

# **ESTRATEGIA DE MERCADEO PARA LA EXPORTACIÓN DE LIRIOS ASIATICOS**

**LUIS MANUEL PRIETO MONTAÑEZ**



**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CEAD DUITAMA  
2004**

**ESTRATEGIA DE MERCADEO PARA LA EXPORTACIÓN DE LIRIOS ASIATICOS**

**LUIS MANUEL PRIETO MONTAÑEZ**

**Proyecto de Grado presentado como requisito para optar  
al título de: ADMINISTRADOR DE EMPRESAS**

**Ingeniero  
GONZALO PORRAS ESCOBAR  
Director**

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CEAD DUITAMA  
2004**

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

---

---

---

*Firma del presidente del jurado*

---

*Firma del jurado*

---

*Firma del jurado*

*Ciudad y fecha (día, mes año)*

## **DEDICATORIA**

*A: Dios por darme toda la sabiduría, fuerza, constancia y dedicación para culminar esta meta que s una etapa más de mi vida.*

*A toda mi familia, especialmente mi esposa Acened, por su valiosa ayuda y apoyo incondicional.*

*A la memoria de mi hijo Emerson.*

*A mis hijos: Daniel y Leidy, por permitirme robarles ese tiempo precioso en nuestras vidas*

**Luis Manuel**

## **AGRADECIMIENTOS**

*El autor expresa sus agradecimientos a:*

*De manera muy especial al Dr. Gonzalo Porras Escobar, por tan valiosa asesoría y profesionalismo con el que dirigió el desarrollo de este proyecto.*

*A los Doctores Javier Albarracín Supelano y Rafael Enrique Lara Salamanca por sus valiosos aportes y entusiasmo para proyectarme en esta investigación.*

*Mis tutores, amigos, compañeros quienes me permitieron compartir sus conocimientos y experiencias.*

*La familia Unadista por todo el apoyo.*

*La Compañía Nacional de Chocolates S.A. y personal que hace parte de ella, por concederme el tiempo necesario para capacitarme.*

*A: Flores de la Sabana, Vistaflor, Flores Benilda, Naranja Export e Import Ltda. C.I., C.I. Flowers and Bouquets Ltda; por la colaboración prestada.*

## CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	11
1. TEMA:	12
1.1 DESCRIPCIÓN DEL TEMA	12
1.2 DELIMITACIÓN	12
2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	15
2.1 DESCRIPCIÓN	15
2.1 FORMULACIÓN	16
2.3 SISTEMATIZACIÓN	16
3. OBJETIVOS	17
3.1 OBJETIVO GENERAL	17
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	17
4. JUSTIFICACIÓN	18
5. MARCO REFERENCIAL	20
5.1 MARCO TEÓRICO	20
5.1.1 Producción de flores	20
5.1.2 Los Lirios Asiáticos	30
5.2 MARCO CONCEPTUAL	41
5.3 MARCO LEGAL	42
6. METODOLOGÍA.	45
6.1 VARIABLES	45
6.2 TIPO DE ESTUDIO	45
6.3 DISEÑO	45
6.4 POBLACIÓN Y MUESTRA	45
6.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	46
7. REQUISITOS PARA EXPORTACIÓN DE LIRIOS	47
8. PASOS PARA EFECTUAR UNA EXPORTACIÓN	49
9. ANÁLISIS DE RESULTADOS	63
10. CONCLUSIONES	75
11. RECOMENDACIONES	77
BIBLIOGRAFÍA	78
ANEXOS.	80

## **LISTA DE CUADROS**

	<i>Pág.</i>
<i>Cuadro 1. Localización de las áreas de producción de flores</i>	21
<i>Cuadro 2. Tipos de flor producida en Colombia</i>	22
<i>Cuadro 3. Principales destinos en Europa</i>	25
<i>Cuadro 4. Esquemas preferenciales para los productos colombianos en mercados con exenciones o preferencias arancelarias.</i>	43
<i>Cuadro 5. Otorgamiento de vistos buenos</i>	59
<i>Cuadro 6. Paralelo para exportar lirios</i>	73

## LISTA DE FIGURAS

	Pág.
<i>Figura 1. Regiones Productoras</i>	21
<i>Figura 2. Tipo de flores producidas en Colombia para exportar.</i>	22
<i>Figura 3. Principales mercados a donde Colombia exporta flores</i>	24
<i>Figura 4. Requisitos para la exportación de lirios</i>	47
<i>Figura 5. Costos y gastos según Incoterms.</i>	51
<i>Figura 6. Ubicación de las empresas</i>	63
<i>Figura 7. Esta empresa exporta flores.</i>	64
<i>Figura 8. A qué países exporta?.</i>	64
<i>Figura 9. Qué color de flores prefieren los países consumidores?</i>	66
<i>Figura 10. Cuál es la frecuencia de compra de flores?</i>	66
<i>Figura 11. Tiene cultivos propios?</i>	67
<i>Figura 12. Cada cuanto efectúa una exportación o despacho?.</i>	67
<i>Figura 13. Qué etiquetas exigen los países importadores?</i>	68
<i>Figura 14. Qué vías utiliza para llevar el producto a otros países?</i>	69
<i>Figura 15. La empresas exporta lirios?</i>	69
<i>Figura 16. Qué volumen de lirios exporta mensualmente?</i>	70
<i>Figura 17. Compraría lirios para complementar o cubrir la demanda?</i>	70
<i>Figura 18. Actualmente existe la necesidad de conseguir nuevos proveedores?</i>	71
<i>Figura 19. Conoce los lirios que se cultivan en el Departamento de Boyacá?</i>	71
<i>Figura 20. Compraría lirios cultivados en Boyacá para exportar?</i>	72
<i>Figura 21. Qué cantidad estaría dispuesto a comprar semanalmente?</i>	72
<i>Figura 22. Canales de comercialización:</i>	74

## **LISTA DE FOTOS**

	<i>Pág.</i>
<i>Foto 1. Lirio</i>	<i>30</i>
<i>Foto 2. Flor en botón</i>	<i>31</i>
<i>Foto 3. Cultivo en invernadero</i>	<i>34</i>
<i>Foto 4. Distancia de las plantas</i>	<i>35</i>
<i>Foto 5. Labores culturales</i>	<i>38</i>
<i>Foto 6. Recolección</i>	<i>39</i>
<i>Foto 7. Lirios tipo exportación</i>	<i>39</i>
<i>Foto 8. Empaques para exportar</i>	<i>40</i>
<i>Foto 9. Lirio para la venta.</i>	<i>40</i>

## **LISTA DE ANEXOS**

*Anexo A. Encuestas para empresas exportadoras de flores*

*Anexo B. Inscripción en el Registro Nacional de Exportadores*

*Anexo C. Factura Comercial*

*Anexo D. Confirmación de la carta de crédito*

*Anexo E. Certificado de Origen y Procedencia de la mercancía*

*Anexo F. Declaración de exportación definitiva*

*Anexo G. Modificación Al DEX*

*Anexo H. Declaración de exportación ante la DIAN*

*Anexo I. Certificación fitosanitaria ante el ICA.*

*Anexo J. Flujograma proceso general de una exportación*

## INTRODUCCIÓN

*La producción de flores para exportación en Colombia, es hoy una de las actividades con mayor reconocimiento no solo en el sector agropecuario, sino en la economía nacional. La privilegiada ubicación de nuestro país en la zona tropical y de las explotaciones de flores en las altiplanicies de los andes con condiciones agro climáticas especiales y su envidiable localización geográfica en el continente suramericano, ofrecen ventajas comparativas muy favorables que lo hacen altamente competitivo en esta actividad, frente a otros países productores.*

*Las flores en el departamento de Boyacá ocupan hoy, sin lugar a dudas, un importante renglón, pese a considerarse una iniciativa relativamente nueva y con un alto costo de inversión. Por todos es conocido que la floricultura frente a otros renglones productivos del sector agropecuario colombiano, se destaca por generar una gran oferta de empleo y divisas a la economía nacional. Igualmente se sabe de su contribución al crecimiento de las economías regionales y de los sectores conexos con la producción de flores, que se han desarrollado en sectores industriales muy importantes, como la fabricación de plástico, cartón, bandas de caucho, madera e industria agroquímica, así como de compañías de transporte y servicios que están directamente vinculadas a esta actividad.*

*Se ha hecho evidente en los últimos años, el interés por mantener y ampliar la capacidad productiva de las empresas de flores existentes en Boyacá y por establecer nuevas explotaciones en las diferentes provincias y municipios del departamento dentro de los cuales pueden destacarse Chiquinquirá, Ventaquemada, Toca, Duitama, Tunja, Paipa, Nobsa, Mongui, Villa de Leyva y Nuevo Colón.*

*Por los elementos y factores descritos, se hace indispensable conocer a fondo por medio de una caracterización, las fortalezas y principalmente las debilidades que identifican a empresas de este tipo, a fin de determinar estrategias de mercadeo para la exportación de flores producidas en Boyacá específicamente los Lirios Asiáticos, que sean sustentables y contribuyan a la consolidación de esta actividad.*

## **1. TEMA:**

*ESTRATEGIA DE MERCADEO PARA LA EXPORTACIÓN DE LIRIOS ASIATICOS*

### **1.1 DESCRIPCIÓN DEL TEMA**

*Describir estrategias sobre mercadeo a cerca de los requerimientos en cuanto a procedimiento, cantidades, compradores, valores para colocar los lirios asiáticos en otros países.*

### **1.2 DELIMITACIÓN**

**1.2.1. Descripción del objeto del estudio.** *Los lirios asiáticos son plantas rústicas que producen flor de diferentes colores, variedades y clases; las flores son de corte y pueden medir hasta un metro, se caracterizan por ser duraderas, las cuales son aceptadas en los mercados internos y en el momento muy apreciadas, en Boyacá se está iniciando su cultivo con expectativas de exportación*

*El estudio arrojó la información requerida para la exportación de lirios asiáticos; con el fin de implementar una estrategia de mercadeo; esta información contiene aspectos relacionados con países compradores, requerimientos de calidad, cantidades, colores normas para exportar, tramitología, costos, empaques, mercado, documentación, valor de transporte, barreras y las comercializadoras que facilitan los procesos de exportación de flores de Colombia a otros países.*

**1.2.2. Línea de investigación.** *Este trabajo se enmarca dentro de la línea desarrollo empresarial con el área mercadotecnia empresarial.*

**1.2.3. Tipo de estudio.** *Descriptivo, se trato de averiguar los diferentes factores que intervienen en el proceso de exportación de lirios para proveer a la empresa de la información necesaria para este fin.*

**1.2.4. Espacio.** Duitama, centro de producción. Venezuela y Centro América, países hacia donde se pretende exportar.

**1.2.5. Tiempo:** El presente proyecto de investigación se desarrollo aproximadamente durante doce (12) meses, su iniciación comenzó en el mes de Noviembre del 2003.

**1.2.6. Universo:** Instituciones que tienen como fin el desarrollo de las exportaciones, a nivel de Norte América, Centro América, y países de Europa.

## **RESUMEN:**

### **ESTRATEGIA DE MERCADEO PARA LA EXPORTACIÓN DE LIRIOS ASIATICOS**

*El estudio trata sobre la recopilación de la información para poder identificar las estrategias de mercadeo de lirios asiaticos a otros países, determinar los procedimientos, las exigencias de los importadores en cuanto a cantidad, calidad, variedades, colores, empaques, precios, control fitosanitario y otros aspectos para sacar los productos agropecuarios del país. Las fuentes que generaron la información fueron los estudios de caracterización del sector floricultor realizado por el SENA en 1998, la información dada por empresas comercializadoras y exportadoras como Flores de la Sabana, Vistaflor, Flores Benilda, Naranja Export e Import Ltda. C.I., C.I. Flowers and Bouquets Ltda. Se considera que el estudio aporta la información sobre los trámites respectivos para que los productores de la región puedan incursionar en las exportaciones a través de la asociatividad y se puedan generar nuevas empresas que fomenten el desarrollo del sector agropecuario en Boyacá.*

## **2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

### **2.1 DESCRIPCIÓN**

*En la región la floricultura se considera como un cultivo potencial para exportar, ya que ésta cuenta con excelentes condiciones para esta explotación y aunque en la actualidad no se conoce mucho sobre el tema sí se ve el fomento de la producción de flores en empresas grandes como el cactus en Toca, la Sabana de Ventaquemada, y pequeñas empresas en Monguí, Duitama, Paipa y Tibasosa; las cuales han tenido gran dificultad en los mercados. En la actualidad la empresa ha sacado al mercado un producto competitivo; este producto se adapta a las condiciones agro ecológicas de la zona donde se cuenta con los recursos disponibles para la producción, la región cuenta con tierras excelentes, agua y mano de obra disponible. Es así como la empresa desea ampliar el mercado de los lirios, que hasta el momento se venden en las principales ciudades del departamento de Boyacá y Bogotá, se ve en la obligación de abrir nuevos mercados. Estudiando ésta área se ve la posibilidad de llevar el producto a otros países pero se desconoce la información necesaria para poder acceder a este nicho de mercado.*

Las estrategias a implementar parten de: llevar las muestras del producto a empresas exportadoras, dar a conocer los lirios para certificar la calidad, recolectar información sobre exigencias de los países que compran ésta flor, hacer los respectivos contactos y planificar el cultivo para esta demanda.

## **2.1 FORMULACIÓN**

**¿QUÉ ESTRATEGIA DE MERCADEO SE PUEDE IMPLEMENTAR PARA EXPORTAR LIRIOS ASIÁTICOS PRODUCIDOS EN EL DEPARTAMENTO DE BOYACÁ?**

## **2.3 SISTEMATIZACIÓN**

¿Qué requisitos debe cumplir la empresa para exportar los lirios Asiáticos?

¿Qué países compran flores de Colombia?

¿Qué calidad de lirios exige el país seleccionado para comprar?

¿Cuál es el precio que paga el país identificado por unidad de lirio importada?

¿Cuáles son las tasas arancelarias para exportación?

¿En qué empaque y embalaje deben ir los lirios?

¿Cuáles son los ítems de costos en que incurre la empresa para exportar los lirios?

### **3. OBJETIVOS**

#### **3.1 OBJETIVO GENERAL**

*Diseñar y proponer una estrategia de mercadeo para exportar lirios Asiáticos producidos en el Departamento de Boyacá, con el fin de ampliar el mercado hacia otros países.*

#### **3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

*Identificar los requisitos mínimos que debe cumplir la empresa para la exportación de lirios asiáticos.*

*Averiguar los posibles países compradores a Colombia de lirios asiáticos.*

*Conocer los parámetros de calidad exigida por los países que compren lirios.*

*Identificar los precios que ofrecen los países importadores por unidad de lirios.*

*Determinar las exigencias de calidad para exportar lirios de Colombia al país identificado.*

*Señalar las tasas arancelarias para exportación de lirios a un país determinado.*

*Clasificar los ítems de costos en que se incurre para cumplir con el proceso de exportación de lirios.*

*Conocer los requerimientos de empaques y embalajes para la exportación de lirios.*

#### 4. JUSTIFICACIÓN

*La creación de una empresa en el Departamento de Boyacá y en el país en la actualidad colabora con la disminución del alto índice de desempleo por el cual se atraviesa, siendo conscientes de la crisis por la que está pasando el sector agropecuario, se ve la posibilidad de demostrar que aún hay alternativas de producción y es la explotación de especies exóticas como las flores que no abundan en el país y que según estudios previos de mercado tienen gran demanda tanto a nivel nacional como internacional, más aún cuando se propone producirlas en forma ecológica con el fin de no causar daño a las personas, a nuestros recursos y conservar el medio ambiente.*

*Con la implementación de este proyecto se pretende generar nuevas alternativas para el mercado de los lirios que se producen en Boyacá para así llegar a incrementar las áreas de producción y obtener todos los beneficios que de ésta se derivan.*

*Presentar en los mercados flores de excelente calidad en cuanto duración, aroma y características organolépticas que puedan competir en mercados nacionales y extranjeros y podrán generar divisas que sirvan para reactivar la economía de la región y del país.*

*De otra parte, el SENA en un estudio realizado sobre la Caracterización del Subsector Floricultor<sup>1</sup> afirmó que la floricultura emplea cerca de 18 trabajadores por hectárea /año constantemente, lo que permite deducir que esta se constituye en una de las actividades productivas que más empleo permanente genera en el país. Pero no solo el alto porcentaje de mano de obra demandada por la floricultura especialmente la femenina, justifica la realización del presente trabajo. También lo amerita la alta rentabilidad de la actividad, la oportunidad de vincular diferentes profesionales del sector agropecuario y el uso intensivo de tecnología frente a otros renglones.*

---

<sup>1</sup> SENA. Caracterización del Subsector Floricultor. 1998. p. 2.

