencia más recomendable sería caja tabaco perforada sin aleta de dimensiones normales 94cm x 24,5cm x 21,5cm. La referencia no existe actualmente; ya se le comunicó a compras para explorar la posibilidad de realizar los cambios. Lo anterior no excluye que haya clientes que prefieran cajas con dimensiones y características diferentes. Por otra parte la calidad corresponde a las cajas que hasta ahora ha entregado Cartón de Colombia; dada su resistencia. La cantidad recomendada al estibar es de 4 cajas por tendido y 10 tendidos por estiba para un total de 40 cajas tabaco por estiba, es decir 20 cajas full.

**3.1.2 Estibas.** Deben ser en madera certificada de 1,10m x 1,0m y es necesario revisar las medidas una vez que lleguen a la finca. Cualquier error en la medida puede causar inconvenientes mayores al momento de realizar el cargue en puerto. Un contenedor normal de 40 pies requiere 22 estibas.

**3.1.3 Esquineros.** Se utilizan 4 por estiba. Con ellos se logra que las cajas se mantengan correctamente estibadas durante el viaje entre puertos. El uso de estos esquineros desde la finca también es recomendable para asegurar buenas

condiciones desde la salida de la finca. Lo anterior implica la recuperación y reutilización de esquineros en el puerto de salida.

**3.1.4 Inhibidores de etileno.** Se recomienda la utilización de bolsas de inhibidor de etileno para minimizar el efecto de este gas a lo largo del viaje marítimo.

## **3.2 TRAMITES ADMINISTRATIVOS**

Se realizan con el apoyo de Comercio Exterior quienes están pendientes de allegar toda la información:

- Carta de responsabilidad: igual a la que se expide para despachos aéreos.
- Permiso fitosanitario: expedido por el ICA.
- Carta al capitán del barco: donde se describen las condiciones en las que debe viajar la carga.

**3.2.1 Entrega del producto.** La fecha y hora de entrega del producto debe darse a las fincas de acuerdo a la llegada del vehículo que transportará la flor al puerto y este depende a su vez de la fecha y hora de salida del barco. Es necesario enviar listas de empaque a las fincas al menos 36 horas antes de la salida del producto de cada finca proveedora.



Fuente flores alborada

Se recomienda tener la flor con 12 horas de anticipación al despacho hacia puerto y asegurar un correcto preenfriamiento antes de ser enviada a la finca que consolida.

Debido a las características de viaje en estos despachos la flor debe ser fresca y se recomienda además la aplicación de fungicidas protectantes en cultivo durante los días previos a su corte.

**3.2.2 Vehículo.** Durante los días previos al despacho es aconsejable una visita al proveedor de este servicio con el fin de verificar las dimensiones y el estado tanto del vehículo de tracción (tractomula o cabezote) como del trailer o container que llevará la flor a puerto. Debe pedirse una desinfección de las paredes y piso como requisito previo. Lo anterior ayuda a asegurar la asepsia del despacho aunque este esfuerzo puede perderse en caso de cambio del trailer por motivos de fuerza mayor.



Fuente flores alborada

**3.2.3 Temperatura del tráiler.** La temperatura del tráiler debe estar dentro de los parámetros solicitados para la cadena de frío: de 0 a 2°C.



Fuente flores alborada



**3.2.4 Temperatura de las cajas al momento del cargue.** Con un correcto preenfriamiento y la entrega oportuna de las cajas en el cuarto de frío, el resultado será una temperatura adecuada para el despacho. Es importante tener en cuenta que esta temperatura será revisada tanto por la empresa encargada de la porción terrestre como por la naviera. Las temperaturas fuera de orden pueden ser argumento para rechazar posteriores reclamos por parte de los encargados de transporte tanto marítimo como terrestre.



Fuente flores alborada

**3.2.5 Estibado dentro del camión.** Una vez todos los anteriores elementos verificados y en orden, se inicia con el proceso de cargue. Una sana teoría recomienda realizar este proceso en tiempo inferior a 4 horas para nuestro caso. Vista interna del trailer refrigerado. Lo ideal es no preparar estibas al fondo del contenedor terrestre.



