

**DIPLOMADO DE PROFUNDIZACIÓN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT Y
LOGÍSTICA (OPCIÓN DE TRABAJO DE GRADO)**

GRUPO: 207115_12

Presentado por:

IVAN DARIO CADAVID RAMIREZ

COD. 80.063.867

ROBINZON HERNÁNDEZ MORA

COD. 1.071.548.390

SINDY DANIELA CELIS PRADA

CÓDIGO: 1098694187

DIANA MARCELA ARENAS

COD. 1.095.813.665

ALLAN CAMACHO DUARTE

COD. 1098665074

Presentado A:

YOLIMA ZENITH AREVALO

Tutora

Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD)

Escuela de ciencias básicas tecnología e ingeniería (ECBTI)

Mayo de 2019

INTRODUCCIÓN

En estos momentos en donde la Logística está en auge, se dará a conocer como es el manejo del Supply Chain en el ámbito de las empresas de Flores de nuestro país, de igual manera se analizara con lo aprendido en el transcurso del semestre en el diplomado de profundización de Supply Chain Management y Logística para realizar el trabajo final, y así mismo poder dar un entendimiento de cómo es la competitividad entre los mercados de Colombia y Holanda en el ámbito de la Logística en el temas de las flores a nivel internacional.

OBJETIVO

Analizar como el mercado de las flores en Colombia con respecto al de Holanda a nivel internacional, dando respuesta a las preguntas de la guía de actividades de la fase final del diplomado de profundización.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Responder la guía de actividades de la fase final
- Analizar cuál es la mejor estrategia de Supply Chain para la industria de las flores en nuestro país.
- Consultar la situación actual del sistema logístico de la industria de flores en nuestro país.

El grupo, apoyado en el estudio de caso “La Industria de Flores en Colombia”, procede a su lectura y da respuestas a las preguntas allí planteadas.

1. Elaboren un comentario sobre el caso.

Con respecto al caso de la industria de las flores en Colombia, puedo analizar que el sistema de exportación y los elementos que en el intervienen son bastante antiguos, ya que sus mecanismos de distribución no son del todo adecuados para transportar y distribuir un producto que requiere de tanto cuidado debido a su composición.

Es cierto que en el texto también se puede comparar el comercio de flores de Colombia con el de Holanda, y podemos observar que utilizan sistemas de distribución muy diferentes, es allí donde se empieza a marcar la diferencia y donde se evidencian los índices en las ganancias.

Holanda basa su producción, distribución y venta apoyándose en recursos de suelo y condiciones climáticas aptas para obtener un excelente producto, utilizando tierras extranjeras, pero sin perder el valor característico, así mismo utiliza medios de transporte modernos y sistemas de distribución actualizados lo que permite obtener mayores ingresos reduciendo en tiempos de distribución obsoletos y productos desechados.

Si analizamos la parte comercial de las flores en Colombia, nos encontramos con un panorama más desactualizado, lo que es realmente triste, ya que Colombia tiene suelos, clima y mano de obra que permite ofrecer flores de excelente calidad y visiblemente llamativas en su propia tierra, el inconveniente de nuestro país, es que somos netamente exportadores, nos quedamos solo ahí sin buscar ingresar en la globalización, innovar en el comercio, implementando nuevas herramientas sostenibles que aumenten la capacidad productiva distributiva y disminuya el margen de error.

2. Elaboren un cuadro comparativo de las competencias logísticas en (Sistemas de transporte, sistemas de información, gestión de la tecnología, gestión de tiempos, gestión de distribución), entre las flores de Holanda cultivadas en África, las flores colombianas, y la posible gestión propuesta por el grupo de trabajo para la industria de flores en Colombia.

| | COLOMBIA | HOLANDA |
|---------------------------------|---|--|
| SISTEMAS DE TRANSPORTE | <ul style="list-style-type: none"> • Utiliza aviones sin acondicionamiento. • Los sistemas de transporte son primitivos. | <ul style="list-style-type: none"> • Sus sistemas de transporte son más actualizados y modernos que agilizan el proceso de entrega. |
| SISTEMAS DE INFORMACION | <ul style="list-style-type: none"> • Sobre el producto solo lo conocen los compradores directos de la cadena de distribución. • No hay sistema de venta directa. | <ul style="list-style-type: none"> • Mediante las subastas la mayoría de clientes tienen acceso fácil y rápido al producto, logrando que se presente mayor difusión y venta. |
| GESTION DE LA TECNOLOGIA | <ul style="list-style-type: none"> • Manejan un sistema tradicional tecnológico. • Inadaptables a las nuevas tecnologías. | <ul style="list-style-type: none"> • Sistemas tecnológicos actualizados y modernos. |
| GESTION DE TIEMPO | <ul style="list-style-type: none"> • Las distancias en la distribución son bastante largas desde el país de origen hasta el país de entrega, generando pérdidas por largos tiempos. | <ul style="list-style-type: none"> • Las distancias entre Kenia y Europa son relativamente mucho más cerca para su cultivo y envío, haciendo que sus tiempos sean reducidos y optimizando el sistema de distribución. |
| GESTION DE DISTRIBUCION | <ul style="list-style-type: none"> • Colombia solo entrega el producto al mayorista y hasta allí llega su comunicación. • Se rompe la cadena en frío por el proceso de almacenaje y por arancelas, por ende su distribución es lenta. | <ul style="list-style-type: none"> • Las flores llegan en mejor estado por los tiempos cortos y transporte haciendo que su distribución sea más rápida y eficiente. |