*Es evidente el interés de muchos propietarios e inversionistas por la floricultura, sin que se tenga por el momento una información disponible sistemática e histórica de lo que ha sido la actividad en el Departamento de Boyacá. Este estudio permitirá, no solo a potenciales productores, sino a los actuales floricultores, aprovechar la experiencia hasta ahora ganada y aplicar los resultados a nuevos sistemas de inversión.*

## **5. MARCO REFERENCIAL**

### **5.1 MARCO TEÓRICO**

#### **5.1.1 Producción de flores**

*La producción de flores frescas cortadas, como actividad de exportación se inició en Colombia durante la segunda mitad de la década de los 60.*

*Los empresarios colombianos encontraron en las regiones montañosas del país ventajas como el clima apropiado, suficiente luminosidad durante el día, asociado esto a los bajos costos de producción. Estas condiciones naturales junto con la actitud emprendedora de los empresarios colombianos permitieron posicionar a Colombia como un importante productor de flores de alta calidad, que compiten en los principales mercados internacionales y han adquirido renombre en el ámbito mundial.*

*Para obtener la calidad exigida en los mercados de flores, los empresarios dedicaron su energía y sus recursos a la adaptación de técnicas aplicables al clima tropical, con excelentes resultados.*

*La primera exportación comercial, hecha en 1965, alcanzó un valor de US\$ 20.000. Diez años más tarde, en 1975, Colombia exportó flores a los mercados internacionales por un valor de US\$ 20 millones. En 1985 esta cifra se colocó en los US\$ 140 millones, en 1995 logró los US\$ 475.7 millones y en 1999 sumó US\$ 550.5 millones.*

*El conocimiento del mercadeo internacional, la asimilación de las tecnologías más modernas y las grandes ventajas de una naturaleza privilegiada han sido decisivos para el éxito. La industria de flores colombianas se caracteriza por su constante lucha por la conquista y permanencia en los mercados mundiales, lo cual ha llevado a librar duras batallas contra barreras arancelarias, el dumping, fitosanitarias, subsidios,*

valoración aduanera, impuestos compensatorios, licencias de importación y algunos obstáculos técnicos del comercio internacional.

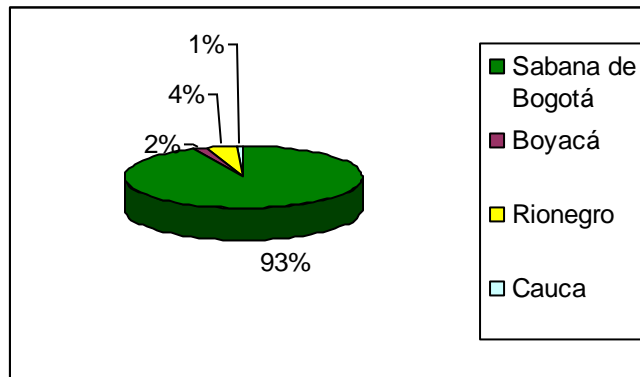
Las empresas de flores se concentran principalmente en la Sabana de Bogotá. El 92 % de la producción se origina en esta zona. También se encuentran otros cultivos en zonas de Boyacá, Rionegro y Cauca, según información de Asocolflores del año 2000, citada por la reseña del Sena, como se aprecia en el cuadro 1.

**Cuadro 1. Localización de las áreas de producción de flores**

ZONA	HA	% PARTICIPACIÓN
Sabana de Bogotá	4000	93
Boyacá	80	1.9
Rionegro	180	4.2
Cauca	40	0.9
TOTAL	4300	

Fuente: Asocolflores

**Figura 1. Regiones Productoras**



Fuente: El Autor

### **REGIONES PRODUCTORAS**

Existen cerca de 350 compañías dedicadas a la producción y exportación de flores. En ellas se cultivan más de 50 especies, incluyendo claveles, pompones, rosas, mini claveles, astromelias, lirios y otras clases que resultan

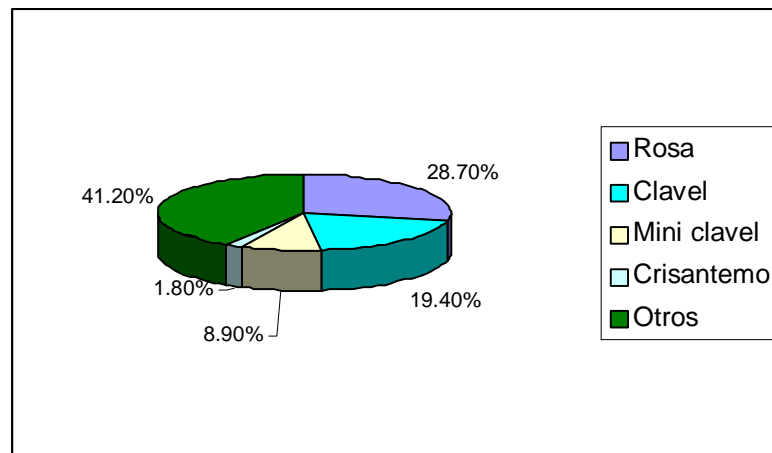
de la política de diversificación durante los últimos 30 años, como lo muestra el Cuadro 2.

**Cuadro 2. Tipos de flor producida en Colombia**

1970	2001		
Clavel St	Clavel St	Lirios	Limonium
Clavel Min	Clavel Min	Galas	Nerines
Pompon	Symbidium	Girasol	Anturios
Rosas	Pompon	Gladiolos	Eustoma
Crisantemo	Rosas	Snadragon	Stocks
	Crisantemo	Pinoquios	Aster
	Astromelia	Solidaster	Belladona
	Gypsophila	Delfinos	Liatris
	Statice	Bouvardi	Gerberas
	Margarita	Nardos	Ornithogalum
	Agapanthus	Watsonia	Matsumoto
	Anémonas	Otras	

Fuente: Asocolflores

**Figura 2. Tipo de flores producidas en Colombia para exportar.**



Fuente: El Autor

*De otra parte, Asocolflores<sup>2</sup>, asegura que la industria de las flores se inició en Colombia en 1965 y se ha caracterizado por su rápido crecimiento, dado por: incentivos estatales, condiciones ecológicas favorables: altitud, luminosidad y temperatura, existencia inicial de ventajas comparativas: costo de la mano de obra, tierra, trabajo, bajo costo de producción, transporte y otros, iniciativa y capacidad empresarial en los cultivadores, factores sanitarios favorables, implementación y asimilación de técnica extranjera, entre otros. Colombia, de esta manera, compite con calidad con otros productores mundiales. No de otra manera se explicaría el que la floricultura en Colombia, ocupe el segundo lugar dentro de las exportaciones no tradicionales.*

*En Colombia existen aproximadamente 350 empresas dedicadas a la producción y exportación de flores según Asocolflores<sup>3</sup>, ocupando unas 10.000 hectáreas en la actualidad, ubicadas principalmente en la Sabana de Bogotá. Nuestro país puede considerarse como privilegiado para la producción de flores, ya que es un país tropical y no cuenta con estaciones, lo cual lo hace altamente competitivo por las condiciones climáticas propias del trópico pero también por su estratégica localización geográfica.*

*Presenta un grupo de negocios muy completo de cultivadores, proveedores y facilidades logísticas; estas ventajas hacen que se pueda presentar al mercado internacional la mejor calidad, hermosura, frescura y variedad de flores del continente Americano.*

*Los floricultores colombianos enfrentan desde hace varios años cambios importantes en las condiciones de su operación. Ello en razón al grado de maduración del negocio en el concierto internacional, a la globalización de las actividades económicas y a la difícil situación actual del país que disminuyen sensiblemente sus márgenes de rentabilidad. Esto los ha obligado a replantear tanto sus estrategias y prioridades, como su manera de trabajar para vencer los factores adversos y afianzar la competitividad y el liderazgo logrado en muchos años de esfuerzo.*

---

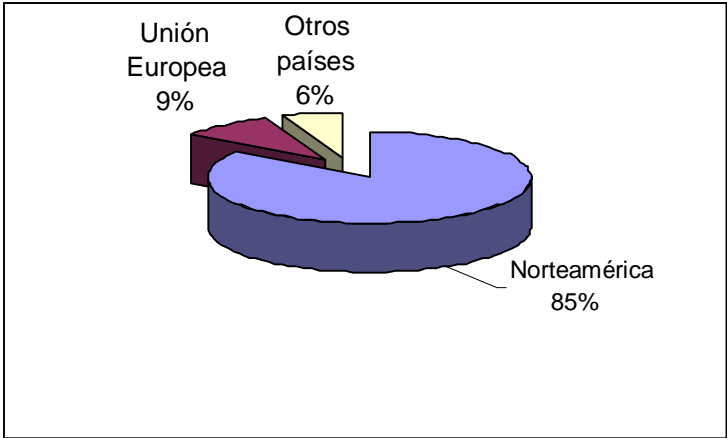
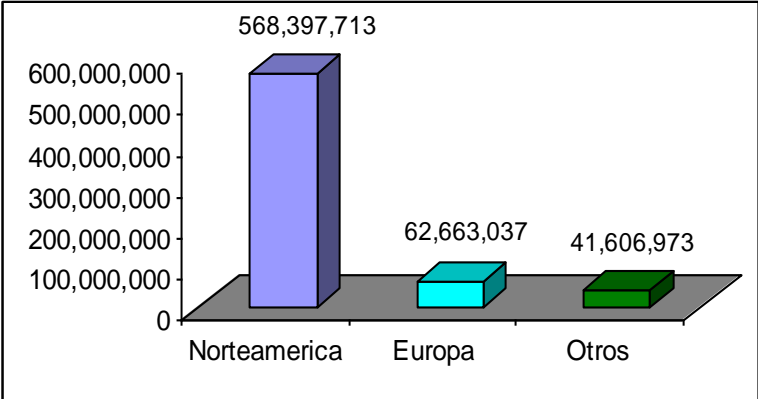
<sup>2</sup> ASOCOLFLORES. Foro: Empresa, gremio y universidad: Análisis de la floricultura en la Sabana de Bogotá. Facultad de Agronomía, Universidad Nacional de Colombia. Bogotá. Agosto 25 de 2000.

<sup>3</sup> [www.colombianflowers.com](http://www.colombianflowers.com)

Para tener éxito en las actuales circunstancias de competencia nacional e internacional, el floricultor debe ser capaz de adaptarse a los cambios, promover sus productos e incorporar nuevas tecnologías a sus cultivos, proyectando negocios a plazos distintos de los que tradicionalmente se han utilizado para medir su rentabilidad.

Las flores colombianas se cultivan en invernaderos diseñados a partir de dimensiones y especificaciones recogidas hace 30 años de prácticas usuales en California y Estados Unidos en general. Se adaptaron a los materiales y condiciones locales para lograr una tecnología propia que ha permitido la construcción de invernaderos a bajo costo, funcionales y operables con un reducido equipo.

**Figura 3. Principales mercados a donde Colombia exporta flores**



Fuente: Asocolflores. Año 2000.

El mercado norteamericano y muy particularmente el de los Estados Unidos es el mayor comprador de las flores colombianas, con una demanda equivalente a las dos terceras partes del total de las exportaciones de este producto; los otros destinos, de menor significancia cuantitativa pero no por ello menos importantes, dado su inmenso potencial se refieren al mercado Común Europeo, tal como se muestra en el cuadro 3.

**Cuadro 3. Principales destinos en Europa**

<b>PAIS</b>	<b>%</b>	<b>VALOR (Millones de Dólares)</b>
Reino Unido	49	30,1
España	17	10,3
Países bajos	13	8,1
Alemania	9	5,5
Suecia	3	1,9
Otros	9	5,5

Fuente: Asocolflores. Año 2000.

Según las últimas cifras de Asocolflores, las exportaciones en los primeros siete meses de 2001 ascendieron a US\$ 360 millones y en volumen a 93'037.936 kilos, cifras que reflejan un muy aceptable comportamiento, pese a las adversas circunstancias macroeconómicas que ha vivido el país en los últimos años. Pero de todas maneras hay factores que perjudican la rentabilidad del negocio como lo son los altos intereses, los incrementos en los fletes y las mayores inversiones que demanda el proceso de crecimiento y modernización tecnológica de los cultivos.

Otro paso importante en este proceso de modernización que adelanta la floricultura en el país, es la entrada en funcionamiento de la primera bolsa de flores del país, con una capacidad de manejo de 1.500 hectáreas de producción en un complejo de almacenamiento, refrigeración y comercialización que ocupa seis mil metros cuadrados en la Zona franca de Santa fe de Bogotá.

El proyecto se enmarca dentro del área del **Comercio Internacional**, intercambio de bienes y servicios entre países. Los bienes pueden definirse

como productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de los finales o materias primas y productos agrícolas. El comercio internacional permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costos. La teoría real de la economía internacional hace el supuesto de que las relaciones económicas internacionales se llevan a cabo en un contexto en que no existen dineros u otros activos financieros. Esta simplificación tiene por objeto estudiar en forma más transparente aspectos tales como: los efectos del comercio internacional en la asignación de recursos, el impacto de las diferentes políticas arancelarias en la distribución del ingreso y el bienestar, la relación entre el crecimiento económico y los términos de intercambio, los efectos de las migraciones internacionales de los factores productivos. Por último, el Comercio Internacional aumenta el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía y caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías.

Aunque el comercio Internacional siempre ha sido importante, a partir del siglo XVI empezó a adquirir mayor relevancia; con la creación de los imperios coloniales europeos, el comercio se convirtió en un instrumento de política imperialista. La riqueza de un país se medía en función de la cantidad de metales preciosos que tuviera, sobre todo oro y plata. El objetivo de un imperio era conseguir cuantas más riquezas mejor al menor costo posible. Esta concepción del papel del comercio internacional, conocida como mercantilismo, predominó durante los siglos XVI y XVII.

El comercio internacional empezó a mostrar las características actuales con la aparición de los estados nacionales durante los siglos XVII y XVIII. Los gobernantes descubrieron que al promocionar el comercio exterior podían aumentar la riqueza, y por lo tanto, el poder de su país. Durante este período aparecieron nuevas teorías económicas relacionadas con el comercio internacional.

Igualmente, ha existido la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), organización supranacional del ámbito suramericano que tiene como objetivo fomentar un desarrollo económico armonioso y equilibrado de la región que conduzca al establecimiento de un mercado común. La ALADI se fundó en 1981 en sustitución de la Asociación Latinoamericana

de Libre Comercio (ALALC), creada 20 años antes que no había tenido, mucho éxito.

Con el fin de ayudar a los miembros con menos recursos, la ALADI introdujo un programa de Preferencia Arancelaria Regional (PAR), organizado según el grado de desarrollo económico de cada país, clasificados en más desarrollados, intermedios y menos desarrollados. De esta forma esperaba fomentar la expansión mutua de mercados y del comercio, y promover la solidaridad y la amistad. Durante los últimos años de la década de 1980 el valor de las exportaciones dentro de la ALADI se situaba alrededor del 11% de las exportaciones totales de los países miembros.

El Consejo de Ministros de Asuntos Exteriores es el órgano responsable de determinar su política. Se reúne de forma irregular, cuando así lo decide el Comité de Representantes. La Conferencia de Evaluación y Convergencia también se reúne por decisión del comité. Su función es potenciar las negociaciones entre los miembros y evaluar el proceso seguido. El Comité de Representantes, por su parte, es el órgano político permanente de la ALADI y se encarga de asegurar la correcta aplicación de la política y normatividades aprobadas. La Secretaría es el órgano técnico, responsable de elaborar propuestas, desarrollar labores de investigación y evaluar actividades.

Los once miembros que integran la ALADI están clasificados de la siguiente manera: Países más desarrollados (Argentina, Brasil y México), intermedios (Chile, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela) y menos desarrollados (Bolivia, Ecuador y Paraguay). Participan también 11 países observadores: Costa Rica, Cuba, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, Italia, Nicaragua, Panamá, Portugal y España.

Una característica especial de la ALADI es que permite establecer vínculos o acuerdos multilaterales con organizaciones de integración y países latinoamericanos. no miembros y con grupos económicos y países subdesarrollados que no pertenezcan a la zona. A pesar de las nuevas políticas destinadas a reforzar la integración, modernizar la producción, y armonizar las estrategias macroeconómicas, la ALADI fue objeto de fuertes críticas a principios de la década de 1990, cuando se realizaron diversos

llamamientos que pedían una reestructuración de la asociación. La sede de la ALADI se encuentra en MONTEVIDEO, Uruguay.