Fuente flores alborada

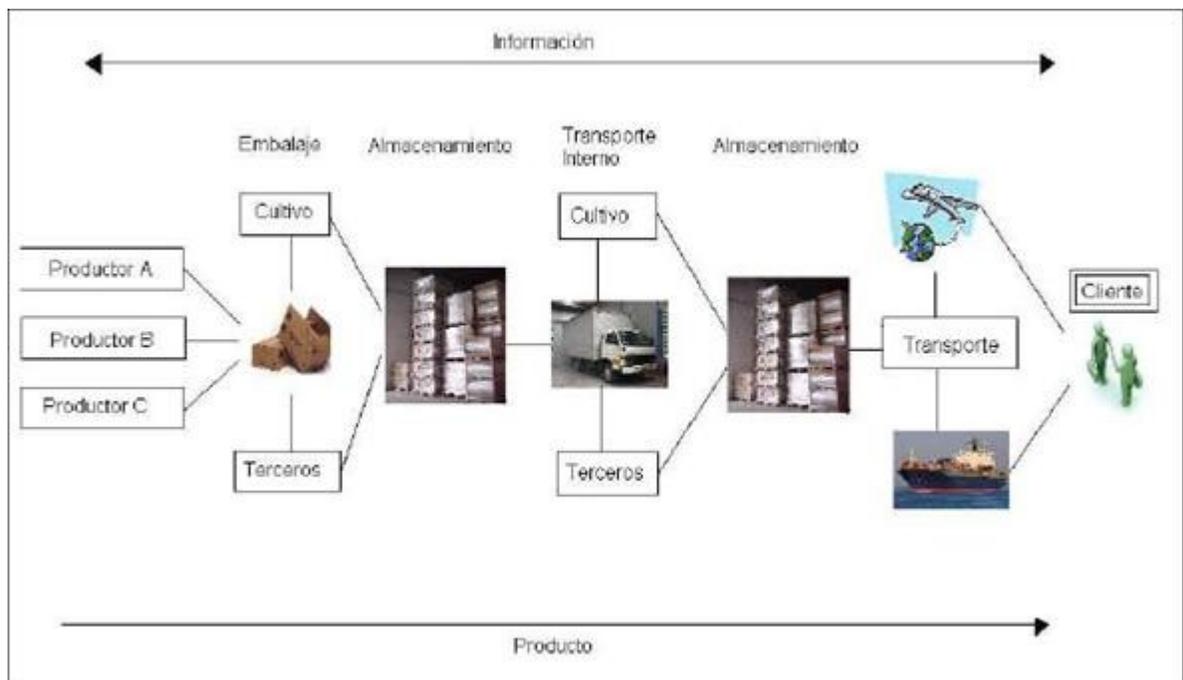


Fuente flores alborada

### **3.3 CADENA DE SUMINISTROS**

Para poder desarrollar una exportación es necesario tener un proveedor con una producción de calidad, que garantice la procedencia de la flor, y así lograr permanecer en el mercado de las flores, Con el objetivo de tener un proveedor adecuado

Gráfico 17. Cadena de Suministro



Los criterios y especificaciones a cumplir para la clasificación de proveedor de rosas y claveles para la Comercializadora son:

**Precio:** El valor de los tallos debe de ser el mínimo posible, agregándole a esto, debe de estar en la capacidad de ofrecer precios fijos a lo largo del año, independiente de la temporada y la TRM (Tasa Representativa del Mercado).

**Características de la Flor:** Para la exportación de rosas y claveles a Estados Unidos, no existe una especificación única del producto, (Largo, Ancho, Color, Peso), ya que estas características varían dependiendo la temporada, características las cuales el proveedor tiene que estar en capacidad de ofrecer.

**Certificados de Calidad:** Es necesario que el proveedor seleccionado tenga al menos un certificado de calidad, ya sea otorgado por Asocolflores o Flor Verde,

esto para garantizar la calidad de la flor. El exportar una flor con certificados de calidad genera un valor en el importador ya que es una muestra de que las flores exportadas son flores de calidad.

Un certificado de calidad<sup>35</sup> es el resultado de un proceso por el que los evaluadores o auditores de la entidad de certificación, examinan la conformidad del producto o sistema de gestión de acuerdo a la norma, si es conforme emitirán un documento público (certificado), que da fe del resultado del examen.

**Localización:** Los cultivos tienen que tener una ubicación geográfica cercana al puerto de salida, ya que de esto depende los tiempos de transporte interno, lo que disminuye la manipulación y el riesgo de dañar la cadena en frío que debe de conservar la flor.