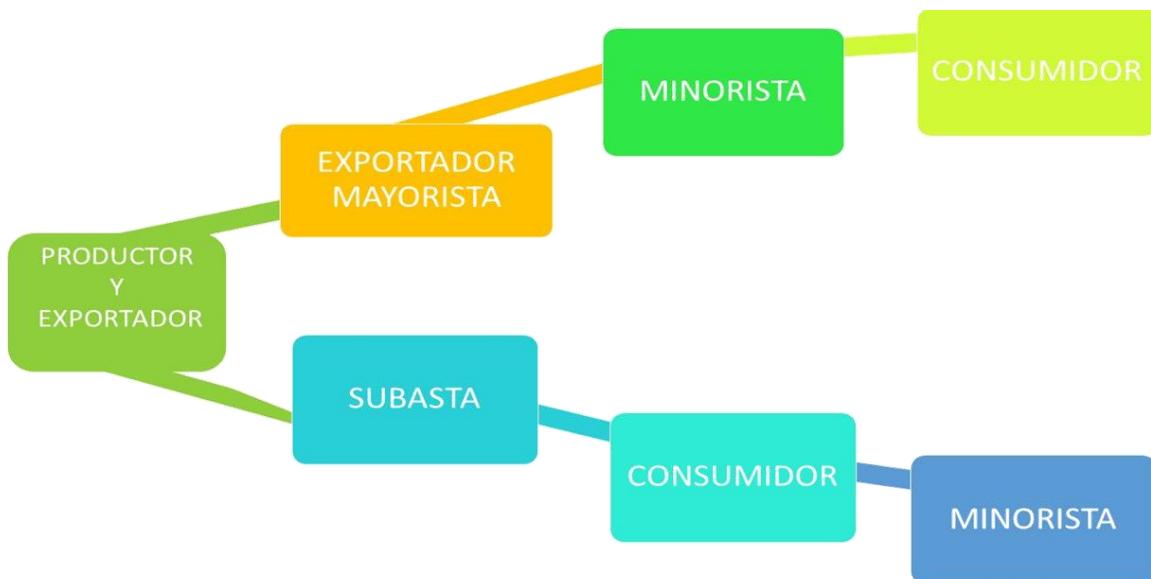
La gestión que como grupo podemos proponer consiste en actualizar el sistema de transporte mediante apoyo tecnológico, así mismo analizar los posibles inconvenientes que tiene la industria colombiana de flores desde su recogimiento y todo su proceso de almacenaje, distribución, y transporte.

El problema radica en que tenemos poco conocimiento acerca de la exportación en temas de globalización y así mismo no recibimos capacitación por parte de los entes encargados para el crecimiento comercial de la industria.

Si los empresarios de las flores implementaran un sistema de gestión integrado en la organización y comercialización extranjera basada en las nuevas tecnologías y nuevas herramientas de distribución y transporte, la industria podría implementar estrategias y así poder empezar a tener un crecimiento mayor en base al histórico.

3. Configuren la red de procesos que según criterio del grupo debe conformar el SL (Sistema Logístico) para el SC (Supply Chain) en la producción y venta de flores.

RTA:





4. Describan la filosofía de organización propuesta del SL.

RTA: De acuerdo a lo que propone el SL (Sistema Logístico) podemos determinar que la logística es entre otras cosas la encargada de la Distribución de Salida (transporte de las flores), también de la Distribución de Entrada (llevar las flores) y finalmente de la Distribución a la Inversa (desplazamiento de las flores no aceptadas o devueltas por el comprador). La filosofía de Organización del Sistema Logístico-SL se baja en la administración de toda la Cadena de Abastecimiento de las Flores.

Esta es un Filosofía concreta para el “Control del Flujo de los Materiales” (flores), por lo que se puede determinar como una administración en el entorno de la competencia de la Industria de las Flores, que maneja conceptos tan importantes como la Oportunidad y Rapidez en el suministro de los productos (flores), sin dejar de lado el Excelente Servicio, la Calidad Total y un Precio Competitivo en el producto final.

Se podrían determinar como objetivos de la Filosofía del SL-Sistema Logístico los siguientes:

- ✓ Mejor nivel de Servicio al Cliente.
- ✓ Disminución del Stock.
- ✓ Flexibilidad en la gama de productos (variedad de flores) y tiempos de entrega.
- ✓ Reducción de costos.

Para el caso de la Industria de la Flores en Colombia la Filosofía del SL-Sistema Logístico pueden aplicarse, ya que como se determinó no es un problema de globalización sino del manejo logístico de los floricultores colombianos que puede llevar a Colombia a perder este importante mercado internacional. Al aplicar esta filosofía seguramente se logrará que el mercado de las Flores Colombianas pueda realizarse en menor tiempo, menor costo, mayor competitividad y estrategias exitosas.