También se encuentran otros tratados de preferencias arancelarias que benefician a las empresas exportadoras como lo son: El N.A.F.T.A, el T.L.C., Mercosur, C.A.N, G3; el más importante y próximo a regir el A.L.C.A.

**Comercio Exterior Colombiano.** A partir de 1990 por el cambio de modelo:

Primario exportador.

Sustitución de importación o proteccionista.

Modelo de apertura económica o globalización.

Se marca el inicio del Comercio Exterior con la ley 7/ 1991 y crea:

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (COINTUR): Elabora las políticas y directrices como organismo

Incomex : Ejecutaba las políticas hasta 1999, luego las asumió directamente el ministerio.

Proexport: A este le corresponde la promoción de las exportaciones, especialmente con países con quien Colombia mantiene relaciones comerciales.

Bancoldex: Financia el comercio Exterior Colombiano.

Fidulcoldex: Es igual a la fiduciaria, maneja dinero con empresas y presta servicios complementarios a las exportaciones.

**Plan Estratégico Exportador 1999-2009.** A partir del Decreto 2685 de 1999 se estableció un plan estratégico para los próximos 10 años y cuyas normas fueron las siguientes:

*Impulsar la internacionalización. Proceso gradual en que los productores (empresarios) van comprometiendo sus recursos a medida que aprenden de mercados externos.*

*Fomentar la exportación. Con la expansión del mercado se permite que las empresas saquen provecho de las economías de escala que posiblemente no se lograrían si estuvieran limitadas a los reducidos mercados internos. En este caso, exportar es el mejor medio para aumentar la eficiencia de los recursos disponibles.*

*Estimular procesos de integración. El esfuerzo de producción da origen a un proceso de integración para exportar, estimulando el empleo adicional de recursos y fomentando los cultivos para exportar.*

*Impulsa la modernización y eficiencia. Para exportar se tiene que utilizar tecnología de punta y así hacer más eficientes y rentables los cultivos.*

*Procura la leal y equitativa competencia de la producción. Procurando el cumplimiento con la cantidad del producto como un compromiso o cuota.*

*Apoya la iniciativa de la inversión privada. Las empresas pequeñas sueñen iniciar su exportación internacional por medio de empresas privadas más grandes, ya que son las adecuadas para cumplir con exportaciones sin obstáculos.*

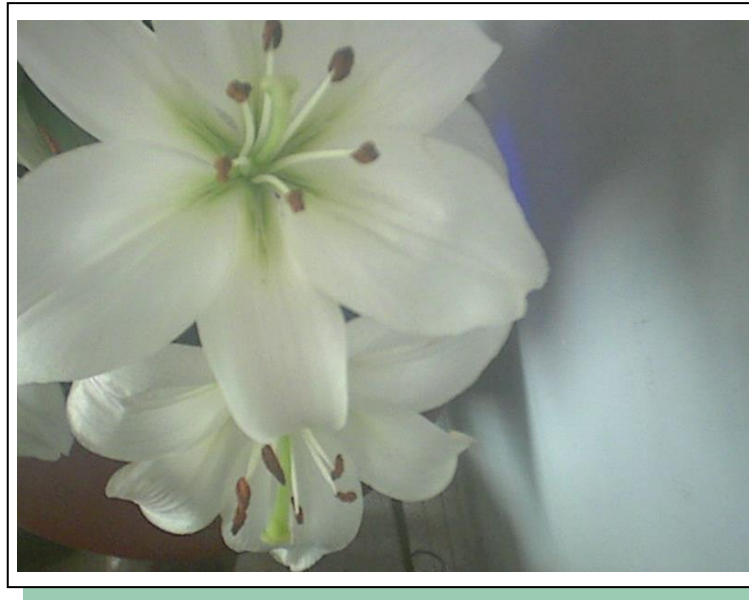
*Coordina políticas arancelarias, cambiarias, monetarias y fiscales. Las más usuales son todas las impuestas por los gobiernos, especialmente las de los países que reciben las exportaciones ó la inversión directa en el caso de importación, que se conocen como barreras arancelarias.*

*Crea mecanismos para superar coyunturas económicas del país. Las empresas suelen iniciar su expansión internacional por los países vecinos, debido a la cercanía física, el ahorro de fletes y costos logísticos, y las coyunturas económicas son muy parecidas y fáciles de superar, se tiene minorías diferenciales en factores como idioma, costumbres, tradiciones,*

educación, prácticas comerciales, desarrollo industrial, distancias psicológicas; son suficientes alicientes para establecer contactos internacionales.

### 5.1.2 Los Lirios Asiáticos

#### Foto 1. Lirio



Fuente: El Autor

**Clasificación científica** Los lirios pertenecen a la familia de las Iriácidas (Iridaceae) La flor de Lis es la especie *Iris germánica*, variedad florentina; el azafrán es *Crocus sativus*.<sup>4</sup>

**Generalidades:** Constituyen los lirios especies exóticas de flores de alta calidad, tanto cultivadas y ornamentales, como para la producción de flor cortada. Su elegante porte, delicada belleza, sutil perfume, unidos a las bellas tonalidades y durabilidad, los hacen acreedores de un destacado lugar, tanto en la floricultura como en la jardinería.

---

<sup>4</sup> SANCHEZ SANZ, Ramiro Enciclopedia Microsoft Encarta 2001. Madrid. EDITORIAQL VARIOS 2001 Las Iridáceas.

Su producción en nuestro país se encuentra limitada por factores más o menos importantes, entre los que se destacan la poca existencia de especies y variedades, las deficientes técnicas de cultivo y la existencia de enfermedades de relativa importancia, que limitan la ampliación del material de plantación y reducen sensiblemente la producción y calidad de las flores. Los lirios presentan una amplia demanda para la confección de arreglos florales y como flor suelta, por parte del público consumidor.

Aunque resulta muy amplio el número de especies cultivado en el mundo, en nuestro país su producción se reduce a dos: el Easter lily (*Lilium longiflorum*) y el lirio lagunero; otras especies sólo resultan cultivadas en pequeñas cantidades, en jardines y colecciones privadas.

**Caracteres botánicos.** Los lirios pertenecen a la familia Liliáceas; son plantas de consistencia herbácea, vivaces, con órganos subterráneos muy desarrollados (bulbos y rizomas) hojas simples, enteras, envainadores, planas o lineales; las flores, hermafroditas, solitarias o agrupadas en inflorescencia umbeliforme. El perigonio es petaloide y generalmente muy vistoso; en fruto es una cápsula membranosa triloculada que contiene un gran número de semillas de cubierta membranosa, más o menos resistente.

**Foto 2. Flor en botón**



Fuente: El Autor

Los bulbos y rizomas constituyen el medio común de propagación utilizado en la producción comercial de lirios, aunque las semillas botánicas presentan un inestimable valor al ofrecer la posibilidad de producir plántulas libres de virosis. El tallo aéreo, también de constitución herbácea, surge como una prolongación de la yema central del bulbo; sobre él se insertan hojas alternas, envainadoras y simples, la presencia de las hojas en el tallo aéreo resulta la característica diferencial más común, entre los lirios y aquellas especies afines con las que suelen confundirse (*Crinum*, *Amaryllis*, *Agapanthus*) y que no presentan esta particularidad. Algunos lirios como: *L. bulbiferum*, *L. leucanthum*, *L. sulphureum*, *L. sargentiae*, etc., producen en las axilas de sus hojas pequeños bulbillos aéreos (bulbitos), que pueden constituir un medio de multiplicación.

El bulbo de estas especies es escamoso; en el mismo las escamas carnosas se disponen en capas más o menos apretadas sobre el disco basal, rodeando la yema central en una disposición en espiral; estos bulbos no presentan, como los de otras especies, una cubierta protectora o "túnica", por lo que exigen una cuidadosa manipulación para evitarles lesiones por golpes o una intensa desecación. Generalmente las raíces del lirio se desarrollan desde la base del tallo, una vez que éste ha crecido. Las raíces son carnosas y quebradizas; presenta en algunas especies la particularidad de persistir durante largo tiempo, después de extraídos los bulbos.

**Especies cultivadas.** Este género se encuentra representado en floricultura y jardinería. Este lirio, originario del Japón, incluye diferentes e interesantes variedades cultivadas comercialmente para la producción de flor cortada; posee además, magníficas condiciones jardineras. Es una hermosa planta que presenta grandes flores de color rojo anaranjado, punteadas en púrpura. Sus pétalos arqueados hacia afuera, el tallo de un metro de alto, pubescente y provisto de hojas alternas, lanceoladas, de color rojo anaranjado, punteados en púrpura. Presenta variedades de flores: colgantes, dobles, etc. En nuestro país el trabajo de selección y producción de variedades mejoradas se ha reducido a experiencias de muy limitado valor y escasa confiabilidad.

### **Exigencias ecológicas**

**Clima .** Las diferentes especies y variedades presentan exigencias particulares; aunque casi todas requieren para su mejor crecimiento y desarrollo una temperatura que oscile entre 15° y 25° C, y se adapta

perfectamente a niveles más elevados, exigen asimismo, precipitación media bien distribuida, durante su ciclo, que le garantice alta humedad relativa; en las condiciones naturales de nuestro país, estos factores son ajustados- debido a la irregularidad de las lluvias- a través de la aplicación sistemática de riegos.

El foto período o exigencia lumínica varía entre 12 y 14 horas, aunque algunas especies presentan cierta sensibilidad que debe ser estudiada para determinar con mayor exactitud y eficiencia los momentos o época de plantación.

**Suelos.** Estas especies exigen generalmente suelos con un pH neutro o casi neutro, a excepción del *L. speciosum*, que prefiere suelos ácidos para su óptimo desarrollo. Los suelos apropiados para el cultivo de los lirios deben reunir las siguientes condiciones: textura media, perfecto drenaje, tanto superficial como interno; de profunda capa arable y subsuelo friable.

La fertilidad de los suelos para lirios debe ser media, ya que un alto nivel de nutrientes es capaz de provocar trastornos fisiológicos por sobre alimentación; sólo el *L. longiflorum* (Easter - lily), prefiere suelos de alto contenido de materia orgánica.

**Desinfección del suelo.** Las condiciones naturales existentes; en nuestro país, hacen de la desinfección del suelo una práctica obligada en la producción de posturas de especies que como el lirio presenta cierta delicadeza. La desinfección puede realizarse a través de la aplicación de soluciones de formalina al 40 %, aldrin, clordano o dieldrín

**Plantación, distancias, profundidad.** La plantación de bulbos resulta el método tradicional utilizado en la producción de lirios para flor cortada; aquélla no ofrece particularidades que la diferencien de la plantación de otras especies, en las que se utiliza igual medio de multiplicación; sin embargo, su manipulación y tratamiento sí presenta particularidades que deben ser consideradas cuidadosamente, como son: tamaño de los bulbos, curado, tratamiento térmico (vernalización), profundidad de plantación y forzado (a través de tratamientos especiales).

**Foto 3. Cultivo en invernadero**



Fuente: El Autor

*La plantación o distribución de los bulbos se lleva a cabo en surcos trazados a la distancia que se determine y la cual está influida por las características de las máquinas e implementos que se utilizarán durante las atenciones posteriores del cultivo; generalmente la distancia entre surcos (camellón) varía entre 72, 80 y 90 cm constituyendo esta última la más utilizada en nuestras actuales condiciones.*

*Una vez trazados los surcos, los bulbos serán distribuidos a 20 cm , unos de otros, colocándolos boca abajo para provocar un mejor enraizamiento y plantas más erectas y uniformes; los mismos, una vez colocados, se presionan de forma ligera sobre el fondo del surco, para evitar que se desplacen o muevan durante la operación de tape. Los bulbos deben quedar plantados a unos 12 ó 15 cm (5 a 6 pulg) de profundidad aproximadamente.*

*La plantación se realizará en campos o lotes específicos, según el número o tamaño de los bulbos, toda vez que la producción y calidad de la*

floración de los mismos estará en relación directa con las reservas contenidas por ellos.

**Foto 4. Distancia de las plantas**



Fuente: El Autor

La plantación puede llevarse a cabo en forma manual o mecanizada, presentando ambas como operaciones fundamentales las siguientes:

Surcar a 15 ó 18 cm de profundidad.

Aplicar fertilizante en el fondo del surco, recubierto por una capa de 5 a 7, 5 cm (2 a 3 pulg) de tierra; dicha aplicación puede realizarse en bandas localizadas a lo largo del surco, tapándose posteriormente al levantar el cantero que finalizará el tape de los bulbos.

Distribuir los bulbos "a mano" o con máquina plantadora, a chorrillo, a todo lo largo del surco.

Redistribuir los bulbos en el surco, de forma tal que los mismos queden a la distancia de camellón señalada.

Aplicar un riego de intensidad media (1, 5 pulg ; 37, 5 por m<sup>2</sup>), según el nivel de humedad del suelo en el momento de la plantación.

**Atenciones generales al cultivo.** Bajo este epígrafe agrupados todas aquellas atenciones que tienen como fin último garantizar al cultivo las condiciones óptimas requeridas por su crecimiento y desarrollo; entre estas se consideran: fertilización, riego, labores culturales, preparación de coberturas (mulch), etcétera.

**Fertilización.** La fertilización de este cultivo, al igual que para la casi totalidad de las especies florícolas, se ejecuta de dos formas o clases y en momentos diferentes: orgánica y mineral o química.

**Abonado o fertilización orgánica.** Esta presenta como propósito fundamental, cubrir naturales exigencias de este cultivo y que son favorablemente influidas por el mismo; proporcionar una apropiada estructura al suelo, comunicándoles excelentes condiciones de permeabilidad al agua y al aire, soltura, poder de retención de la humedad y los nutrientes, etc., poner a disposición de las plantas, cantidades moderadas de nutrientes asimilables.

La aplicación de materia orgánica se lleva a cabo de modo general, durante el período de preparación del suelo y en la proporción de 20 ó 30 t / há, utilizando para ello estiércol, gallinaza, turba o cachaza bien descompuesta, compost perfectamente procesado, etc.

**Fertilización química.** Ha de llevarse a cabo considerando los siguientes períodos o fases del cultivo: brotamiento o germinación, formación del aparato foliar, floración y formación y desarrollo de los bulbos.

**Riego.** El irregular régimen de lluvias de nuestro país, así como el largo período vegetativo del lirio, el cual se prolonga durante los meses de sequía, exige el suministro de cantidades de agua adicionales para suplir las necesidades del cultivo. El riego puede ser aplicado por aspersión o a través de surcos (infiltración), en cualquiera de sus modalidades (abiertos, por sifón, etc.); requiriéndose para estos últimos tipos de riego, que el terreno presente una reducida pendiente y esté debidamente nivelado.

*Durante el período se riega por lo general dos veces por semana, con el propósito de garantizar un uniforme nivel de humedad en el suelo y con ello un brotamiento también uniforme de los bulbos plantados. Una vez nacidos los campos, la frecuencia de riego se reduce a un riego semanal.*

*Aunque resulta necesario determinar experimentalmente la norma de riego conveniente para este cultivo en los diferentes tipos de suelos, temporadas y provincias, las aplicaciones prácticas varían entre amplios límites. Siempre que sea posible, los riegos se aplicarán en horas del amanecer. Debe señalarse que el nivel de humedad a mantener en el suelo es medio, toda vez que un exceso puede provocar el desarrollo de enfermedades fungosas que den por resultado la pudrición de los bulbos; resulta conveniente considerar que deben evitarse riegos muy ligeros, que no pongan la humedad a disposición de los bulbos, o provoquen un superficial enraizamiento.*

**Labores culturales.** *Resultan las malas hierbas un factor de considerable importancia en la limitación del crecimiento y producción de los lirios; las características particulares de esta especie hacen de ella un cultivo abierto o de ocupación tardía, que permite la invasión de la vegetación espontánea, que ha de ser controlada adecuadamente para reducir o evitar sus efectos negativos.*

**Floración, momento y período.** *La floración de los bulbos normales se inicia aproximadamente a los 90 a 120 días aproximadamente*

**Cosecha o recolección.** *Ésta debe de realizarse en horas de la mañana, procediendo a cortar por la base, aquellos tallos cuyas flores muestren los primeros signos de apertura. Los tallos cortados se atan en mazos de dos docenas trasladándose inmediatamente a los locales o recipientes de almacenamiento o a las cámaras de refrigeración donde habrán de conservarse. La manipulación de los lirios ha de ser muy cuidadosa debido a la fragilidad de esta flor.*

**Foto 5. Labores culturales**



Fuente: El Autor

## **COMERCIALIZACIÓN**

**Clasificación.** Para su comercialización, el lirio se clasifica según el número de campanas (flores) contenidas por cada tallo del modo siguiente: lirios de una campana, lirios de dos a cuatro campanas, lirios de cinco o más campanas. Cada una de estas clases, ofrece diferentes condiciones floristeras o calidad, para la realización de arreglos florales.