**Certificación del ICA<sup>36</sup>:** Es necesario que el proveedor seleccionado tenga certificación ante el ICA, ya que esto es una muestra que se tiene control en sus procesos productivos, haciendo apta la producción para la exportación, donde se garantiza una flor libre de plagas. De igual manera la certificación ante el ICA es obligatoria para poder sacar la mercancía del país.

El certificado ICA es un certificado que otorga el Instituto Colombiano de Agricultura al productor certificando que cuenta con el Vo. Bo., para la exportación, sin este certificado no se puede desarrollar.

**Capacidad de Producción:** Los proveedores tienen que estar en la capacidad de abastecer los pedidos de la Comercializadora, para el caso de que se necesite un gran lote estén en capacidad de satisfacer la demanda de la empresa exportadora.

---

<sup>35</sup> Bureau Veritas Certification. Disponible en: <http://arr.carm.es/Agencia/doc/CertificadoDeCalidad.pdf>

<sup>36</sup> ICA. Instituto Colombiano de Agricultura

Para la selección del proveedor es necesario establecer si la cuantía requerida es pequeña, moderada, o grande, ya que la selección debe ser considerada en relación al tamaño físico del producto, a su valor unitario y las facilidades de elaboración y entrega que los proveedores tengan disponibles. Si la cantidad es pequeña, moderada o grande, influirá decisivamente para escoger el proveedor, ya que eso determina si el proveedor está en la capacidad de cumplir las necesidades de la Comercializadora.

En el caso que la exportación sea en una cantidad pequeña, el tener un proveedor pequeño genera ciertos beneficios tanto en precio como en servicio, ya que son proveedores que están en crecimiento y buscan una posición en el mercado, lo que hace que enfoquen sus servicios de una mejor manera, agregándole a esto que manejan precios bajos y ser competitivos.

**Tiempos de entrega:** El productor tiene que asegurar los tiempos de entrega, para así poder desarrollar la estrategia de la exportación de forma adecuada, ya que en el momento que el proveedor incumpla con el pedido se puede perder la exportación y el negocio. Cuando el tiempo de producción o transporte es igual o mayor al máximo establecido por la Comercializadora para la exportación, es razón suficiente para descalificar a ese productor como posible aliado, ya que no está en la capacidad de satisfacer las necesidades de la Comercializadora, entorpeciendo los tiempos de entrega y dificultando la continuidad de negocio con los clientes.

**Almacenamiento:** El cultivo debe contar con lugares adecuados para mantener la flor en caso que se necesiten almacenar antes de desarrollar el despacho al puerto de origen, lugar que debe de contar características como espacio, iluminación, humedad etc, esto con el fin de conservar las características del producto.

Los criterios y especificaciones establecidos anteriormente deben de ser ejecutados por el proveedor de rosas y claveles, ya que en caso de que no las cumpla puede entorpecer el proceso de exportación.

El precio ofrecido por los cultivos es el factor más importante, ya que de esto depende que la Comercializadora pueda ser competitiva en el mercado al cual se desea exportar. Cuando los precios son fijos la Comercializadora sabe cuál es el costo relacionado por cada tallo y puede hacer proyecciones de una manera más sencilla, ya que no depende de variables externas como lo son la TRM o la época del año, agregándole que el importador también recibirá precios fijos a lo largo del año.

En caso de que el productor no pueda ofrecer la flor con las características que se pide, dejaría a la Comercializadora fuera del mercado, ya que uno ofrece un producto con base a las preferencias del consumidor.

Es obligatorio que el proveedor este certificado ante el ICA, por que de esto depende que la mercancía pueda salir del país, este es un factor vital al momento de hacer la selección del proveedor.

Es necesario que el proveedor productor tenga la capacidad de satisfacer la demanda de la empresa, ya que en el dado caso que la Comercializadora desee hacer una exportación con un gran volumen, y el proveedor no pueda cumplir, dejaría en una mala posición a la Comercializadora frente a los clientes, lo que podría hacer que se pierdan varios negocios.

Cuando el proveedor tiene certificados de calidad internacional como los son el certificado otorgado por Flor Verde de Asocolflores, disminuye el riesgo de una mala flor, agregándole a esto que es un producto con una acogida más fácil por parte del cliente.