5. Para la red configurada en el punto 3, elaboren los diagramas de Flujo de Información, Producto y Dinero.

DIAGRAMA FLUJO DE INFORMACIÓN

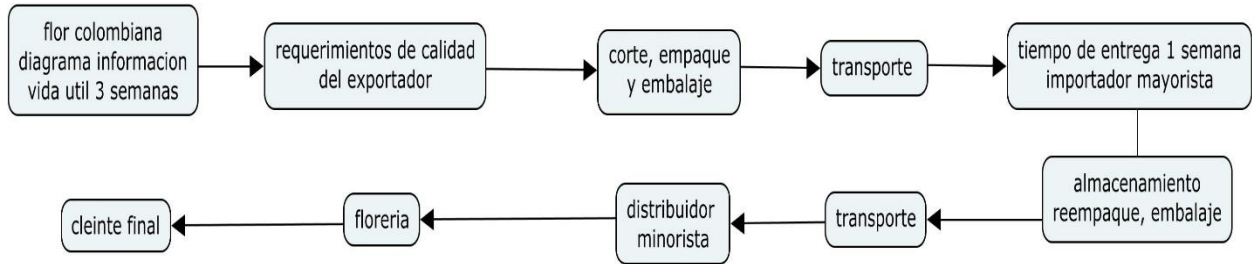


DIAGRAMA FLUJO DE PRODUCTO

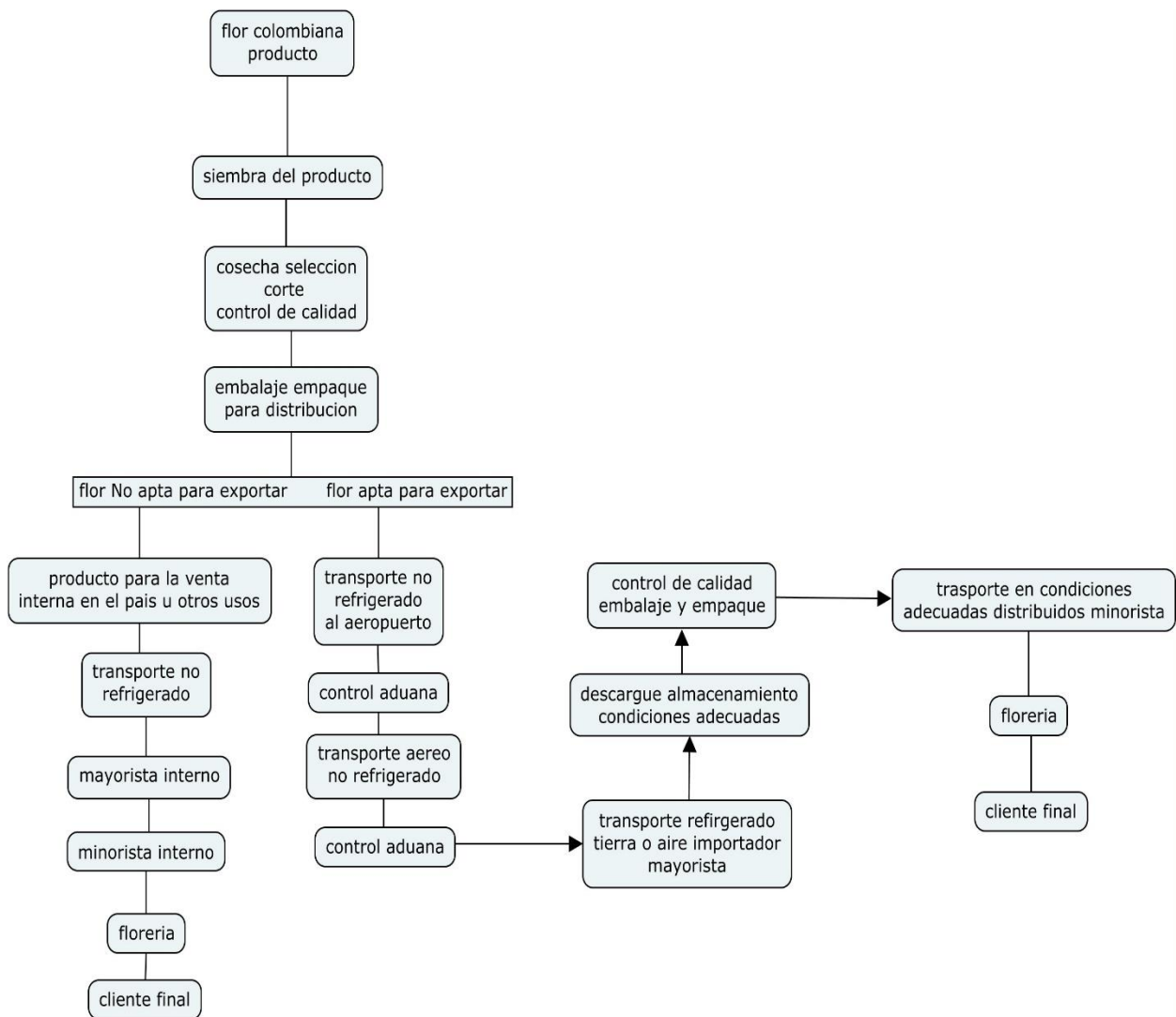
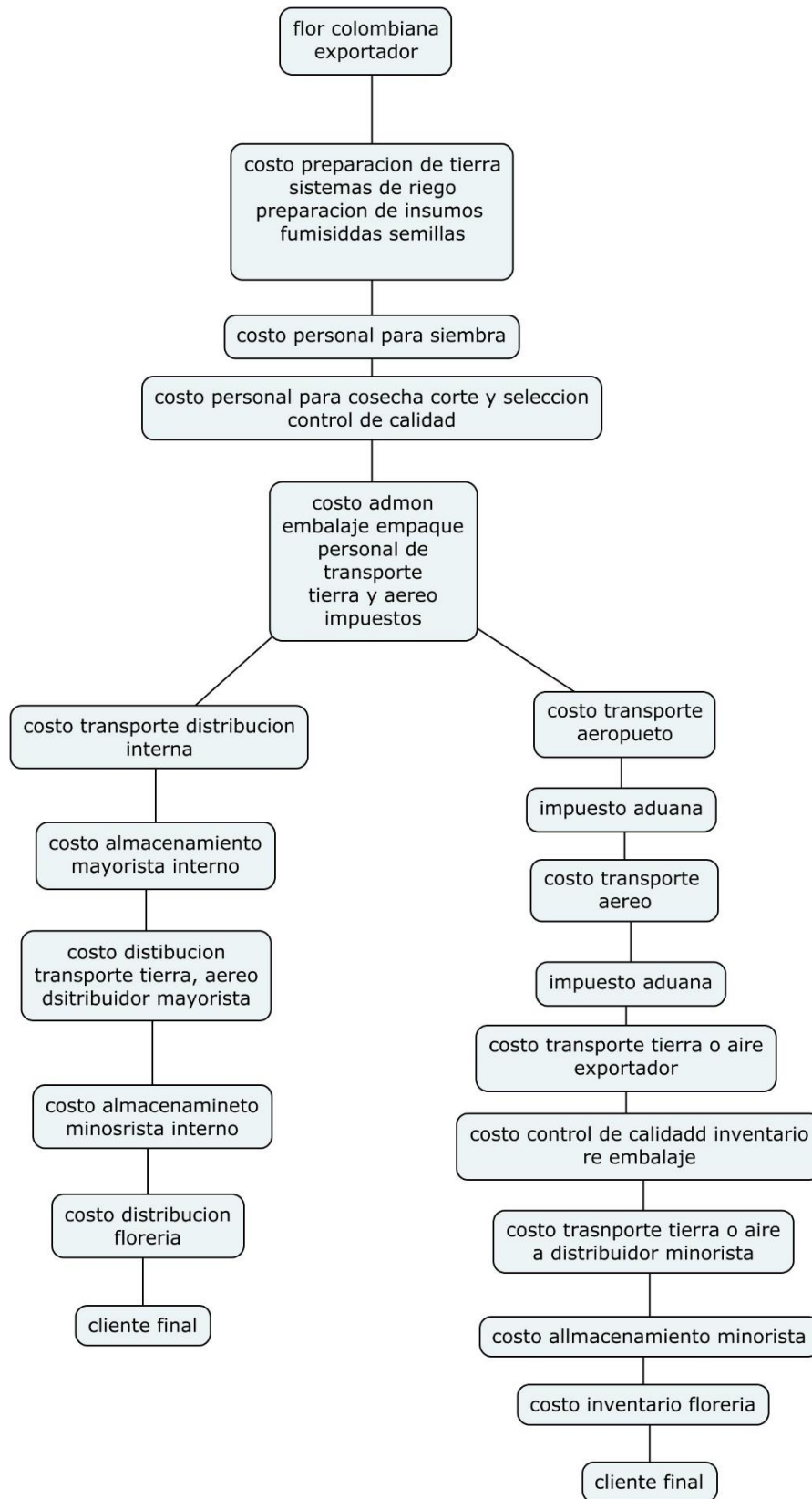