Flores cortadas, los parámetros de calidad que determinan la correcta comercialización de las plantas de *Lilium* son la longitud del tallo, número de botones florales, longitud del botón floral y la firmeza del tallo. Son vendidas en manojos de 10 y se protegen con papel de celofán perforado. La conservación de los lirios asiáticos se realiza a una temperatura de 2-4°C en agua y los orientales a 5°C.

**Foto 6. Recolección**



Fuente: El Autor

**Foto 7. Lirios tipo exportación**



Fuente: El Autor

Una vez clasificadas se colocan en cajas de cartón, que poseen unas aberturas u orificios de ventilación para la evacuación de etileno y se envían en camiones frigoríficos. Si es preciso el almacenamiento, los ramos

se colocan en recipientes con agua limpia y se añade algún conservante como hiposulfito de plata, pasándolos inmediatamente a una cámara frigorífica donde se mantendrán durante un periodo máximo de tres días.

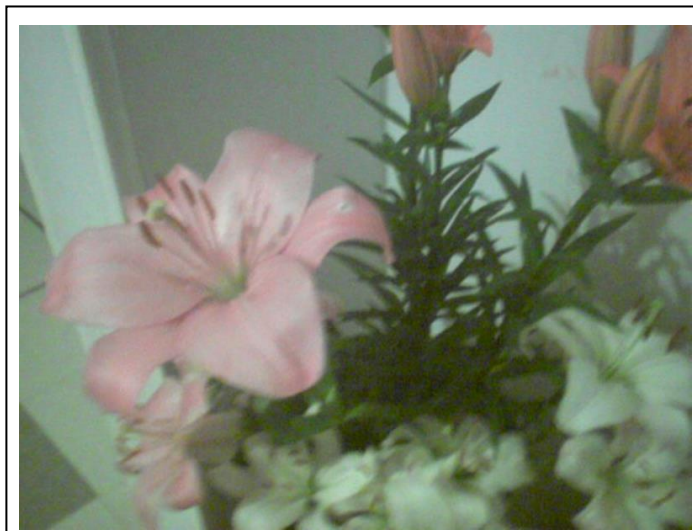
**Foto 8. Empaques para exportar**



Fuente: El Autor

Al no cumplir con el manejo de postcosecha expuesto, las flores sufren deterioro y la vida útil se disminuye considerablemente.

**Foto 9. Lirio para la venta.**



Fuente: El Autor

## **5.2 MARCO CONCEPTUAL**

**Aranceles:** El método más común para frenar las importaciones consiste en establecer aranceles, impuestos que gravan los bienes importados. El arancel, pagado por el comprador del bien, eleva el precio de ese producto en el país importado.

**Barreras no arancelarias:** Durante los últimos años se han incrementado la creación de barreras no arancelarias al comercio internacional. Aunque no siempre se imponen con el objetivo de reducir el comercio, de hecho tienen este efecto.

Entre este tipo de barreras se encuentran las regulaciones nacionales sobre higiene y seguridad, códigos deontológico y políticas impositivas. La subvención pública a determinadas industrias también puede considerarse como una barrera arancelaria al libre comercio, porque estas subvenciones conceden ventajas a las industrias nacionales.

GATT: Acuerdo general de tarifas para el comercio internacional.

BIRF: Hoy Banco Mundial, con sede en Washington.

ONU: Organización de las Naciones Unidas.

FMI: Fondo Monetario Internacional.

SMI: Sistema monetario Internacional.

ALCA. Area de Libre Comercio para las Américas.

ARANCEL: Tarifa fija sobre el valor, peso- volumen que gravan las mercancías.

DUMPING: Venta de un producto en el mercado externo a un precio inferior al del mercado interno.

SUBVENCION: Ayuda económica gradualmente de carácter oficial en las que se promueven actividades o empresas económicas.

*ALADI: Asociación Latinoamericana de integración.*

*DIVISA: Valor representado en moneda extranjera.*

### **5.3 MARCO LEGAL**

*Para el ejercicio de las exportaciones, se debe tener en cuenta:*

*La suscripción de acuerdos bilaterales y multilaterales en el marco de la organización Mundial de comercio como: La Unión Aduanera con la comunidad Andina; el tratado de Libre Comercio, El Acuerdo de Complementación Económica con Chile, Los Acuerdos bilaterales con los nuevos países de Europa del Este, con algunos países Asiáticos del Medio Oriente y de Africa; La reciente forma de acuerdo de complementación económica CAN- Brasil y la profundización del Acuerdo Comercial con Cuba. Ya que facilitan el acceso de Colombia .*

*Colombia ha realizado tratados importantes con otras naciones dentro de esta política aperturista como el "tratado de Libre comercio del Grupo de los tres G-3", realizado en junio de 1994 con México y Venezuela.*

#### **PREFERENCIAS ARANCELARIAS.**

*Sistema Generalizado de Preferencias Andinas de la Unión Europea. SGPA. Colombia como país en vía de desarrollo, goza del sistema General de Preferencias Andinas, concebido por parte de la Unión Europea (Ver cuadro 4).*

*Las exportaciones se rigen por el siguiente marco legal:*

*Ley 7 del año 1991, crea Ministerio de Comercio Exterior y turismo, Proexport, Bancoldex y Fiducoldex*

*Ley 590 del año 2000: Ley MIPYME.*

Ley 444 de 1967: Plan Vallejo.

Decreto 2131 de 1991 y 2233 de 1996: Zonas francas industriales de bienes y servicios.

Decreto 2685 de 1999: Usuarios altamente exportadores ALTEX.

**Cuadro 4. Esquemas preferenciales para los productos colombianos en mercados con exenciones o preferencias arancelarias.**

<b>Esquema que conceden preferencias arancelarias</b>	<b>Países que componen el esquema</b>	<b>Observaciones</b>
CAN Comunidad Andina de Naciones	Bolivia, Ecuador, Perú, Venezuela y Colombia.	
ALADI Asociación Latinoamericana de Integración	CAN: (Bolivia, Ecuador, Perú, Venezuela y Colombia), Argentina, Brasil, México, Paraguay, Uruguay y Chile.	Acuerdos de alcance parcial con Panamá, Paraguay y Uruguay. Acuerdo complementario económico con Chile. Acuerdo de acuerdo parcial de complementación económica , así: CAN Brasil y CAN Argentina. s
G – 3 Grupo de los tres	Colombia, México y Venezuela	
CARICOM Comunidad del Caribe	Barbados, Colombia, Guyana, Jamaica, y Trinidad Tobago.	
S.G.P.	Australia y Nueva Zelanda. Canada Unión Europea: Alemania, Australia, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia. Caribe: Guadalupe, Martinica, Guayana.	

<b>Esquema que conceden preferencias arancelarias</b>	<b>Países que componen el esquema</b>	<b>Observaciones</b>
Sistema Generalizado de Preferencias	Asociación Europea de Libre Comercio (AELI), Noruega y Suiza. Japón Europa Central: Bulgaria, República Checa, Eslovaquia y la Comunidad de estados independientes (CEI antes URSS).	
ATPA Ley de Preferencias Arancelarias Andinas.	Estados Unidos de América	Ley de preferencia de los estados Unidos, otorga preferencias a los productos colombianos con exclusión de: atún en lata, azúcar, petróleo y sus derivados, cubiertas de piso, textiles y prendas de vestir (no todas), calzado, mechas y tejidos de vidrio, ropa de cama.
P.E.C. Programa Especial de Cooperación.	Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia.	La Unión Europea otorga preferencias, a los productos colombianos con una cobertura mucho más amplia que la del S.G.P. Entre los productos excluidos están: Banano, Fresas, Limones, Caballos vivos, Mulas vivas, Burros vivos, Carnes procesadas, Productos lácteos, Vainilla, Clavo (especias), Semillas de arroz

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior. 2003

## **6. METODOLOGÍA.**

### **6.1 VARIABLES**

*VARIABLES DEPENDIENTES: Mercados de exportación.*

*VARIABLES INDEPENDIENTES:*

*Cantidad producida de lirios  
Canales de distribución  
Tasas arancelarias*

### **6.2 TIPO DE ESTUDIO**

*Es descriptivo, ya que se trata de averiguar los diferentes factores que intervienen en el proceso de exportación de lirios para proveer a la empresa de la información necesaria para este fin.*

### **6.3 DISEÑO**

*Descriptivo, en donde se relacionan las variables que afectan el proceso de exportación de flores con el objetivo de suministrar la información actualizada y pertinente a la empresa.*

### **6.4 POBLACIÓN Y MUESTRA**

*Se realizó el estudio tomando como referencia el análisis de empresas comercializadoras de flores que en la actualidad estén exportando flores, tres países que estén importando flores de Colombia y se estudiaron las funciones de las diferentes instituciones que fomentan y desarrollan el comercio internacional.*

## **6.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN**

**6.5.1 Información primaria.** Encuestas diseñadas para empresas exportadoras de flores (Anexo A) y, Entrevistas directas a personas vinculadas a empresas Comercializadoras de flores.

### **6.5.2 Información Secundaria**

*Revisión bibliográfica de las instituciones Colombianas que fomenten las exportaciones.*

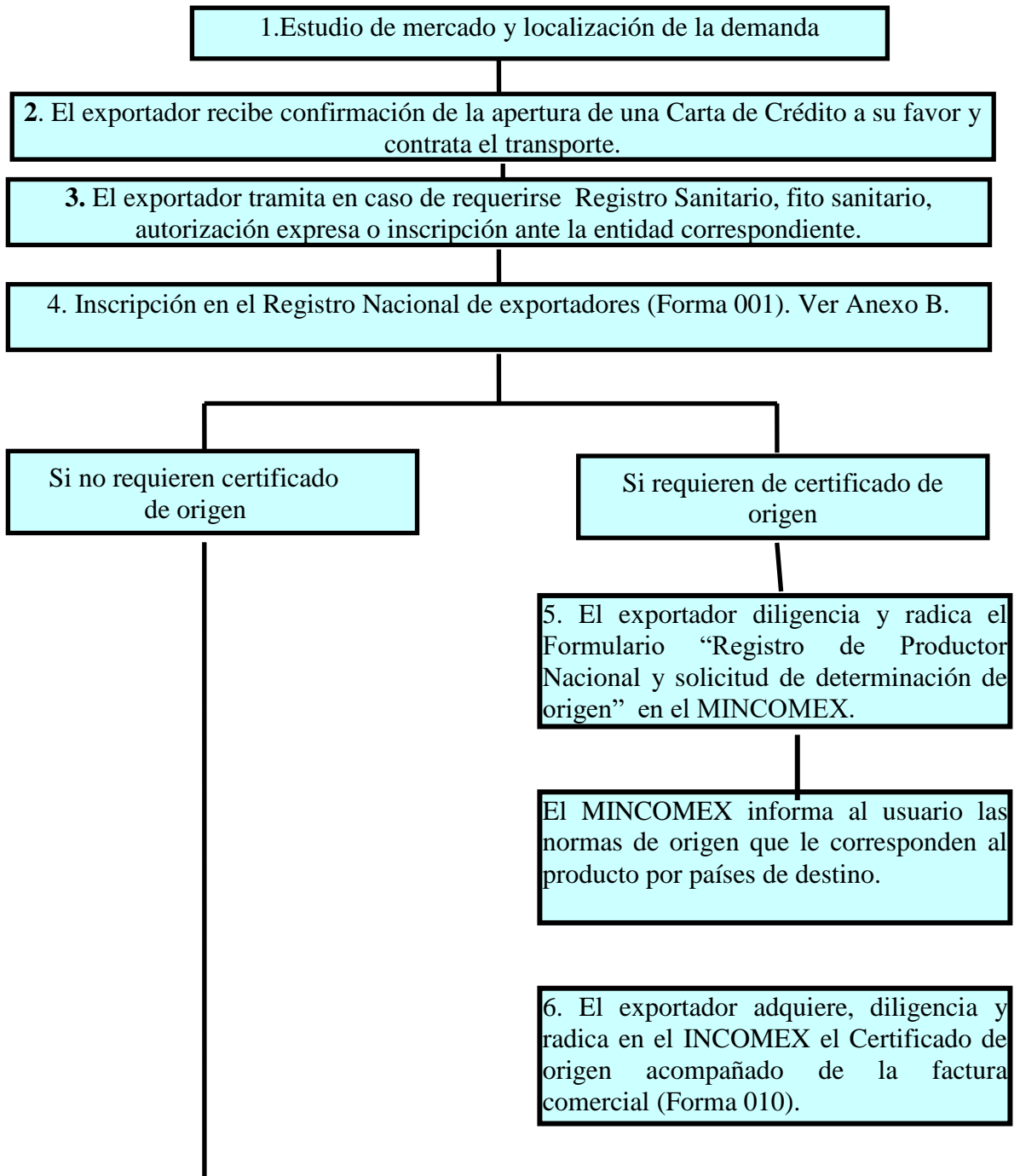
*Revisión Bibliográfica sobre la exportación de flores colombianas.*

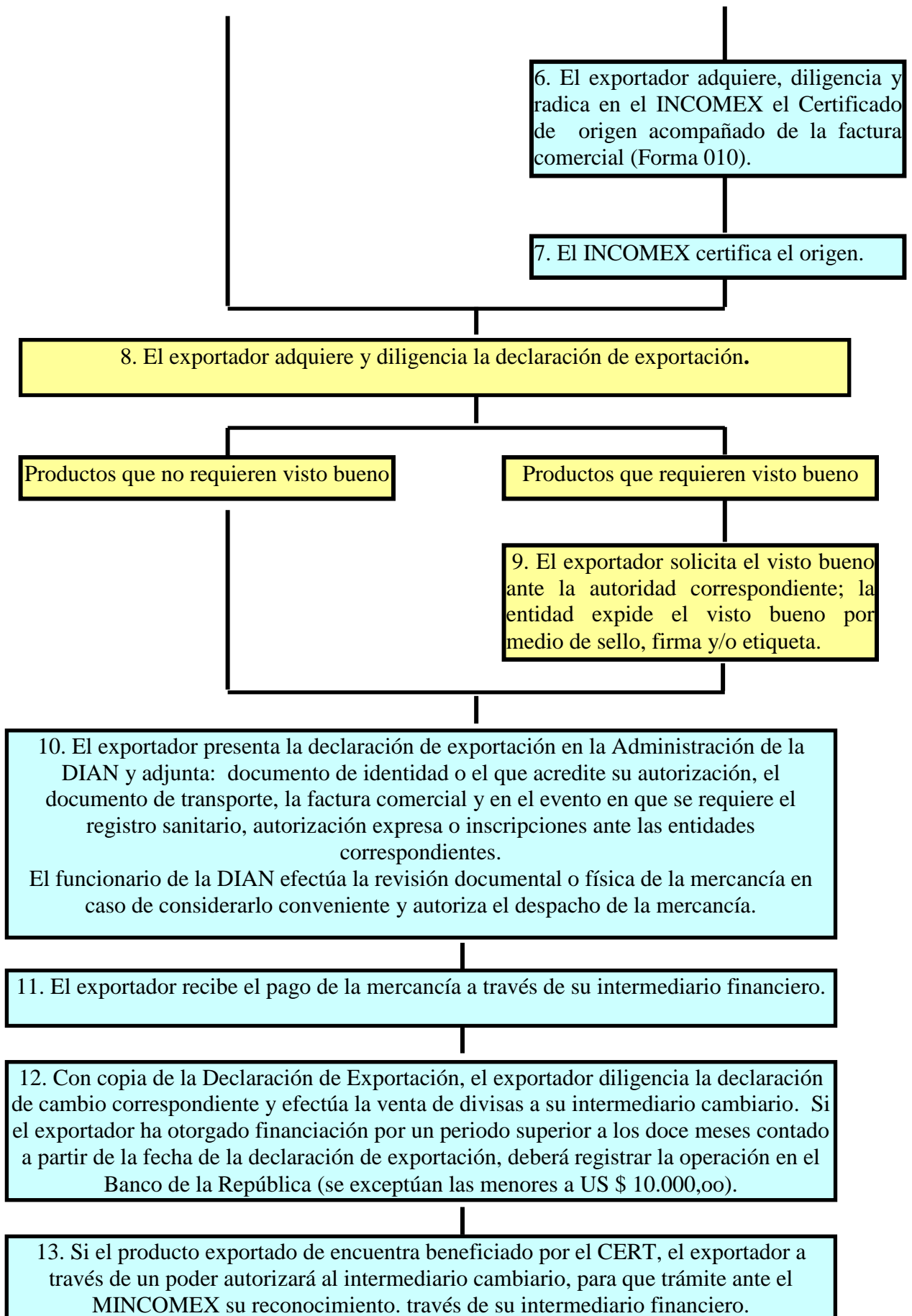
*Visita a empresas comercializadoras de flores.*

*Consulta por Internet sobre los requerimientos de los países importadores de flores.*

## 7. REQUISITOS PARA EXPORTACIÓN DE LIRIOS

Figura 4. Requisitos para la exportación de lirios





## **8. PASOS PARA EFECTUAR UNA EXPORTACIÓN**

Los trámites que se mencionan a continuación se siguen en toda exportación con la excepción de:

- Las exportaciones sin reintegro
- Las exportaciones temporales.
- Las mercancías importadas en forma temporal para ser reexportadas.