Los criterios y especificaciones establecidos por la Comercializadora Internacional se generan con el fin de desarrollar una selección de proveedores adecuado y así garantizar un producto de calidad para la exportación.

### **3.4 OPERADOR LOGÍSTICO**

Contar con un operador logístico para el proceso de exportación adecuado es de suma importancia, ya que de este proceso depende la calidad de la flor cuando llega al puerto de destino. Es necesario que el operador logístico seleccionado cuente con la capacidad adecuada y garantice un excelente trato a la flor.

Existen varias opciones para transportar mercancía, ya sea férreo, terrestre aéreo, marítimo, y/o por ductos, para lo cual se va a establecer la mejor opción para el envío de rosas y claveles desde Colombia hasta Holanda.

La selección del modo de transporte depende de las características que debe de tener el servicio. *“The Selection of a mode of transportation or service offering within a mode of transportations depends on a variety of service characteristics”<sup>37</sup>*, por esta razón es necesario establecer las características que debe de cumplir el operador logístico para el transporte de rosas y claveles a Estados Unidos.

En entrevistas con Martha Prieto<sup>38</sup> (subdirectora de servicios internacionales de Thomas Express – UPS), se establecieron los parámetros que debe de cumplir el operador logístico para la exportación de rosas y claveles, para poder tener en cuenta como opción para desarrollar la exportación. *“Aparte de las características que debe de cumplir el operador logístico, el costo en el que se incurra, es el más*

---

<sup>37</sup> BALLOU, H. Ronald. Business Logistics Management. New Jersey: Third Edition, Prentice Hall, Englewoods cliffs. p. 477.

<sup>38</sup> Servicio Internacional UPS. Thomas Express. Bogotá, Enero 15, 2011

*importante en la toma de cualquier decisión, ya que en caso de tener un costo alto, es probable se dificulte vender cualquier producto en el exterior”<sup>39</sup>.*

El costo del transporte es el factor más importante en la actualidad para la selección del proveedor logístico para el envío de las flores, (*“Inexpensive Transportation also contributes to reduced product prices. This occurs not only because of the increased competition in the market place but also because transportation is a component cost along with production, selling and other distribution costs that make up aggregate product cost. As transportation becomes more efficient, as well as offering improved performance, society benefits through a higher standard of living<sup>40)</sup>”*) esto debido a que cuando el costo es alto, incrementa el valor por cada tallo para la venta.

**Mantener la cadena en frío:** Es necesario que el proveedor cuente con los mecanismos suficientes para no romper la cadena en frío que debe tener la flor, ya que de esto depende la calidad de la misma, debe de contar con cuartos refrigerados.

- **Tiempos en tránsito y entrega:** Las entregas tienen que tener un tiempo establecido fijo lo que ayuda a facilitar una entrega de la mercancía en el puerto de llegada con el cliente.
- **Tracking:** El operador logístico seleccionado tiene que ofrecer un servicio de seguimiento del pedido a través de Internet, lo que facilita a la Comercializadora saber el estado del envío, en que tramite se encuentra y en donde se encuentra.

---

<sup>39</sup> PRIETO, Martha. Thomas Express, Bogotá, 2009

<sup>40</sup> BALLOU, Op. cit., p. 161

- **Seguro:** En caso de pérdida, daño o robo el operador logístico seleccionado tiene que pagar el valor total no solo del envío, de la mercancía también, ya que en caso de algún evento, no sea la Comercializadora quien tenga que pagar por los daños causados y reposición de la mercancía.
- **Almacenamiento:** El operador logístico debe contar con lugares adecuados para mantener la flor en caso que se necesiten almacenar antes de desarrollar el embarque, lugar que debe de contar características como espacio, iluminación, humedad etc, esto con el fin de conservar las características del producto.

En la actualidad existen una oferta significativa para el transporte de rosas y claveles a Holanda que cumplen con los parámetros para conservar la calidad de la flor, por este motivo el precio del transporte es el factor más importante para la selección.

#### 4. EMBARQUE MARITIMO VIA SOCIEDAD PORTUARIA CARTAGENA

Analizando la situación actual en la que el petróleo sube desmesuradamente de Precio y los aeropuertos se han hido privatizando o concesionando, lo que ha encareciendo los costos de alquiler de bodegas y de oficinas, la migración de la carga Perecedera hacia el modo marítimo crece día a día, los mejores ejemplos se muestran en Chile con las frutas y en Perú con los espárragos. Por otra parte en

Colombia ya se están despachando mensualmente más de 90 contenedores llenos de flores con destino a Europa y ya se están haciendo los respectivos ensayos para hacer lo mismo Estados Unidos y el Asia.