DIAGRAMA FLUJO DE DINERO






6. Un Sistema de Soporte a las Decisiones debe ser confiable, flexible a modificaciones de costos, razonable y de respuesta rápida. De acuerdo a esta afirmación, sugieran el tipo de información, que deberían compartir los socios del Supply Chain de la Industria de Flores en Colombia, para favorecer la cooperación mantener la confianza.

El productor colombiano tiene que aprovechar el gusto por su producto (la Flor), por el cliente y comenzar a generar un impacto positivo para la exportación del mismo, independiente del tipo de flor, de acuerdo al mercado y los consumidores de este producto, se evidencia que hay fechas en las cuales se ve un aumento de ventas por parte del exportador. Basado solo en estas fechas importantes Colombia vende cantidades exorbitantes que contribuyen a su economía, no solo generando trabajo en la mano de obra si no actualmente debe comenzar a integrar calidad en el transporte tanto por tierra como por aire con el fin de conservar mejor el producto final. Otro aspecto importante es que debido al renombre que tiene Colombia en las diferentes aduanas de los demás países, esto se ha convertido en un impedimento para la vida útil del producto que se exporta afectándolo drásticamente al no tener una cadena de frio continua hasta su consumidor final, por lo cual se ve afectado ya que si se rompe la cadena de frio, no solo su calidad se verá afectada si no su vida útil en general se reducirá.

Siendo así y en base a lo que contribuye al país la comercialización de las flores como un estandarte en el mundo, se debería comenzar por adecuar una parte del aeropuerto como mínimo, para el control de aduana y que el ente o personal a cargo de supervisar la exportación, sea capacitado adecuadamente para el trato de este producto ya que debido a su fragilidad puede afectar su vida útil. No solo por lo que contribuye a la economía de nuestro país, sino para dar comienzo a crear una mejor imagen acerca de nuestros productos en el exterior y la importancia que le damos al mismo.