Por cuanto estas exportaciones requieren la autorización previa del MINCOMEX, que se da con base en el cumplimiento de unos requisitos adicionales.

### **A. ESTUDIO DE MERCADO Y DE LA DEMANDA POTENCIAL**

La exportación supone inicialmente un estudio del mercado internacional, tanto para la determinación del precio adecuado, como para el conocimiento de la demanda de nuestros productos. 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.

Solo un adecuado estudio de mercado brindará un conocimiento al exportador sobre las oportunidades que ofrecen los mercados del exterior. Para un buen estudio de mercado se deberá:

*Determinar el alcance y los objetivos del estudio.*

*Tener una idea general sobre el comercio internacional del producto, tanto cuantitativa, como cualitativamente. Para ello deberá realizar una recolección de datos sobre la oferta y demanda internacional del*

*producto y valorar la producción, la exportación y las importaciones del mismo.*

*Identificar y evaluar los posibles demandantes del producto. Así mismo, investigar los usos alternativos del producto y los requerimientos de producción.*

*Identificar los posibles canales de distribución y los eventos feriales a través de los cuales puede acceder al mercado.*

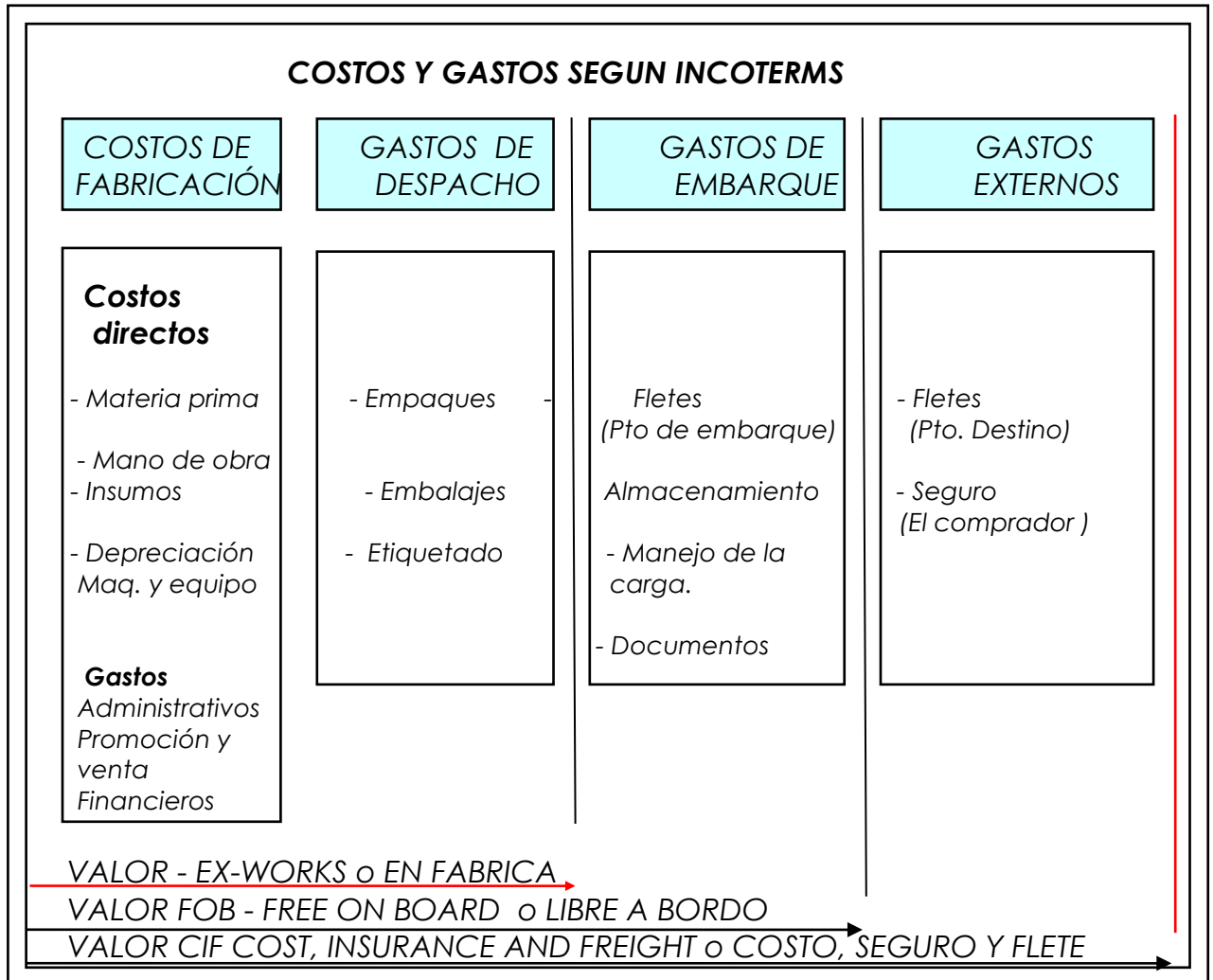
*Estudiar las características específicas de cada mercado, los hábitos y preferencias de los consumidores, los requisitos comerciales y documentarios exigidos que conlleven a conocer las normas e impuestos arancelarios y no arancelarios de las importaciones y el comercio en cada mercado. En este sentido, es importante identificar los acuerdos comerciales que establecen preferencias o exenciones en la importación al mercado en estudio.*

*Comprender los elementos y mecanismos de fijación de los precios internacionales.*

*Es indispensable para los exportadores conocer exactamente los requisitos sanitarios, normas técnicas, de mercado, de empaque y embalaje y demás que puedan exigir la autoridades del país de destino para la introducción de sus productos, lo que le evitará innumerables problemas y costos una vez despachados los productos.*

*La reducción de los costos y la optimización de la calidad, son los elementos fundamentales de la determinación de la competitividad internacional del producto. Por ello el exportador deberá evaluar los costos y gastos que se mencionaran a continuación, para ofrecer sus productos a precios realmente competitivos y teniendo en cuenta los términos de cotización internacional ( INCOTERMS ).*

**Figura 5. Costos y gastos según Incoterms.**



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior 2003.

**COSTOS DE EXPORTACIÓN**

Nombre del producto:  
Posición Arancelaria:

Cantidad:  
Peso y/o volumen

**COSTO DEL PRODUCTO**

Fabricación	\$XXX
Empaque especial para exportación	\$XXX
Etiquetas especiales para exportación	\$XXX

Embalaje	\$ XXX	
Costo franco fábrica venta directa (EXW)	\$ XXX	
TOTAL		\$ XXX

### **COSTOS COMERCIALIZACION**

Promoción en el exterior	\$ XXX	
Comisión representante en el país exportador	\$ XXX	
Comisión representante en el país importador	\$ XXX	
Costo Franco fábricacon intermediario (EXW)	\$ XXX	
TOTAL		\$ XXX

### **COSTOS DE TRANSPORTE Y SEGUROS INTERNOS**

Fletes fábrica puerta despacho	\$ XXX	
Seguros de transporte (fábrica-puerto de despachos)	\$ XXX	
Costo franco terminal	\$ XXX	
TOTAL		\$ XXX

### **COSTOS VARIOS**

Comisión agente de aduana despachador	\$ XXX	
Costo documentos) de exportación	\$ XXX	
Costo certificado de origen	\$ XXX	
TOTAL		\$ XXX

### **COSTOS PORTUARIOS**

Manejo de carga	\$ XXX	
Utilización de instalaciones portuarias	\$ XXX	
Almacenaje	\$ XXX	
Pesaje o cubicaje carga	\$ XXX	
Vigilancia portuaria	\$ XXX	
Cargue y estiba	\$ XXX	
otros	\$ XXX	
TOTAL		\$ XXX

### **COSTOS FINANCIEROS**

Crédito otorgado al comprador	\$ XXX	
Póliza seguro de crédito a la exportación	\$ XXX	
TOTAL		\$ XXX

### **OTROS COSTOS DE EXPORTACION**

Varios (Comisiones, envío de muestras, etc.)	\$ XXX	
Costo FOB puerto de origen	\$ XXX	
TOTAL		\$ XXX

**COSTO TRANSPORTE INTERNACIONAL**

Marítimo: Puerto de origen - Puerto destino	\$ XXX
o Aéreo: de- a	\$ XXX
Costo CFR puerto de destino	\$ XXX
TOTAL	\$ XXX

**SEGUROS DE TRANSPORTE AL EXTERIOR**

Contra todo riesgo	\$ XXX
--------------------	--------

**TOTAL COSTO CIF PUERTO DE DESTINO** \$ XXX

Los términos de cotización internacional (Incoterms) determinan en los acuerdos de compra venta los compromisos de las partes. Los más usuales explicados en el diagrama anterior son:

**EX-WORKS: EN FABRICA:** Este término hace relación al compromiso por parte del exportador de efectuar la entrega de la mercancía en el lugar de producción o de distribución del producto, mientras el comprador corre con los riesgos y gastos que conlleve su traslado hasta el puerto de destino.

**FOB: FREE ON BOARD - LIBRE A BORDO:** El exportador adquiere el compromiso de colocar la mercancía en el puerto de embarque convenido a bordo del medio de transporte (buque, avión o camión), los riesgos y gastos a partir de ese momento corren por cuenta del comprador.

**CIF: COST, INSURANCE AND FREIGHT - COSTO, SEGURO Y FLETE:** Los compromisos adquiridos conforme al término anterior, se adicionan con la contratación y pago del flete y el seguro hasta puerto de destino por parte del vendedor.

Una vez se identifique la demanda potencial en el exterior los pasos que se siguen en una exportación son los siguientes:

## **B. REMISION 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. (Ver Anexo C)*

*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 15 de la Resolución 8/2000 JDBR, siempre y cuando su monto supere la suma de diez mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$10.000). 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.*

## **C. 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.*

## **D. CONFIRMACIÓN DE LA CARTA DE CREDITO**

*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. (Anexo D).*

## **E. 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.*

## **F. 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.*

## **G. CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE**

*El exportador contratará el medio y la compañía de transporte mas 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.*

## **H. 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:*

**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 realizar en la calle 28 No. 13 A -15 Local 1.

**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.

**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 expende el MINCOMEX (por intermedio del Banco Bancafe) y tienen un costo de \$4.500.00

Código 250 ..... SGP: Países \*Unión Europea, \*\*Europa Oriental, Japón y Canadá

Código 251 ..... ATPA: Estados Unidos y Puerto Rico.

Código 252 ..... Unión Europea (exportación de textiles ).

Código 255 ..... Comunidad Andina (Venezuela, Perú, Bolivia, Ecuador y Colombia) y ALADI (CAN, Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Chile y México)

Código 256 ..... Grupo de los Tres (Venezuela, Colombia y México): México.

Código 257..... Panamá

Código 258 ..... Chile.

Código 259..... Cuba

Código 260 ..... Terceros Países.

Código 271..... Caricom (Barbados, Colombia, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago)

\* Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia.

\*\* Europa Oriental: Bulgaria, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Polonia y la Comunidad de Estados Independientes CEI (antes URSS)

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.

**Cuando la exportación sea de hortalizas y/o frutas frescas** y su destino sea algún país miembro de la Unión Europea, se adjunta al Certificado de Origen el formulario denominado "Certificado de Origen y Procedencia" (lo suministra el MINCOMEX en forma gratuita ) con el objeto de dar a conocer el lugar (municipio) donde han sido cultivadas las hortalizas o frutas. (Ver Anexo E.)

## **I.. COMPRA Y DILIGENCIAMIENTO DEL DOCUMENTO DE EXPORTACION (DEX)**

El documento de exportación o Declaración de Exportación, DEX, lo expenden las Administraciones de Aduana y en algunas ciudades los almacenes de cadena, tiene un costo de \$10.000.00. En caso de ser insuficiente el espacio para la descripción de la mercancía, se adquieren 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:

**Como Autorización de Embarque.** Cuando el exportador desee realizar un embarque **único ó fraccionado con datos provisionales**, deberá presentar ante la Administración Aduanera de la jurisdicción por donde tramitó las

exportaciones, a través del Sistema Informático Aduanero o por escrito, la Declaración de Exportación Consolidada con datos definitivos, la totalidad de los embarques efectuados cada mes con datos provisionales se consolidará dentro de los diez (10) primeros días del trimestre siguientes a aquel en que se efectuó el primer embarque del respectivo periodo.

Igualmente el Sistema Informático o el funcionario competente irá descontado del documento que acredita la operación, la cantidad de mercancía amparada en cada Declaración de Exportación Definitiva Consolidada.

En el evento en que el declarante no presente la Declaración de Exportación Consolidada dentro del término legal, la autoridad aduanera, a través del Sistema Informático Aduanero o el funcionario competente de oficio, consolidara los embarques fraccionados, expidiendo el DEX consolidado definitivo. (Artículos 284 y 285 del decreto 2685/99 y Artículo 254 de la Resolución 4240/00 ).

Cuando el exportador deba realizar **embarques fraccionados con datos definitivos** con cargo al documento que acredita la operación que dio lugar a la exportación deberá presentar mensualmente, ante la respectiva Administración Aduanera, a través del Sistema Informático Aduanero o por escrito, la Declaración de Exportación Consolidada de los embarques dentro de los diez (10) primeros días del mes siguiente a la fecha del primer embarque del respectivo período.

El Sistema Informático Aduanero o el respectivo funcionario una vez valide o verifique la información le asignará número y fecha, y para todos los efectos será consolidado como Declaración de Exportación Definitiva.(Artículos 285 ,286 del Decreto 2685/99 y Artículo 251 de la Resolución 4240/00).

**Como Declaración Definitiva.** El exportador procederá a imprimir y firmar la Declaración, la cual deberá ser entregada a la Aduana junto con las copias para las entidades competentes que requieren adelantar trámites posteriores. Este trámite deberá surtirse dentro de los quince (15) días

siguientes a la recepción del Manifiesto de Carga. (Artículo 281 del decreto 2685/99). (Ver Anexo F.)

## **J. 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. Este requisito debe cumplirse en forma previa a la exportación de los siguientes productos:

**Cuadro 5. Otorgamiento de vistos buenos**

<b>ENTIDAD</b>	<b>REQUISITOS</b>	<b>PRODUCTOS</b>
<b>MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE</b>	Inscripción, se anexa al DEX la Resolución de autorización para cultivo o cría artificial y el CITES.	Especies del reino animal y vegetal y especies en vías de extinción y sus subproductos.
<b>ICA</b>	Certificado Fito o Zoosanitario.	Animales y plantas vivas. Productos de origen animal o vegetal sin procesar

Fuente: El Autor

Cuando el Gobierno Nacional considere que hay deficiencias en el consumo interno, se procede a la asignación de un cupo para la exportación, el control de estos cupos normalmente se hace por parte del MINCOMEX, entidad ante la que el exportador solicita la asignación de una cantidad y/o valor. De igual manera, cuando la restricción cuantitativa es debida al cierre de algún mercado externo y se le asigna una CUOTA a Colombia, el MINCOMEX debe ejercer la vigilancia sobre su cumplimiento y autorización de la cuota - parte a cada exportador.