Es por esto que Dentro de la cadena logística de exportaciones de flores vía marítima se debe resaltar la importancia que tiene la S.P.R.C para poder ejecutar este proyecto a su cabalidad, mediante el proceso virtual para que cada exportador desde su sitio de trabajo logre anunciar toda su carga en el sistema comunitario así.

- Dueño de carga o SIA genera documento Autorización de Retiro e Ingreso de Mercancía, a través del sistema SPRC Online (Sistema Comunitario)
- Entrega documento impreso al conductor completando los datos del conductor y el camión. Puerto recibe la carga (contenedor o carga suelta)
- Dueño de carga o SIA genera documento Solicitud Autorización de Embarque-SAE, a través del sistema aduanero SYGA
- Dueño de carga o SIA genera documento Autorización de Embarque-AE, a través del sistema aduanero SYGA, y lo radica en el sistema SPRCO Line (Sistema Comunitario), previo el pago de los servicios portuarios generados por la carga.
- Puerto recibe documento y “Da aviso” a través del sistema aduanero SYGA.

- Dueño de carga o SIA, hace seguimiento a las transacciones bien sea en SYGA o en SPRC Online.
- El resultado aduanero y demás bloqueos de las distintas autoridades puede ser consultado en SPRC Online.
- En caso de un requerimiento de inspección por parte de alguna autoridad, es necesario solicitar la movilización en la ventanilla 11 de Servicio al Cliente. Los desbloques posteriores a la inspección, se pueden validar en SPRC Online.
- Dueño de carga o SIA, entrega impresión de las transacciones al Agente Naviero y continúa haciendo seguimiento hasta el embarque de la carga.

La principal condición para realizar estos despachos es la de mantener la cadena de frío en todo momento, es decir en el puerto de salida S.P.R.C siempre se debe garantizar esta, por ese motivo debe contar con una infraestructura que garantice la completa unión con la puerta del camión y que comunique con el contenedor. Es decir un contenedor de transferencia (*sorting container*).

Es importante calibrar el contenedor a una temperatura de 1°C, 70% de humedad relativa y 0% de ventilación se debe llevar registros de verificación de

temperaturas durante el traslado de la carga del camión al contenedor en el puerto de salida.

En este proceso de exportaciones de flores vía marítima la S.P,R,C ha logrado el apoyo de la ANANCO con el fin de garantizar el buen embarque sin ningún tipo de contaminantes para estas, cabe notar que la SPRC para este tipo de producto tiene un trato especial con el TERMINAL CUT-OFF no siendo estrictos con estos exportadores debido a lo delicado de la carga .

Es decir para estas exportaciones no rige la regla de las 10:00 y 16:00 para estos productos, el TERMINAL CUT-OFF varía de acuerdo a la ETA de la MOTONAVE de Embarque, si la motonave tiene ETA para 11/04/2011 15:00 a estas cargas se les daría espera hasta las misma 15:00 .

En estos momentos la S.P.R.C para estos procesos cuenta con 2 sortie container para realizar estas operaciones de CROSS DOCKING para esto es necesario hacer una correcta programación y planeación de llenados de estas cargas con el objetivo de optimizar el uso de estos APARATOS.