Creo fielmente que dando ejemplo del tipo de trato que le damos a las mercancías que exportamos, así mismo serán vistos en el exterior, comenzando a generar conciencia y dando un trato similar en dichos países hacia donde se dirige el producto exportado. Este siendo un solo eslabón en la cadena de suministro a mejorar. Esto para no romper la cadena de frio.




Colombia es un país que por sus diversos climas puede producir flores de alta calidad todo el año, por lo cual comenzó a buscar mercados externos aparte de las fechas especiales para los destinos que exportan más flores, expandiéndose a nuevos mercados y fortaleciendo su marca en el mundo. También ha creado alianzas para fortalecer sus fallas logísticas y de transporte alargando la vida útil de la flor, además de investigar y producir otros tipos de flor menos perecedera, la cual se ha fortalecido.

Además de contribuir a ayudar a una de las economías que más benefician nuestro país se ha fortalecido la marca en el mundo.

Observando a países como Holanda, como establecen sus sistemas de producción, cadenas de suministro, subastas entre muchas otras formas de comercializar sus productos, y viendo que nosotros contamos con las condiciones idóneas de producción de la flor, no solo el productor se debe preocupar por la vida útil de este producto, sino que este debería ser favorecido por el gobierno.

El productor colombiano pienso que tienen que aprovechar el gusto por el cliente del producto colombiano (la Flor), independiente el tipo de flor de acuerdo al mercado y los consumidores de del producto hay fechas en las cuales ya se evidencia el aumento de producción y venta por parte del exportador, basado solo en estas fechas importantes Colombia vende cantidades exorbitantes que contribuyen a la economía, no solo generando trabajo en la mano de obra si no actualmente debe integrar calidad de transporte tanto por tierra como por aire. Otro aspecto importante es que debido al nombre que tiene Colombia en las diferentes aduanas de los demás países se ha convertido en un impedimento para la vida útil del producto que se exporta.

Siendo así y en base a lo que contribuye al país la comercialización de las flores como un estandarte en el mundo se debería comenzar por adecuar una parte del aeropuerto para el control de aduana con respecto a este producto perecedero ya que contribuye bastante a la economía de nuestro país y debido a la imagen que tenemos en el exterior.




Creo fielmente que dando ejemplo del tipo de trato que le damos a nuestros productos que exportamos así mismo serán vistos en el exterior comenzando a generar conciencia y dando un trato similar en dichos países hacia donde se dirige el producto exportado. Este siendo un solo eslabón en la cadena de suministro a mejorar. Esto para no romper la cadena de frío.

Esta opinión que se comparte es debido a los altos costos de que las empresas generadoras de trabajo eviten la adquisición de transporte adecuado para el tránsito de la flor por parte de cada una de ellas hacia los diferentes países donde se distribuye y a la imagen que tiene el país en el exterior. Además, contribuirá a ayudar a una de las economías que más benefician nuestro país que es la exportación de la flor.

Observando a países como Holanda, como establecen sus sistemas de producción, cadenas de suministro, subastas entre muchas otras formas de comercializar sus productos, y viendo que nosotros contamos con las condiciones idóneas de producción de la flor.

7. Desde las dos dimensiones de la excelencia de los Sistemas Logísticos (ventaja en costo y ventaja en valor, de la presentación vista en la unidad de Logística), expliquen como el diseño del sistema logístico propuesto por el grupo, para la industria de flores en Colombia, permite construir una ventaja competitiva.

Según los lineamientos explicados en la parte de Logística donde nos dice que la ventaja en costo lo que busca es la reducción de los costos de la entrega, y ventaja en valor busca crear mayor valor hacia los clientes en el mejoramiento de todos los servicios del Supply Chain, para el diseño del sistema logístico que se quiere como grupo para las empresas de flores. Primero que todo debemos de tener en cuenta de que se debe de tener menos procesos de los que se tienen actualmente, en qué sentido, en el que para poder tener una mejor competitividad y poder cumplirles a los clientes al menor costo, se necesita disminuir tanto protocolo que se lleva después del corte y post cosecha hasta que las flores llegan al cliente, ya que son muchos pasos desde el transporte al aeropuerto hasta el cliente final, en el momento en que se disminuyera unos de estos pasos se puede tener una mejor entrega y así mismo Colombia podría tener mejor competitividad con un país como lo es Holanda, de igual manera se disminuiría sustancialmente



los costos de los envíos, y el producto no le saldría tan costoso al cliente, sino por el contrario saldría a un menor costo final y hubiera mayor ganancia por cada docena de flores que se venda, pero lo más importante que se debe tener en cuenta es el cumplimiento de la entrega de los productos y al menor tiempo posible ya que si disminuimos el proceso, se puede entregar en menor tiempo y así mismo se puede ganar más competitividad a nivel internacional.


8. ¿Qué criterios usarían y cuál sería la estructura organizacional propuesta por el grupo, para la Gestión del Sistema Logístico y del Supply Chain, para la industria de flores en Colombia?

Los criterios que se utilizarían para poder saber la estructura organizacional serían los siguientes:

- Saber cuáles son los objetivos principales que tiene el grupo de Supply Chain para la empresa de la industria de flores
- Mirar cuales son los integrantes del Supply Chain de toda la cadena de valor, para así poder saber cómo se trabaja.
- Que todas las partes estén alineadas para el cumplimiento de los objetivos y para ser un mejor competidor a nivel internacional.
- Se sabrá cuáles son los principales proveedores y clientes que se tiene según la estructura que se vaya a manejar.