## **K. PRESENTACIÓN DEL DOCUMENTO DE EXPORTACIÓN (DEX) Y AFORO DE LA MERCANCÍA:**

Una vez presentado el DEX con sus anexos respectivos, si se encuentra bien diligenciado y reúne los requisitos exigidos, la Aduana acepta la solicitud de autorización de embarque o la declaración definitiva, según el caso, procediendo al aforo de la mercancía y autorizando su embarque. El DEX se presenta junto con los siguientes documentos:

- Documento de Identidad del exportador o documento que acredite su autorización a la Sociedad de Intermediación Aduanera,
- Documento de transporte (guía aérea, conocimiento de embarque o carta de porte),
- Factura comercial,

Registros sanitarios, autorizaciones expresas y demás requisitos exigidos para la exportación del producto.

Lista de empaque (si lo requiere)

Una vez presentado estos documentos e incorporados al Sistema Informático Aduanero, este determinará si requiere inspección física o documental, la cual se hace en las bodegas de la aerolínea, en el puerto de salida o lugar habilitado por la DIAN.

## **L. PAGO DE LA EXPORTACIÓN:**

La exportación genera la obligación de reintegrar las divisas percibidas. Los exportadores, de acuerdo a lo establecido en el régimen cambiario (Resolución 08/ 00 de la Junta Directiva del Banco de la República) deberán efectuar la venta de las divisas a través de los intermediarios financieros autorizados por el Banco de la República (bancos comerciales y entidades financieras), dentro de los plazos consignados en la declaración de exportación, para ello el exportador deberá previamente diligenciar la declaración de cambio correspondiente.

*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 en este mismo periodo, informar del hecho al Banco de la República, con excepción de aquellas cuyo valor sea inferior a US\$ 10.000.*

*Así mismo, el exportador puede establecer negociaciones condicionadas a pagos anticipados por futuras exportaciones, pero teniendo en cuenta que, dentro de los cuatro ( 4 ) meses contados a partir de la fecha de canalización de las divisas a través del intermediario financiero, deberá realizar la exportación de los bienes.*

#### **M. SOLICITUD DEL CERTIFICADO DE REEMBOLSO TRIBUTARIO (CERT).**

*Si el producto exportado se encuentra beneficiado con el CERT<sup>5</sup>, conforme al Decreto 33 de 2001, el exportador autorizará al intermediario financiero su trámite ante MINCOMEX.*

*El exportador da poder al intermediario para que éste solicite al MINCOMEX el reconocimiento y liquidación del CERT. El Certificado se liquida a la tasa de cambio vigente a la fecha en que se produzca el embarque de los bienes a exportar (Artículo 2o. del Decreto 402 de 1.994 ).*

#### **PASOS IMPORTANTES A TENER EN CUENTA PARA EXPORTAR A LOS DIFERENTES PAISES LIRIOS**

*Análisis del consumidor, Motivos de compra, momentos de compra.*

*Características de la demanda de los lirios, Consumidores, aceptación del producto, conocimiento de los lirios, preferencias, decisión de compra de los lirios, momento de compra de los mismos, estrategias y materiales P.O.P, CONSUMIDORES FINALES.*

---

<sup>5</sup> CUESTA RODRÍGUEZ, Luis Francisco. Comercio Internacional. Bogotá. Universidad Jorge Tadeo Lozano. 1994. P. 182.

*Canales de comercialización, Agentes de comercialización, importadores directos, importadores exclusivos de lirios, consumidores intermedios*

*Características de la comercialización, Proceso de venta, características de los lirios, mercadeo y promoción, logística de distribución, distribución, transporte.*

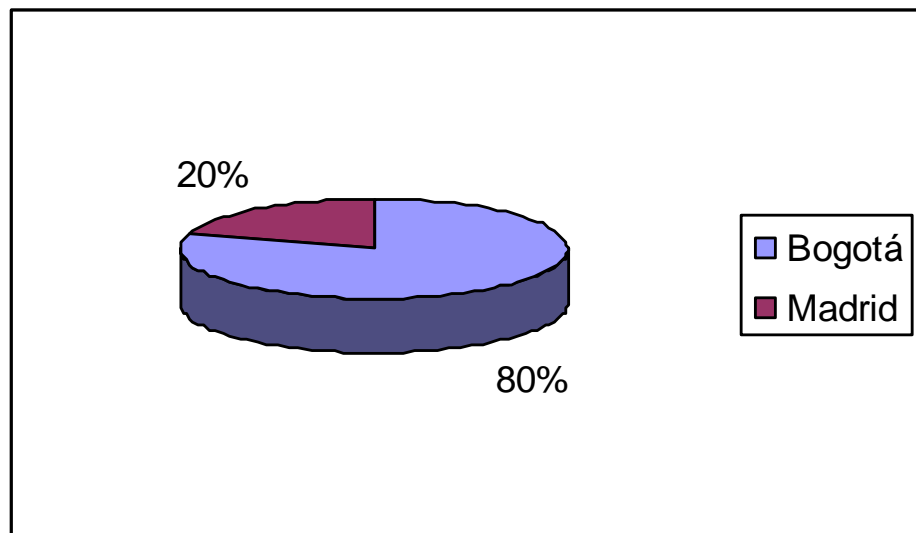
*Empaque, características del empaque de los lirios, según país de origen, precios de venta, costos de venta.*

## 9. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Empresas encuestadas fueron cinco (5) empresas comercializadoras que son: Flores de la Sabana, Vistaflor, Flores Benilda, Naranjo Export e Import Ltda. C.I., C.I. Flowers and Bouquets Ltda.

La ubicación de estas empresas comercializadoras en un 80% en Bogotá y el restante 20% en Madrid (Cundinamarca)

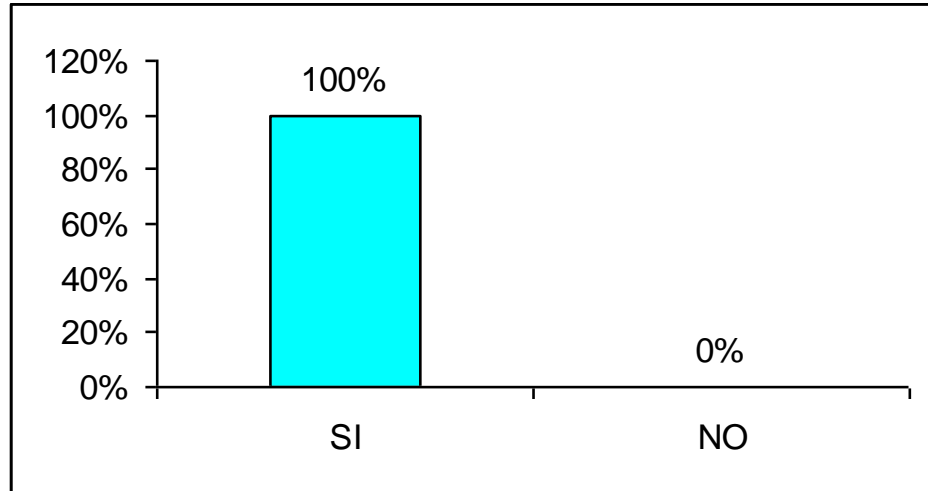
**Figura 6. Ubicación de las empresas**



Fuente: El autor

**\* Diligenciamiento del formulario**

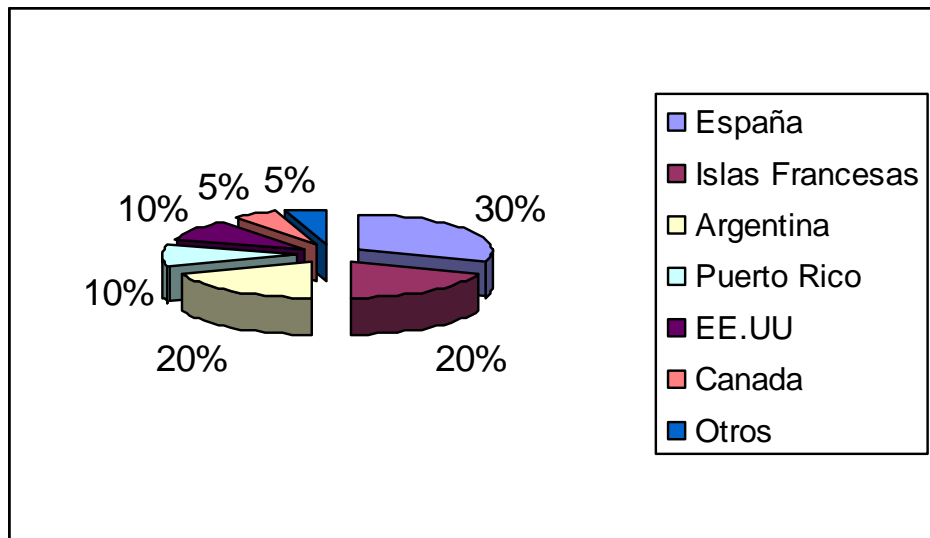
**Figura 7. Esta empresa exporta flores.**



Fuente: El Autor

En relación a si estas empresas exportan flores, se encontró que un 100% de las empresas visitadas si exportan flores.

**Figura 8. A qué países exporta?.**



Fuente: El Autor

En cuanto a los países a donde exportan, se encuentra: 30% a España, 20% a Islas Francesas (Martinica y Guadalupe), 10% a Puerto Rico, 20% Argentina, 10% a Estados Unidos, 5% Canadá y 5% otros como Aruba, Curazao, Rusia y Voingt de Put.

### **Cuáles son las características exigidas por los países importadores?**

Listado de características:

- Que los cultivos tengan control fitosanitario.
- Variedad de colores.
- Que las empresas estén registradas o posean NIT.
- Que la producción tenga continuidad.
- El GSP (Certificado de Exportación).
- 5 Cs: calidad, continuidad, complemento, competitividad y cambio.

Respecto a las características exigidas por los países importadores se tiene que el 100% exige: Certificado fitosanitario, certificado de exportación.

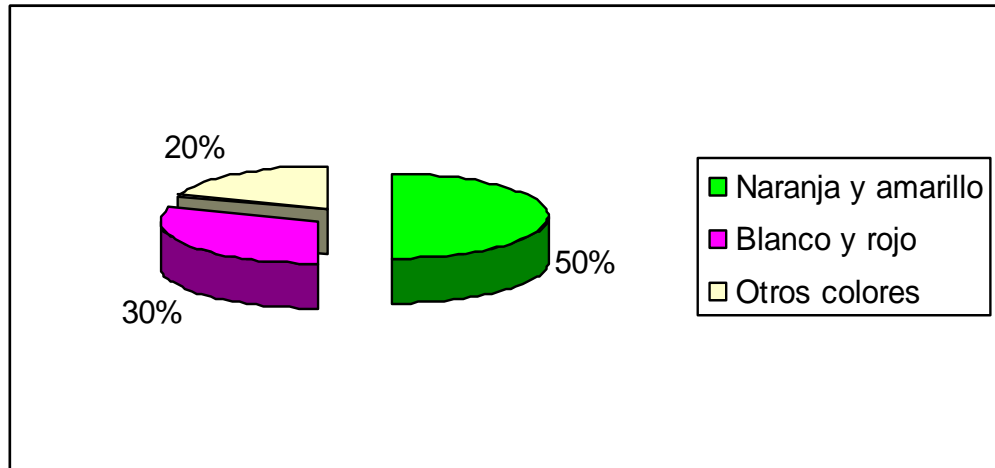
En relación a las características físicas del producto se encuentra: el 100% la uniformidad y tamaño del botón floral (más de 3 puntos por tallo, largo del tallo 60 cms) y el sanidad.

### **Exigencias de calidad para exportar lirios:**

- Uniformidad en el tamaño del botón.
- De 4 a 3 puntos como mínimo por tallo.
- Largo del tallo como mínimo 60 cms.

- Libre de agentes patógenos
- Proporción de embalaje: 40, 30, 20, 10.

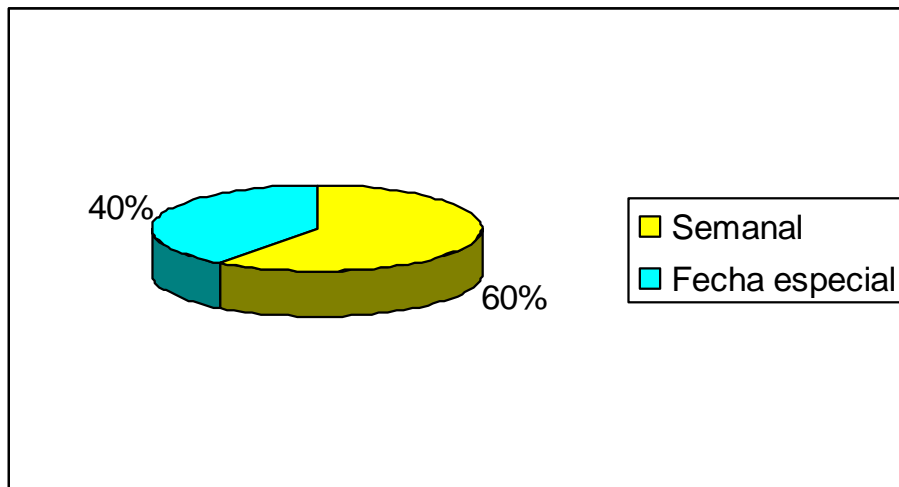
**Figura 9. Qué color de flores prefieren los países consumidores?**



Fuente: El Autor

Los colores preferidos por los países consumidores son: 50% el naranja y amarillo, 30% blanco y rojo y el 20% otros colores.

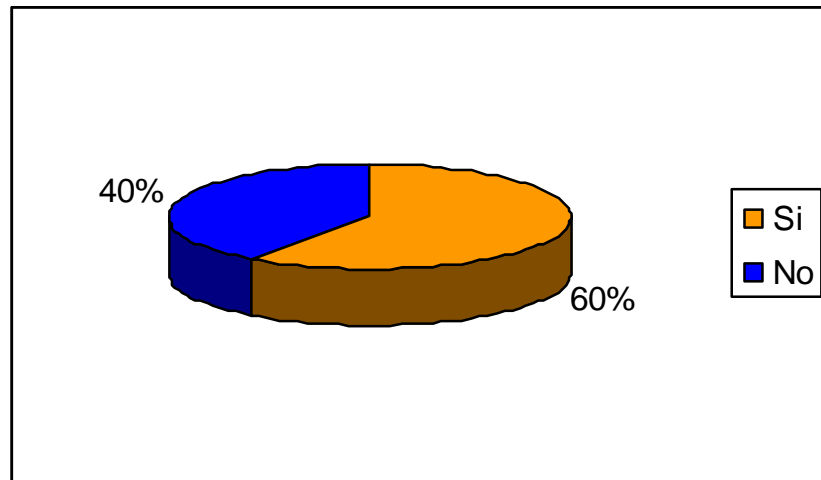
**Figura 10.Cuál es la frecuencia de compra de flores?**



Fuente: El Autor

Los países requieren flor con frecuencia en un 60% semanal, y un 40%, pero se incrementa paulatinamente en fechas especiales como: El Día de San Valentín, Día de la Madre y Diciembre.

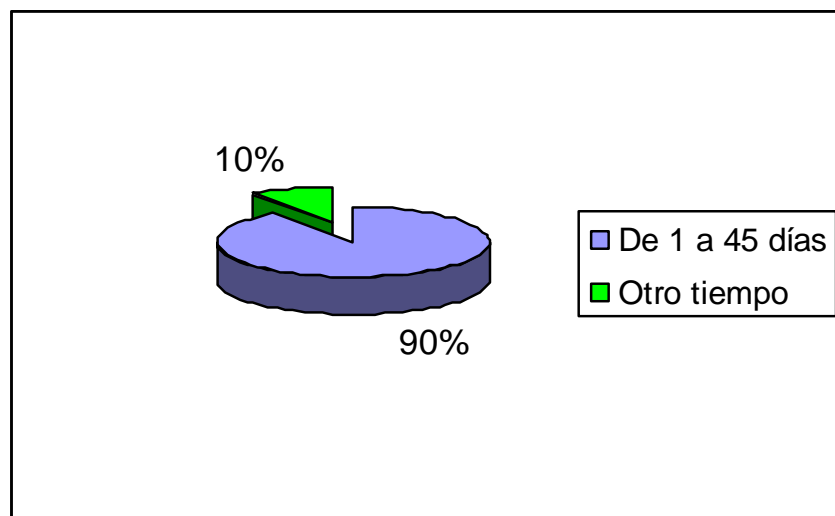
**Figura 11. Tiene cultivos propios?**



Fuente: El Autor

El 60% de las empresas comercializadoras visitadas poseen cultivo propio y el 40% no, es decir compran a productores.