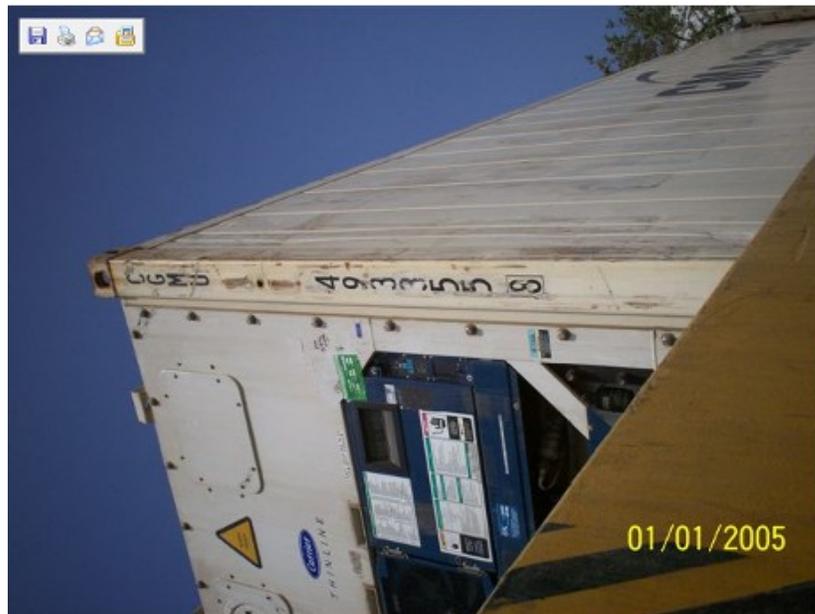
#### 4.1 PROCESO DE LLENADO DE CONTENEDOR REFRIGERADOS DE FLORES

Al llegar el camión termo King al puerto este realiza su radicación de carga a través de las basculas y bodega, este camión se direcciona hacia el sitio de llenado estipulado para estas operaciones.

La naviera para estos manejos ya ha asignado 1 unidad Refrigerada para ser llenada la cual previamente ha sido inspeccionada por parte de ANANCO y técnicos para permitir su llenado por medio del sortie container.

##### SORTIE CONTAINER

Contenedor refrigerado utilizado con el fin de mantener la cadena de frío durante las operaciones de llenado, vaciado y trasvase de carga refrigerada.



Fuente SPRC



Fuente SPRC

#### LLENADO EN CROOS DOCKING DEL CONTENDOR

En esta parte de la operación el camión termo King se dirige a la zona de llenado, Plataforma compuesta por dos contenedores refrigerados de 40 comunicados por rampa de acceso que maneja una temperatura uniforme con maquinas independientes utilizada en las operaciones de llenado, vaciado y trasvase.



Fuente SPRC

### INSPECCION Y LLENADO DEL CONTENEDOR

Esta operación de inspección y llenado es realizada en coordinación con la Policía nacional la que esta asegurando que la carga no está contaminada



Fuente SPRC

### INSPECCION Y LLENADO DEL CONTENIDOR

Las pallets previamente armadas por el exportador son desarmadas en su totalidad para realizar esta inspección al momento de realizar la operación de llenado



Fuente SPRC

#### ARMADO DE PALLETS EN EL CONTENEDOR

Previa autorización de la policía nacional se rearmen las pallets en forma idéntica enviada por el cliente exportador y colocando cada una de esta en su sitio final en el contenedor



Fuente SPRC

#### VERIFICACION DE TEMPERATURA

El monitoreo de la temperatura durante la operación se realiza verificando la temperatura de suministro y la temperatura de retorno en el display del equipo. Esta verificación debe realizarse cada media hora en caso de no contar con termómetros internos ubicados dentro del contenedor.

## 4.2 NUEVO PROYECTO

En estos momentos este proyecto es viable la S.P.R.C está diseñando otro tipo de tratamiento par estas cargas es decir un proyecto ambicioso donde toda la operación de Cross Docking la harían en cuarto fríos así la transferencia de cargas tendría un trato más tecnificado y menos rudimentarios con el fin de preservar su calidad y agilizar los tiempos de llenados



Fuente SPRC

Se reduce el tiempo de descarga (distribución). Se minimiza la exposición de la carga a la temperatura ambiental. Garantiza la cadena de frío para llenado, vaciado de contenedores refrigerados. Inspecciones sin que se dañe la mercancía, el exceso de personal en las operaciones estar disminuido, solo el personal estrictamente necesario será el presente en cada operación , En este proyecto al tener más rampas de acceso se podrán realizar operaciones simultáneas lo que aligera el trámite aduanero par el posterior embarque.

## CONCLUSIONES

Aquí, se exponen las razones por las cuales el país de Holanda se hace un gran destino de exportación de flores colombianas.

A pesar de que el país holandés es el mayor exportador de flores en el mundo y sobre todo de la Unión Europea, se trata de mostrar cómo esta amenaza se puede convertir en una gran oportunidad de negocio.