La estructura organizacional que se sugeriría para la industria de flores en Colombia sería la **“Estructura Horizontal”** puesto que con esta se puede saber la cantidad de niveles que se tienen en la parte de proveedores y de clientes, y se puede saber cuáles son los principales proveedores y clientes que se tiene que trabajar como equipo de Supply Chain y así mismo poder estar a la vanguardia de la Logística del mundo.

9. Si el grupo no desea establecer una función logística separada e identificable, ¿cómo podría lograrse la coordinación necesaria para la dirección efectiva de los procesos logísticos?



Para lograr una coordinación que permita la efectiva dirección de todos los procesos logísticos es necesario integrar las actividades que intervienen en el desarrollo de un producto hasta la entrega final al consumidor, esto se puede lograr mediante la administración de cadena de suministros, siendo que la logística hace parte de ésta, implementando y controlando el almacenamiento y flujo de los productos y servicios, así como toda la información relacionada a la misma para actividades necesarias como el control de inventarios y demás, generando un sistema eficiente relacionado a los menores costos y satisfacción al cliente.

1. Una vez leído el caso y dadas las respuestas a las preguntas allí planteadas, mediante un ejercicio de investigación, el grupo colaborativo debe consultar cual es la situación actual del sistema logístico de la industria de flores.

a. La Cadena de Valor de la Producción y Venta de Flores.

La Cadena de Valor de la producción de las flores según el ministerio de agricultura y de comercio exterior, la cadena de producción es la siguiente:

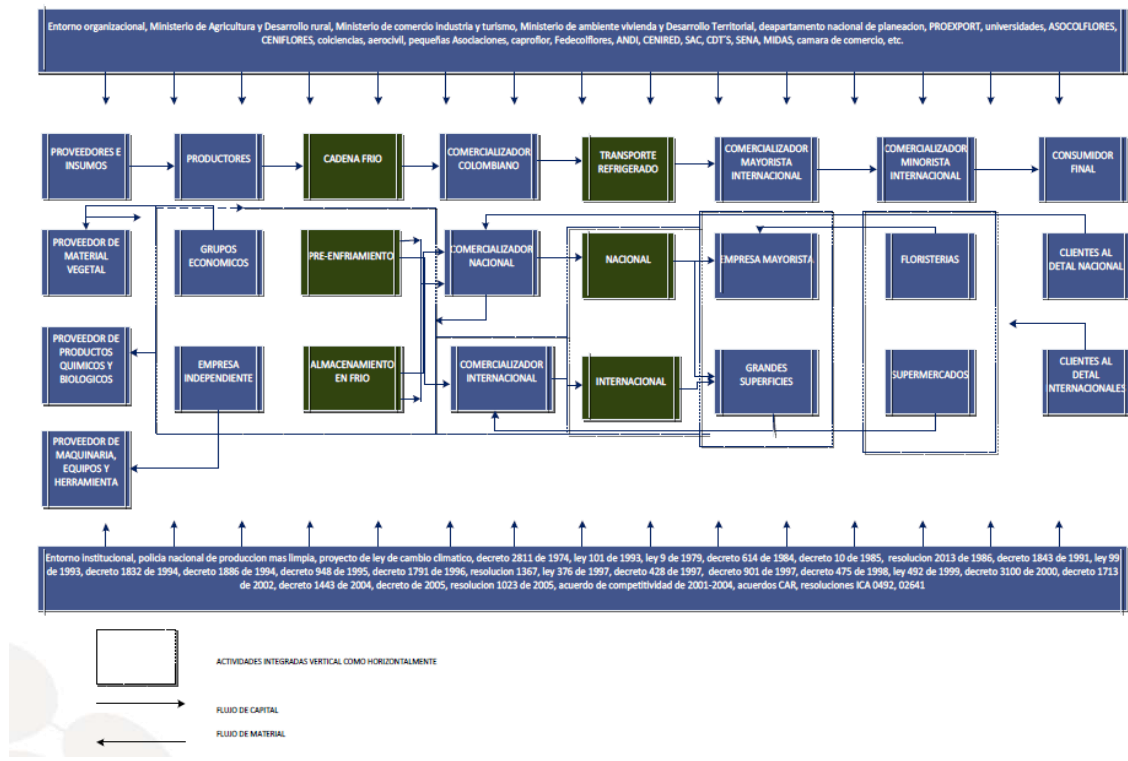


Figura 1. Diagnóstico de la Cadena Productiva.¹


Según los lineamientos del mercado nacional e internacional que tiene Colombia en el mercado tan importante de las flores a nivel mundial, es el segundo cortador de las flores donde el primer país es Holanda, y su mayor proveedor es en una 85 a 90 % es los Estados Unidos de América.