**Figura 12. Cada cuanto efectúa una exportación o despacho?**



Fuente: El Autor

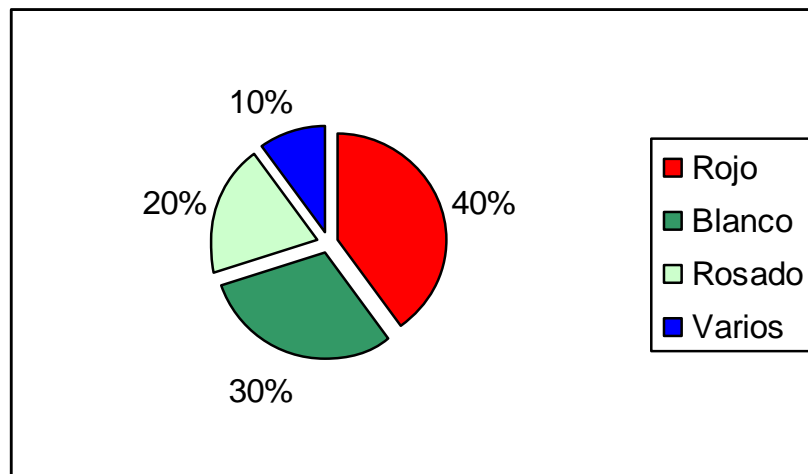
Respecto a cada cuanto se efectúa una exportación el 90% respondió que de 1 a 45 días, seguido en menor porcentaje en otro tiempo, sobre todo cuando son fechas especiales.

## 8. Qué empaques exigen los países importadores

En relación a los empaques que exigen los países importadores son: el 100% respondió cajas de cartón color madera (exigencia del Ministerio del Medio Ambiente). También se utilizan proconas, fules y bases. El empaque va de acuerdo al número de unidades a empacar así:

- Cajas estándar: 1 mt de largo X 60 cm de ancho X 20 de alto = cartón kraff.
- Cajas tabaco: es media estándar.
- Quater:
- Vaces:
- Proconas:
- Cajas cuartos: es medio tabaco.
- Caja de cartón: color madera (no se utiliza el blanco por ir en contra del medio ambiente).

**Figura 13. Qué etiquetas exigen los países importadores?**



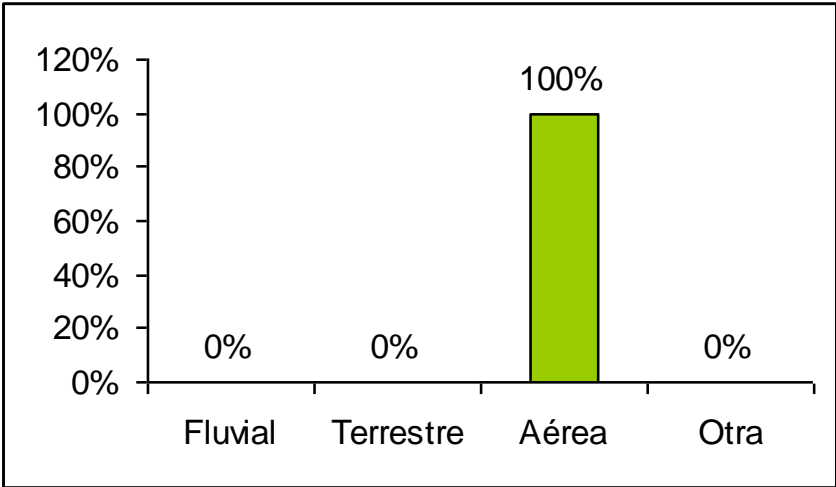
Fuente: El Autor

Las exigencias de los países importadores en un 100% son: nombre del cliente, destino, número de guía aérea, composición, clase de flor (girado y porcentajes), grado y porcentaje, UPC (Unidad de Precio al Consumidor), Número de registro del ICA y el Box Label (identificación del producto).

10. Qué embalajes exigen los países importadores?

Los embalajes exigidos por los países importadores son de 40 tabaco, 30 blanco, 20 rosado y 10 varios.

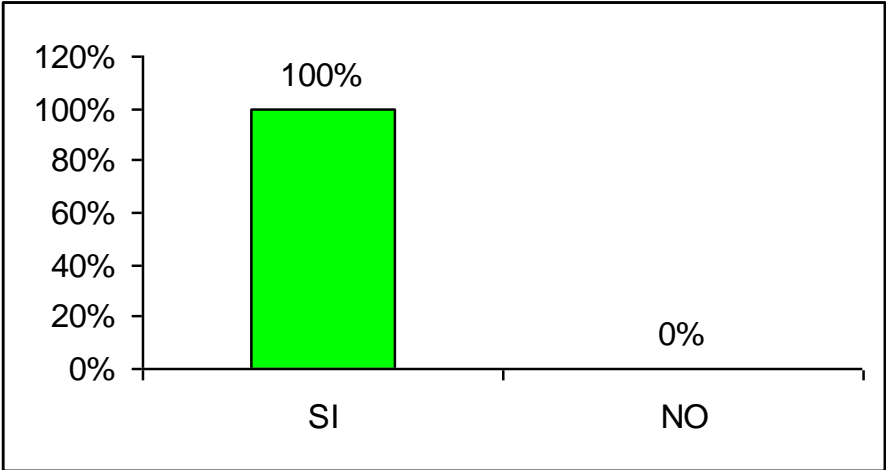
**Figura 14. Qué vías utiliza para llevar el producto a otros países?**



Fuente: El Autor

En cuanto a las vías que utilizan para llevar el producto a otros países, el 100% respondió que por vía aérea.

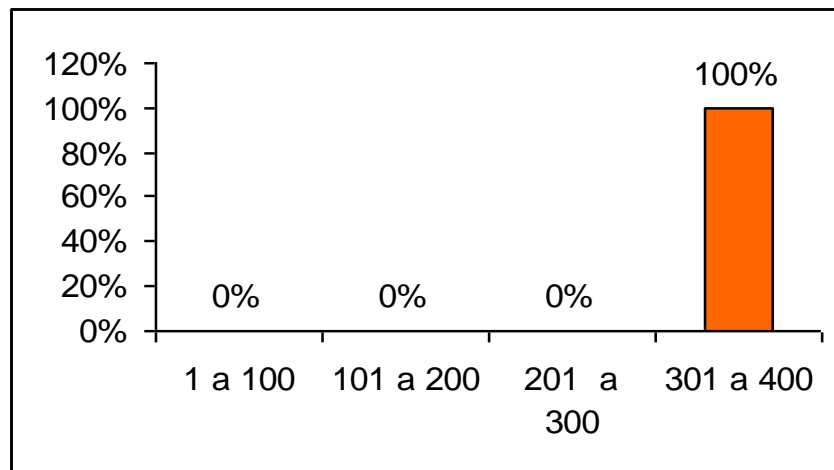
**Figura 15. La empresas exporta lirios?**



Fuente: El Autor

Las empresas comercializadoras mencionadas anteriormente en un 100% exportan lirios.

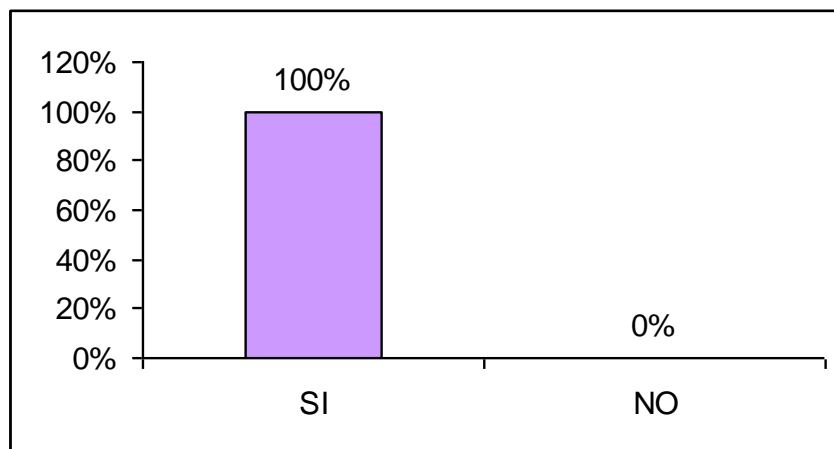
**Figura 16. Qué volumen de lirios exporta mensualmente?**



Fuente: El Autor

El volumen de lirios exportado mensualmente en un 100% es de 400 paquetes, que es igual a 1600 tallos mensuales.

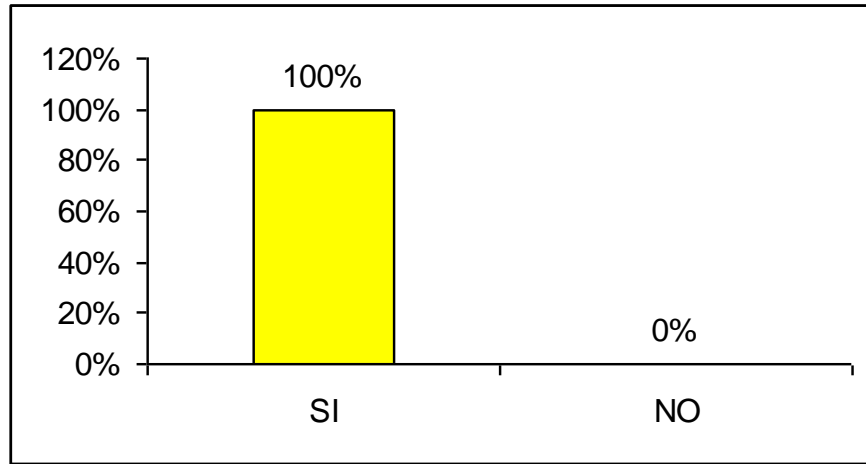
**Figura 17. Compraría lirios para complementar o cubrir la demanda?**



Fuente: El Autor

En un 100% comprarían lirios para cubrir la demanda, pues presentan poca producción.

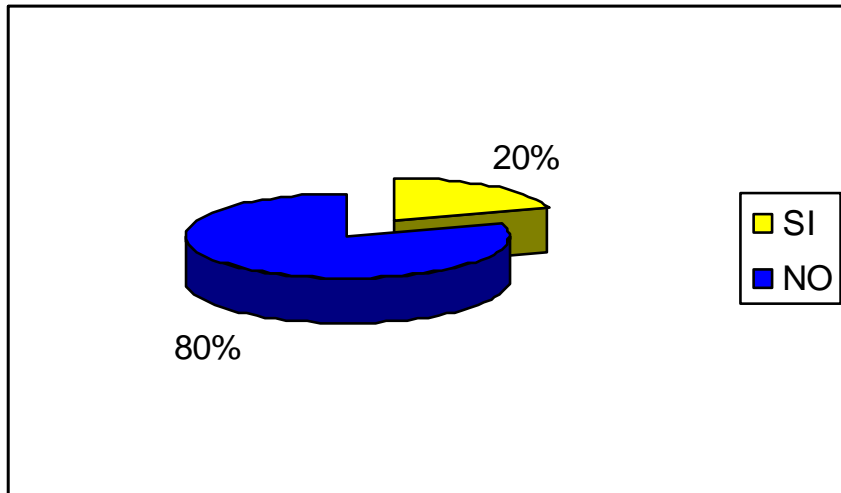
**Figura 18. Actualmente existe la necesidad de conseguir nuevos proveedores?**



Fuente: El Autor

Las comercializadoras estudiadas sí comprarían lirios a productores para complementar los pedidos y en la actualidad si se ve la necesidad de contactar nuevos proveedores, porque no alcanzan a cubrir la demanda.

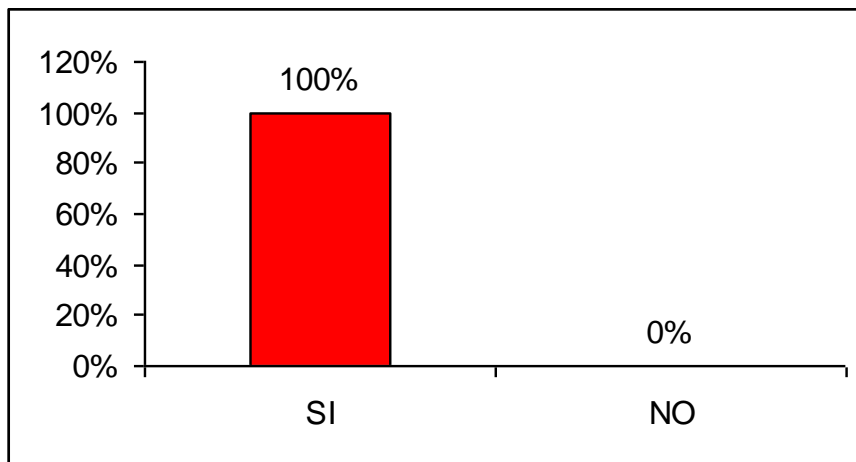
**Figura 19. Conoce los lirios que se cultivan en el Departamento de Boyacá?**



Fuente: El Autor

De las encuestas diligenciadas el 80% no conoce los lirios producidos en Boyacá, y el restante 20% si los conoce.

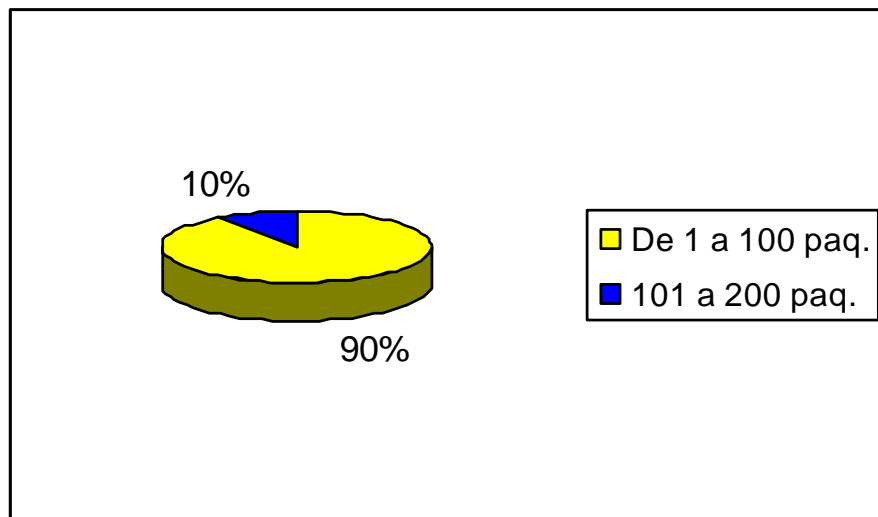
**Figura 20. Compraría lirios cultivados en Boyacá para exportar?**



Fuente: El Autor

En un 100% de los encuestados respondió que sí comprarían lirios producidos en Boyacá.