Como primero; la mayoría de flores que exporta Holanda a la Unión Europea son flores reexportadas lo cual quiere decir, que Holanda importa flores de terceros países y luego las exporta al resto de la Unión Europea, esto hace que las flores no solo se vendan en el mercado holandés sino que también se vendan en otros mercados europeos, ósea que se abarcan mas mercados (se expande). Echo que posiblemente no ocurriría si se exportara a cualquier otro país y sobre todo si tenemos en cuenta que los mercados europeos son los mayores consumidores de flores en el mundo. Aumentaría más la demanda de pedidos por parte de Holanda dado que no solo tendría que satisfacer su demanda interna sino también su demanda externa.

Otra razón es su cultura. Los europeos prefieren productos “europeos” razón por la cual se hace necesario entrar en estos países con un respaldo local (si se quiere tener éxito); en este caso Holanda sería el respaldo, no solo por ser un país de Europa sino también, por su gran posicionamiento y reconocimiento en el mundo como mayor exportador de flores.

La relación costo- beneficio también se aplica en la logística de este mercado, ya que en Colombia existen rutas directas hacia Holanda tanto marítimas como

aéreas, mientras que si miramos otros países que también son considerados grandes mercados para las flores, se tendría que hacer escala en otro país lo que implicaría mayores costos. Esto se da gracias a la ubicación geográfica de Holanda.

Los beneficios arancelarios y las buenas relaciones comerciales entre Colombia y Holanda hacen que se generen grandes beneficios.

La economía de este país es otro punto a favor, su superávit, su baja tasa de desempleo, su baja inflación, su crecimiento económico a pesar de ser un país maduro, su alto ingreso per cápita por persona, y su alta adquisición de flores por persona hace muchísimo más rentable exportar a este país

Otra gran ventaja con la que cuenta Colombia es el sello florverde. Ya existen 56 empresas en Colombia certificadas con este sello esto es una gran ventaja competitiva en este mercado ya que la unión europea es muy exigente en cuanto normas de calidad, cuidado de medio ambiente y desarrollo social, la obtención de este sello garantiza la aplicación de todas estas exigencias.

Además queda demostrado estadísticamente como las exportaciones de flores van en aumento cada año.

Se puede concluir que las exportaciones via marítima Desde el año 2007 cuando SPRC inicio con este proyecto hasta la fecha se ha venido incrementando los volúmenes de despacho (ver recuadro)

Tabla 5. Despachos de la SPRC desde 2007 A 2010

PUERTO	AÑO	TEUS	TONELADAS
COCTG SPRC	2007	114	1368
COCTG SPRC	2008	234	3528
COCTG SPRC	2009	330	3960
COCTG SPRC	2010	367	4404

Fuente SPRC

La flor que escogimos para exportar es la rosa. A pesar de que el mercado europeo prefiere flores exclusivas, novedosas y de moda cabe anotar que estas serán de agrado solo por corto tiempo, mientras que la rosa es la más usada y popular en este mercado y sus importaciones en vez de decrecer, aumenta en importaciones, lo cual demuestra que aunque es tan tradicional su uso nunca descenderá. la orquídea también es una flor que tiene mucho futuro en mercados europeos. La clasificación arancelaria de este producto en Colombia es: 0603104000.

Es necesario mirar hacia otros países como posibles mercados de productos colombianos y aquí demostramos como Holanda puede convertirse en un gran destino de exportación.

## RECOMENDACIONES

El proyecto surge de la carencia de una logística de exportación marítima clara en el sector de los floricultores , dado que por lo menos hace 25 años se ha manejado bajo el medio de transporte aéreo y con el propósito de optimizar los costos, se presenta la oportunidad de explorar el sistema marítimo y ofrecer a los floricultores esta importante alternativa permitiendo así una mayor competitividad en los mercados del exterior, para lograrlo se requiere de un proceso investigativo que permita un diseño de la logística específica, así mismo se requiere de una sintonía entre los diferentes actores (Cultivo, transportador terrestre, ICA, terminal marítimo, línea naviera, policía Antinarcoóticos entre otros). Que permita crear una estrategia en la cual la carga perecedera en este caso flores tengan un tratamiento especial es decir, aminorar las inspecciones , el desarme de pallets y crear una cultura sana entorno a estas exportaciones

Para futuras investigaciones sobre este proceso de exportaciones via marítima de flores seria muy útil para los exportadores cuantificar las perdidas y costos que podrian asumir o tener en cuenta por hechos fuera de su dominio como derrumbes en carreteras, paros camioneros , olas invernales o fuerza mayor.ademas de las mermas que se puedan presentar por maltarto de carga en el transporte

## BIBLIOGRAFÍA

GUÍA para exportar a Holanda. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Proexport Colombia

PIZANO, Marta. Floricultura y medio ambiente; La Experiencia Colombiana. 1997.  
ARGÜELLES, Germán. Ingeniero Agrónomo, PHD, con experiencia en el sector floricultor de 11 años.