El total en ventas de este tipo es de U\$1200 millones que corresponden a unas 200 toneladas de flores que se dan en nuestro país, para los temas según la figura 1 se explicara cada uno de los ítems como está a continuación:

I. PROVEEDORES DE INSUMOS: en la cadena de valor se ve en varias opciones que son:

- Del material vegetal
- Proveedores agroquímicos
- Maquinaria para la producción de las mismas
- Insumos agroquímicos

¹ https://www.researchgate.net/publication/308108846_Analisis_para_la_Cadena_Productiva_de_Flores_y_Follaje

- 
- Material vegetal

II. PRODUCTORES: se subdividen especialmente en 2 grupos importantes para el mercado de las flores en Colombia que son:

- ❖ Grupos económicos: estos tienen de que pueden abarcar grandes cantidades de las flores para que sean trabajadas para la venta.
- ❖ Empresas independientes: estas no son tan indispensables como los grupos económicos, pero sirven para la post-venta de las flores.

III. CADENA DE FRIO: Entre este proceso podemos subdividirla en 2 grandes ayudas que son al pre-enfriamiento y el almacenamiento en frío, entre la cadena de producción este es un proceso vital ya que es allí donde se cuidan las flores y hace que estas se mantengan frescas para su respectiva entrega sin daño alguno.

IV. COMERCIALIZADORES COLOMBIANOS: esto son aquellos que están con una función de ser los intermediarios entre los mercados nacionales e internacionales, en este paso no actúan directamente ni los productores ni los vendedores.

V. TRANSPORTE DEL REFRIGERADO: en este ítem es algo muy importante que son 2 tipos diferentes, ya que son el transporte de la carga a nivel nacional e internacional ya que por la conservación de la cadena de frío se debe tener en cuenta la forma del mismo según el país de destino.

VI. COMERCIALIZADORA MAYORISTAS INTERNACIONAL: acá se encuentran los compradores que son en este caso las grandes empresas las cuales compran el producto a los cultivadores y luego las distribuyen a los minoristas, y también están las grandes cadenas que se encargan de la venta al consumidor final.

VII. COMERCIALIZADOR MINORISTA INTERNACIONAL: estos lo que hacen principalmente es hacer llegar las flores a los consumidores finales y a las filiales que se encargan de ello en los países que se vende las flores.



b. Liquidación actual de la venta de rosas en el exterior.

Actualmente, la exportación de flores representa para el mercado colombiano un 3,5 % de las exportaciones totales del país, generando más de 1.400 millones de dólares al año lo que representa un aporte del 17% del impuesto de renta del agro colombiano.

Según cifras publicadas por Pro Colombia, en 2018 las exportaciones totales del sector floricultor colombiano alcanzaron los US\$1.463 millones, correspondientes a 259.523 toneladas movilizadas; lo que representó un incremento de US\$57,9 millones y 11.394 toneladas respecto a igual periodo de 2017. Así, el valor exportado en 2018 aumentó con respecto a 2017 un 4,2% y las toneladas exportadas crecieron un 4,6%.


Pro Colombia informó que a diciembre de 2018 “Colombia exportó US\$116 millones de pompones (US\$1,8 millones más que en 2017), siendo esta la tercera variedad más exportada, sin incluir buques. Adicionalmente, otras variedades de crisantemos se exportaron por más de US\$36,5 millones en 2018. Esta categoría incluye variedades como pompones, desbotonados y pompón spider; siendo los principales mercados de exportación de estas variedades: Estados Unidos (77%), Chile (8%), Reino Unido (7%), Canadá (4%) y Australia (1%).

c. Situación de oferta de las flores colombianas.

En el 2016 el país exportó más de 225.000 toneladas de flores, casi todas producidas en Cundinamarca y Antioquia. Sin embargo, el cambio climático y la falta de mano de obra están afectando la productividad de este sector.

Comenzó la Feria de las Flores en Medellín y esta fiesta además de mostrar la hermosura de las diferentes variedades que existen en el país, recuerda que Colombia es uno de los mayores productores del mundo.

En el 2016 Colombia exportó más de 225.000 toneladas de flores, que representan más de 1.100 millones de dólares en ventas, siendo el índice de producción más alto de los últimos nueve



años. Uno de los datos más representativos del sector es que casi toda su producción se dirige a solo tres días del año. Un informe de Pro Colombia en 2015 reveló que la Navidad tiene un 30% de participación en las ventas del año, mientras que el Día de la Madre tiene el 25% y San Valentín (14 de febrero) el 20%.


Otro dato interesante es que solo dos departamentos del país concentran el 98% de la producción de flores. El Instituto Nacional Agropecuario (ICA) asegura que Cundinamarca produce el 69% y Antioquia el 29%, mientras que el 2% restante se reparte en los departamentos de Risaralda, Caldas, Quindío, Boyacá, Cauca y Valle del Cauca.

A pesar de esto el sector floricultor enfrenta dos grandes retos: el cambio climático y la disminución de mano de obra en los cultivos, los cuales amenazan el sostenimiento de este nicho de la economía nacional.

La variabilidad del clima trae consecuencias fitosanitarias, de productividad y de calidad para los cultivos de flores. “Cuando hace demasiado frío (heladas) las flores no germinan y, por el contrario, en épocas de calor intenso los botones florales son pequeños. Adicionalmente, bajo estas condiciones, los cultivos se ven expuestos a blancos biológicos, plagas y enfermedades que podrían afectar drásticamente su producción”, comenta Carlos Andrés Plazas, agrónomo de Syngenta.