**Figura 21. Qué cantidad estaría dispuesto a comprar semanalmente?**



Fuente: El Autor

La cantidad de lirios de Boyacá que comprarían en un 90% es de 200 paquetes mensuales, seguido un 10% por menos de 100 paquetes. Además, de los datos recolectados y tabulados en la encuesta las exigencias del producto están dadas por:

- Descripción del producto.
- Variedades
- Colores
- Largo del tallo.
- Calibre del tallo.
- Cantidad de campanas.
- Calibre de la campana.
- Tasas arancelarias para exportar lirios

**Cuadro 6. Paralelo para exportar lirios**

<b>SI LA EMPRESA EXPORTA</b>		<b>A TRAVÉS DE COMERCIALIZADORAS</b>	
<b>ITEM</b>	<b>VALOR</b>	<b>ITEM</b>	<b>VALOR</b>
Certificado CERT	XXXX	Costos de producción.	XXXX
Certificado DEX	XXXX	Costo transporte a comercializadora.	XXXX
Certificado fitosanitario	XXXX	Costos administrativos.	XXXX
Certificación de origen de la mercancía.	XXXX	Costos varios	XXXX
Costo del producto.			
Costo de comercialización.	XXXX		
Costos portuarios.	XXXX		
Costos financieros	XXXX		
Costos de transporte internacional	XXXX		
Seguros de transporte.			
Pagos de exportación.	XXXX		
Lista de empaque.	XXXX		
Costos administrativos.	XXXX		
Costos varios.	XXXX		
<b>TOTAL</b>	<b>XXXXXX</b>	<b>TOTAL</b>	<b>XXXXXX</b>

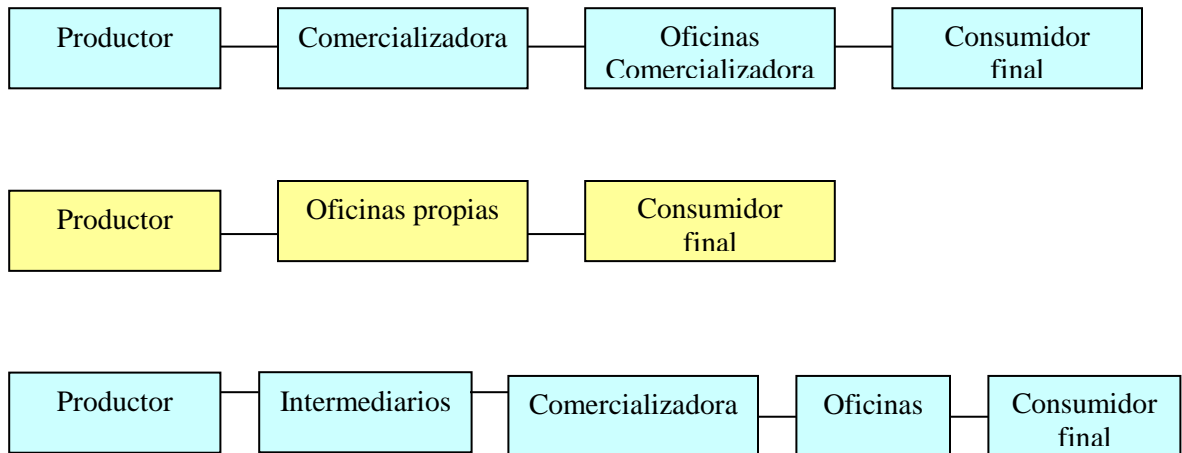
Fuente: El Autor

**Nota:** si la empresa exporta directamente véase anexo I.

### **Estrategias de mercado para exportar lirios :**

- Alianzas estratégicas con comercializadoras de flor que estén exportando.
- Hacer alianzas estratégicas para cumplir con cantidades requeridas.
- Asistir a rueda de negocios internacionales,
- Ferias internacionales.
- Por medio de Internet (Proexport presta el servicio de información).  
Nota: si no se está registrado, cobran el servicio.
- Es necesario figurar como empresa y no como persona natural.
- Incrementar la producción de acuerdo a la demanda.
- Formar una asociación con los cultivadores de lirio locales.
- Constancia de producción.
- Acuerdo de pagos.
- Promociones como FPO, VIVA, ANGER (Promoción impulsada por Minconterm)

**Figura 22. Canales de comercialización:**



**Fuente: El Autor**

## 10. CONCLUSIONES

*El total desconocimiento de las empresas exportadoras de lirios, acerca de las potencialidades del Departamento de Boyacá, hace que no se vea como alternativa para el cultivos de lirios.*

*La falta de compromiso de los productores, las entidades locales, las dependencias departamentales del sector agropecuario hacen que el Departamento no sea fuerte potencial en cultivos de lirios y que éste no se vea con visión empresarial para exportar.*

*El desconocimiento de los requisitos para llevar flores a otros países es un aspecto que impide el desarrollo de este producto en la región, así como la información sobre las bondades en rentabilidad en la producción de flores que se cultivan en el Departamento, desaprovechando los recursos como clima, mano de obra, tierras y todas las características agroecológicas de la producción.*

*Los mercados más atractivos para la exportación de flores son los norteamericanos y los europeos, teniendo en cuenta que a través de este mecanismo se generan divisas para el país, esto hace que las empresas sean más rentables, logren estabilidad y aporten al desarrollo de la economía del Departamento.*

*La exportación de lirios por parte de una empresa requiere de documentos legalizados como CERT, DEX, Registro Nacional de Exportadores de bienes y servicios, Factura de compra, Carta de Crédito, Certificado de Origen, Declaración de Exportación ante la DIAN, Certificado Fitosanitario.*

*Para la compra de lirios en Colombia se obtuvo la información de los principales países interesados son: Estados Unidos, España, Islas Francesas (Martinica y Guadalupe), Puerto Rico, Aruba, Curacao, Argentina, Vain de Put, Rusia y Canadá.*

*Para exportar lirios se requieren calidades como: el tallo tenga como mínimo de diámetro 60 centímetros, que posea como mínimo tres (3) campanas por tallo, uniformidad en el tamaño del botón, libre de agentes patógenos.*

*Las exigencias que determinan los diferentes países corresponden a: descripción del producto, variedades, colores, cantidades 40, 30, 20 y 10 según la exigencia del país a exportar, empaque a utilizar tabacos, proconas, quater y bases.*

## **11. RECOMENDACIONES**

*Se recomienda que los productores de la región deben capacitarse en tecnologías de producción de los cultivos alternativos, desarrollándolos con visión empresarial y fines de exportación.*

*Fomentar la asociatividad y así poder fortalecer las solución a las necesidades con respecto a la producción, para dar más oportunidad y poder ser competitivos conquistando nuevos mercados nacionales e internacionales, cumpliendo con las exigencias que requiere cada país para su consumo interno.*

*Los productores deben estrechar el vínculos con todas las entidades del sector público y privado, para conocer y promover la gestión administrativa, comercial, productiva, organizativa e institucional del manejo empresarial de las flores en cuanto a competitividad, desarrollo y haciendo énfasis en la cultura empresarial y exportadora entre los productores y la aplicación de la visión y estrategias de mercado.*

## **BIBLIOGRAFÍA**

ALVARADO, Lina María. Tesis de Grado titulada: Tipificación de la estructura administrativa en la producción de flores en Boyacá. Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. Seccional Duitama. 2004.

Asociación Colombiana de Exportadores de Flores ASOCOLFLORES. 2000. Conclusiones foro: Producción de Clavel en Sustratos. Bogota. Pág. 16.

CLAVIJO, S. 1990. Fundamentos de Manejo de Plagas. Universidad Central de Venezuela. Pág. 3-4.

CUESTA RODRÍGUEZ, Luis Francisco. Comercio Internacional. Bogotá. Universidad Jorge Tadeo Lozano. 1994. 182 p.

DURAN H. 2002. Conferencias de floricultura Avanzada. Especialización en Horticultura. Facultad de Agronomía. Universidad Nacional de Colombia. Bogota.

FERNÁNDEZ H. 2002. Reseña de la floricultura Colombiana. Bogota. Pág. 4.

GALVIZ, F. 2002. Plagas y Malezas. En: Información Técnica para Floricultores sección 10. Vademécum Florícola y de cultivos Afines. Edifarm. Bogota. Pág. 347-438.

ICA – GRANJA SURBATÁ DUITAMA. Visita.

INCOMEX. Fichas de requisitos para realizar exportaciones. 2002. Tunja.

MAUBERT VIVEROS, Claudio. Comercio Internacional. Aspectos operativos, administrativos y financieros. México. Trillas. 1998.

MINCOMEX. Guía para exportar en Colombia. Bogotá D.C. Colombia. 2001.

PLAZAS, R. E. y G. Amalla. 2000. Investigaciones Empresariales "Conceptos y Aplicaciones". Bogota.

RODRÍGUEZ, L.E. 2002. *Propagación y Fitomejoramiento de Plantas Ornamentales. Conferencia Floricultura Avanzada. Facultad de Agronomía. Universidad Nacional de Colombia. Bogota.*

SABINO, Carlos. *El Proceso de Investigación. El Cid. Editor Caracas, 1976 Enciclopedia Agropecuaria Terranova Editores. Santa Fe de Bogotá. 1995.*

SANCHEZ SANZ, Ramiro *Enciclopedia Microsoft Encarta 2001. Madrid. EDITORIAL VARIOS 2001 Las Iridáceas.*

SENA. *Caracterización del Subsector Floricultor. 1998.*

[www.Floresdelasabana.com.co](http://www.Floresdelasabana.com.co)

[www.Infoagro.com](http://www.Infoagro.com)

[www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co)

[www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co)

ZEIKY. *Visita empresarial. Información de comercio exterior. Calle 21 No. 10-52 Cámara de Comercio Tunja.*

**ANEXOS.**

**ANEXO A. Encuesta**

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA "UNAD"  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**ENCUESTA**

**OBJETIVO:** Favor diligenciar la presente encuesta para conocer los trámites, requerimientos y especificaciones de los productos en el proceso de exportaciones de lirios, con el ánimo de elaborar un estudio para establecer alternativas o políticas que permitan la exportación de los mismos.

1. Esta Empresa exporta flores?

SI  NO

2. A qué países exporta?

\_\_\_\_\_

3. Cuáles son las características exigidas por los países importadores?

- a. \_\_\_\_\_
- b. \_\_\_\_\_
- c. \_\_\_\_\_
- d. \_\_\_\_\_
- e. \_\_\_\_\_
- f. \_\_\_\_\_
- g. \_\_\_\_\_

4. Qué color de flores prefieren los países consumidores?

Rojo  Blanco  Amarillo  Naranja  Bicolor  Rosado  Otro

5.Cuál es la frecuencia de compra de flores?

Diaria  Cada tercer día  Semanal  Quincenal   
Mensual  Fechas especiales  Cuáles? \_\_\_\_\_

6. Tiene cultivos propios?.

SI  NO

7. Cada cuánto efectúan una exportación o despacho?

De 1 a 45 días

De 46 a 60 días

De 61 a 90 días

Otro tiempo

Cuál?

8. Qué empaques exigen los países importadores?

a.

b.

c.

9. Qué etiquetas exigen los países importadores?

a.

b.

c.

10. Qué embalajes exigen los países importadores?

a.

b.

c.

11. Qué vías utiliza para llevar el producto a otros países?

Vía fluvial

Vía terrestre

Vía aérea

Otras

12. La empresa exporta lirios?

SI

NO

13. Qué volumen de lirios exporta mensualmente?

De 1 a 100 paquetes

De 101 a 200 paquetes

De 2001 a 300 paquetes

De 301 a 400 paquetes

De 401 a 500 paquetes

Más de 500 paquetes

14. Compraría lirios para complementar ó cubrir la demanda?

SI  NO

15. Actualmente existe la necesidad de conseguir nuevos proveedores?

SI  NO

16. Conoce los lirios que se cultivan en Boyacá?

SI  NO

17. Compraría lirios cultivados en Boyacá para exportar?

SI  NO

18. Qué cantidad estaría dispuesto a comprar semanalmente?

De 1 a 100 paquetes

De 101 a 200 paquetes

De 2001 a 300 paquetes

De 301 a 400 paquetes

De 401 a 500 paquetes

Más de 500 paquetes

Las respuestas obtenidas de esta encuesta aportará al desarrollo de la economía regional.

NOMBRE DE LA EMPRESA: \_\_\_\_\_

DIRECCION: \_\_\_\_\_ TELÉFONO: \_\_\_\_\_ E-MAIL: \_\_\_\_\_

PERSONA ENCUESTADA: \_\_\_\_\_

CARGO: \_\_\_\_\_ FECHA : \_\_\_\_\_

Gracias por su colaboración

### ANEXO G. MODIFICACION AL DEX

La DIAN precisó el formato del DEX en concordancia con el estatuto aduanero y conforme a los requisitos revistos en el proyecto de sistematización e información de comercio exterior, denominado siglo CCI. Los cambios realizados se sintetizan en el siguiente cuadro:

<b>CASILLA</b>	<b>ANTERIOR DOCUMENTO DE EXPORTACION</b>	<b>ACTUAL DECLARACION DE EXPORTACIÓN</b>
1	Tipo de documento	Tipo de declaración.
2	Oficina INCOMEX	Declaración de exportación anterior.
3	Administración	Oficina Regional Ministerio de Comercio Exterior.
4	Fecha y No. de aceptación	Administración
5	Exportador	Aceptación, fecha y No. de autorización de embarque.
6	No. de identificación	Exportador
7	Dirección	No. de identificación
8	Teléfono	Dirección
9	Ciudad	Teléfono
10	Intermediario aduanero	Ciudad
11	NIT	Intermediario aduanero
12	Dirección	NIT
13	Teléfono	Dirección
14	Ciudad	Teléfono
15	Importador	Ciudad
16	País de destino	Importador y/o consignatario
17	Dirección	País de destino
18	Teléfono	Dirección
19	Ciudad	Teléfono
20	Departamento de origen o procedimiento.	Ciudad
21	Moneda de negociación	Departamento de origen o procedencia
22	Valor total de la exportación en moneda de negociación.	Moneda de negociación

<b>CASILLA</b>	<b>ANTERIOR DOCUMENTO DE EXPORTACION</b>	<b>ACTUAL DECLARACION DE EXPORTACIÓN</b>
23	Modo de transporte	Valor total de la exportación en moneda de negociación.
24	Bandera	Modo de transporte.
25	Peso bruto	Bandera
26	No de manifiesto de carga o sobordo	Peso bruto Kg
27	Régimen	Código de modalidad
28	Modalidad	No. Acuerdo
29	Embarque	Forma de pago
30	Consolidación	Embarque
31	Datos	Consolidación
32	Fecha de pago y lugar de reintegro.	Datos
33	Embalajes	Fecha de pago y lugar de reintegro
34	Marcas y números	Embalajes, marcas y número.
35	Localización mercancía	Sistemas especiales.
36	Sistemas especiales	Inscripción registro de exportadores
37	N/O	Vo. Bo. Entidad
38	Subpartida arancelaria	Vo. Bo. Entidad
39	Descripción de la mercancía	Vo. Bo. Entidad
40	Cod. Unidad comercial de medida.	Exportación en tránsito
41	Cantidad	Localización mercancía
42	Peso neto kilogramos	N/O
43	Valor total FOB US\$	Subpartida arancelaria
44	Valor agregado nacional US \$	Descripción de la mercancía
45	Cuadro insumo producto C.I.P.	No. de factura
46	Aplicación casilla 36	Cod. Unidad comercial de medida
47	Totales (o pasan)	Cantidad
48	Salvedad de error - observaciones del declarante	Peso neto kilogramos
49	Valor fletes US \$	Valor total FOB US \$

<b>CASILLA</b>	<b>ANTERIOR DOCUMENTO DE EXPORTACION</b>	<b>ACTUAL DECLARACION DE EXPORTACIÓN</b>
50	Valor seguros US \$	Valor agregado nacional US \$
51	Valor otros gastos US \$	Cuadro insumo producto C.I.P.
52	Valor total exportación US \$	Aplicación casilla 35
53	Valor a reintegrar US \$	Totales (o pasan)
54	Cantidad hojas anexas	Valor fletes US \$
55	Declarante	Valor seguros US \$
56	Vo. Bo. Otras entidades	Valor otros gastos US \$
57	Firma y sello del comprobador	Valor total exportación US \$
58	Inspección	Valor a reintegrar US \$
59	Firma y sello de inspector	Cantidad hojas anexas
60	Observaciones (administración)	Declarante
61	Certificación de embarque	Inspección
62	Declaración de exportación	Firma y sello del inspector
63		Certificación de embarque
64		Observaciones (Administración)
65		Declaración de exportación definitiva

En consecuencia, se realizaron los siguientes cambios:

Se actualizaron las casillas 2, 4, 15, 28, y 62 del documento anterior llamado Documento de Exportación, en las Casillas 3, 5, 16, 27 y 65 respectivamente, del documento actual denominado Declaración de Exportación.

Se unificaron las casillas 33 y 34 del DEX anterior, en la casilla 34 del actual. Se eliminaron las casillas 26, 27, 48 y 57 del documento anterior.

La Declaración de Exportación incluye la adición de nuevas casillas referentes a la Declaración de Exportación anterior, No. Acuerdo, Forma de pago, Inscripción registro de exportadores, exportación en tránsito y número de factura.

Debido a los cambios mencionados sólo se aumento en tres (3) el número de casillas respecto al documento anterior.

## **RESUMEN:**

### **ESTRATEGIA DE MERCADEO PARA LA EXPORTACIÓN DE LIRIOS ASIATICOS**

*El estudio trata sobre la recopilación de la información para poder identificar las estrategias de mercadeo de lirios asiaticos a otros países, determinar los procedimientos, las exigencias de los importadores en cuanto a cantidad, calidad, variedades, colores, empaques, precios, control fitosanitario y otros aspectos para sacar los productos agropecuarios del país. Las fuentes que generaron la información fueron los estudios de caracterización del sector floricultor realizado por el SENA en 1998, la información dada por empresas comercializadoras y exportadoras como Flores de la Sabana, Vistaflor, Flores Benilda, Naranja Export e Import Ltda. C.I., C.I. Flowers and Bouquets Ltda. Se considera que el estudio aporta la información sobre los trámites respectivos para que los productores de la región puedan incursionar en las exportaciones a través de la asociatividad y se puedan generar nuevas empresas que fomenten el desarrollo del sector agropecuario en Boyacá.*

**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

**AUTOR: LUIS MANUEL PRIETO MONTAÑEZ**

**COD. 7.219.829.**