<http://spanish.iic.int/projects/view.asp?id=61&printview=1>. Año 2010

<http://www.ica.gov.co/Importacion-y-Exportacion.aspx>. Año 2010

<http://www.proexport.com.co/vbecontent/library/documents/DocNewsNo8844DocumentNo7307.PDF>. Año 2010

<http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra363.pdf>. Año 2010

[http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/specials/2003/responsabilidad\\_social/newsid\\_315000/3150346.stm](http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/specials/2003/responsabilidad_social/newsid_315000/3150346.stm). Año 2011

[http://www.productosdecolombia.com/independiente/Tienda\\_de\\_las\\_Rosas/flores\\_rosas.asp#tallos](http://www.productosdecolombia.com/independiente/Tienda_de_las_Rosas/flores_rosas.asp#tallos). Año 2010

<http://www.aduacarga.com/VBeContent/newsdetail.asp?id=123&idcompany=125&idmenucategory=547.m>. Año 2010

<http://es.wikipedia.org/wiki/Panamax>. Año 2010

<http://encolombia.com/economia/Glosariodenegociosinternacionales.htm>. Año 2010

[http://www.educarm.es/templates/portal/images/ficheros/websDinamicas/227/secciones/735/contenidos/4240/glosario\\_terminos\\_maritimo\\_portuarios.pdf](http://www.educarm.es/templates/portal/images/ficheros/websDinamicas/227/secciones/735/contenidos/4240/glosario_terminos_maritimo_portuarios.pdf). Año 2010

Tomado el 7 de Julio de: <http://es.thefreedictionary.com/flor>. Año 2010

<http://encolombia.com/economia/Glosariodenegociosinternacionales.htm>. Año 2010

<http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/21/transmultiinter.htm>-- Año 2011

[http://www.larepublica.com.co//archivos/EMPRESAS/2009-06-16/flores-colombianas-analizan-el-transporte-via-maritima\\_76295.php](http://www.larepublica.com.co//archivos/EMPRESAS/2009-06-16/flores-colombianas-analizan-el-transporte-via-maritima_76295.php). Año 2011

[http://www.magnumlogistics.com.co/index.php?option=com\\_content&task=view&id=84&Itemid=29](http://www.magnumlogistics.com.co/index.php?option=com_content&task=view&id=84&Itemid=29). 2011. Año 2010

[http://www.freshplaza.es/news\\_detail.asp?id=1231](http://www.freshplaza.es/news_detail.asp?id=1231). Año 2011

[http://help.sap.com/saphelp\\_40b/helpdata/es/dd/5607e7545a11d1a7020000e829fd11/content.htm](http://help.sap.com/saphelp_40b/helpdata/es/dd/5607e7545a11d1a7020000e829fd11/content.htm). Año 2010

<http://es.thefreedictionary.com/flor>. Año 2011

<http://www.emercatoria.edu.co/paginas/volumen2/pdf01/aspectos.pdf>. Año 2011

<http://www.mincomercio.gov.co/econtent/documentos/EstudiosEconomicos/ExpoDiembre2008.pdf>. Año 2011

<http://www.mincomercio.gov.co/econtent/newsdetail.asp?id=6442&idcompany=1>. Año 2011

[http://camara.ccb.org.co/documentos/3520\\_Flores\\_-\\_PEER\\_2007\\_-\\_2019.pdf](http://camara.ccb.org.co/documentos/3520_Flores_-_PEER_2007_-_2019.pdf). Año 2010

<http://www.proexport.gov.co/VbeContent/library/documents/DocNewsNo8844DocumentNo7305.PDF>. Año 2011

<http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra170.pdf>. Año 2010

<http://www.google.com.co/search?hl=es&q=como+exportar+las+flores&btnG=Buscar&meta=cr%3DcountryCO>. Año 2011

<http://www.ica.gov.co/getdoc/22460f45-f072-4e69-ad41-022027e8fc13/flores-definitivo-07.aspx>. Año 2011