Las flores son un producto muy delicado y si se suma la incertidumbre que generan los efectos del cambio climático, el sector puede dejar de ser atractivo para los trabajadores. De acuerdo con Asocolflores, cerca de 600.000 personas dependen del sector floricultor, donde el 65% de los trabajadores son mujeres y 64% de ellas son madres cabezas de familia. Sin embargo, en el primer semestre del año, hubo un 10% de déficit de personal en la temporada alta de producción de flores, San Valentín en febrero y Día de la Madre en mayo.

“Este año empeoró la rotación y ausencia de personal, lo cual es preocupante puesto que hubo una alta producción y demanda de flores. Por ejemplo, en tan solo una finca de 21 hectáreas de Guasca, Cundinamarca, para el Día de la Madre se cosecharon 900.000 rosas”, comenta Plazas.



Muchas fincas intentan combatir este fenómeno, otorgándoles bonificaciones a sus colaboradores. Asimismo, cada vez tienen que ser más rigurosas para garantizar que durante el proceso de siembra se respeten las normas que propenden por el cuidado de los recursos naturales: agua, tierra, aire, y hasta de su propia salud.

El sector floricultor exige una normatividad medioambiental rigurosa, la cual ordena cumplir con los requisitos de salud ocupacional, conocer los productos para la protección de sus cultivos, que utilizan a diario (dosis o cantidad a aplicar en la siembra), y saber cómo usarlos correctamente. Sin embargo, esto no será suficiente si no se trabaja en la mitigación de los efectos del cambio climático, muchos de los cuales aún resultan impredecibles. Sin duda, una tarea difícil.²

En 2018 las exportaciones de flores alcanzaron los US\$ 1.460 millones, que representan un aumento del 4,2% frente al 2017, cuando llegaron a US\$ 1.400 millones. Adicionalmente, este año se exportaron cerca de 260.000 toneladas que es un aumento del 4,6% con relación al 2017. El principal destino de las flores colombianas sigue siendo Estados Unidos que participó con el 78,1% de las ventas de flores al mundo. Le siguen Japón a donde se exportó el 3,6%, Reino Unido a donde se despachó el 2,8%, Canadá con el 2,7% de participación; Países Bajos con el 2,4%; España con el 1,7% y Rusia con el 1,6%, entre otros.

Aunque actualmente Colombia, mantiene un liderazgo como potencial exportador de flores, es necesario seguir fortaleciendo el tema logístico e innovación para mantener la competitividad.

² Recuperado de <https://sostenibilidad.semana.com/medio-ambiente/articulo/mercado-de-las-flores-en-colombia-asi-esta-este-sector/38350>



CONCLUSIONES

- Se analizó como esta Colombia ante el mundo especialmente con un país directamente competidor como lo es Holanda en el mercado internacional en el sector floricultor.
- La calidad de las flores colombianas es conocida a nivel mundial por su belleza, variedad y singularidad, sin embargo, exportador de este producto, debe comenzar a controlar mejor los sistemas de distribución, adquirir tecnología para conservar mejor la calidad de sus productos además de llegar a acuerdos con el gobierno para que se evidencie mejora al trato que las aduanas le dan al producto (flores). Aparte no debe considerar a los demás productores como competidores del mismo mercado sino como aliados ya que si se crean alianzas se puede idear un sistema logístico que disminuya los costos de distribución, hacer subastas en algunos casos, y como una agrupación exigir un buen trato del producto en las aduanas por parte de las personas a cargo y en las condiciones adecuadas.
- Colombia debe comenzar a mejorar sus sistemas de transporte con la tecnología adecuada para mantener la vida útil de un producto tan frágil como la flor. Además, el gobierno debe hacer énfasis en educar al personal encargado de supervisar las aduanas con el fin evitar que se rompa la cadena de frío. Para una mejora continua se deben hacer alianzas entre los exportadores y no competencia con el fin de compartir datos para fortalecer más la marca de flores colombianas.
- La búsqueda constante de nuevos mercados y nuevas especies de flores ayuda enormemente a los exportadores a mantener la diversidad y calidad.



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Estudio caso la industria de las flores en Colombia.

Diego Hernando flores. (2013). Análisis para la Cadena Productiva de Flores y Follajes desde las herramientas de Gestión Tecnológica. 2019, de researchgate Sitio web: https://www.researchgate.net/publication/308108846_Analisis_para_la_Cadena_Productiva_de_Flores_y_Follajes_desde_las_herramientas_de_Gestion_Tecnologica_Caso_de_Estudio_Rosas_Rosaceae_Analysis_for_the_Supply_Chain_of_Flowers_and_Foliage_from_Technology

Ministerio de agricultura. (2019). Diagnóstico de la Cadena Productiva. Sitio web: <https://sioc.minagricultura.gov.co/Flores/Documentos/006%20-%20Informes%20de%20Coyuntura/006%20-%20Inf.%20Coyuntura%20-%20Diagnostico%20de%20Cadena.pdf>

Medio ambiente. (2017). Así está el mercado de las flores en Colombia. 2019, de semana sostenible Sitio web: <https://sostenibilidad.semana.com/medio-ambiente/articulo/mercado-de-las-flores-en-colombia-asi-esta-este-sector/38350>

LOGISTEC supply chain and fullfilment. (2019). MERCADO DE LAS FLORES: DESDE COLOMBIA CON AMOR. 2019, de logistec Sitio web: <https://www.revistalogistec.com/index.php/logistica/global/139-logistica-global/3563-mercado-de-las-flores-desde-colombia-con-amor>