

FASE 6

UNIDAD 1, 2, 3 y 4 PRESENTAR Y SUSTENTAR PROYECTO FINAL

ANALISIS ESTUDIO DE CASO “LA INDUSTRIA DE LAS FLORES”

PRESENTADO POR:

INDIRA LORENA MENDEZ

CRISTIAN CASTAÑEDA

JENNY LUCIA LEGUIZAMON

SANDRA LINARES BELLO

JHON FREDY OINO

TUTOR: YOLIMA ZENITH AREVALO

GRUPO: 207115_34

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA

ESCUELA DE CIENCIAS BASICAS TECNOLOGIAS E INGENIERIAS

INGENIERIA INDUSTRIAL

2019

INTRODUCCION

La ingeniería industrial contribuye a mejorar y optimizar los procesos dentro de las compañías, mediante el análisis de la situación de la industria floricultora y su sistema logístico, se busca crear estrategias de SCM que mejoren el sistema logístico de la empresa floricultora colombiana y la vuelva competente frente a países como Holanda y otros, logrando que la empresa colombiana aumente sus ventas y disminuya pérdidas por su cadena de diseño logístico no apropiado para el negocio.

En este trabajo encontraremos las respuestas a una serie de preguntas las cuales están relacionadas con la industria de flores en Colombia y como debido a la mala logística del sector, hace que no seamos competentes para incursionar en el mundo global con este producto.

La demanda con respecto a las flores, está asociada al desarrollo económico de los países y a las exigencias del consumidor. En términos del mercado internacional, esta demanda se concentra principalmente en: Asia, Europa Occidental y América del Norte. Dentro de los países asiáticos, Japón es uno de los principales mercados objetivo pues ha mostrado incrementos en su consumo, ya que posee un alto nivel de ingresos.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Presentar y sustentar proyecto final.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Aplicar los conocimientos adquiridos, para resolver el estudio de caso “La industria de Flores en Colombia”.
- Dar respuesta a las preguntas relacionadas con el estudio de caso “La industria de Flores En Colombia”.
- Realizar investigación sobre la situación actual del sistema logístico de la industria de las flores.
- Presentar la cadena de valor de la producción y venta de flores, la liquidación actual de la venta de rosas en el exterior y la situación de oferta de las flores colombianas.

ACTIVIDADES A DESARROLLAR

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

2. Una vez leído el caso y dadas las respuestas a las preguntas allí planteadas, mediante un ejercicio de investigación, el grupo colaborativo debe consultar cual es la situación actual del sistema logístico de la industria de flores.
 - a. La cadena de valor de la producción y venta de flores.
 - b. Liquidación actual de la venta de rosas en el exterior.
 - c. Situación de oferta de las flores colombianas.

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

1. Elaboren un comentario sobre el caso.

El sector floricultor en Colombia es uno de los principales promotores de nuestra economía ubicándonos en segundo lugar como exportador después de Holanda. Colombia exporta sus flores principalmente a Estados Unidos. Gracias a las flores muchos colombianos cuentan con un empleo en su mayoría informal, por lo general un cultivo de flores tiene una extensión de 10 hectáreas en nuestro país. Una dificultad del sector floricultor en Colombia es su sistema logístico ya que en su distribución después del corte de la flor, se genera exceso de transporte y muchos eslabones hasta llegar al cliente final, donde evidentemente los holandeses tienen el sartén por el mango con un modelo logístico bien manejado haciendo famosas sus flores por calidad, colorido y frescura. Pero Holanda a diferencia de nosotros no cuenta con grandes terrenos cultivables para satisfacer su oferta exportable y debido a esto trasladan cultivos a países africanos donde a bajo costo se producen las flores y luego con marcas holandesas son vendidas a Europa.

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

CUADRO COMPARATIVO

COMPETENCIAS LOGISTICAS	FLORES DE HOLANDA CULTIVADAS EN AFRICA	FLORES COLOBIANAS
Sistemas de transporte	Sus sistemas de transporte son propios. Todo es más moderno lo que permite presentar una flor fresca y de calidad. Aviones de carga moderna y en capacidad de no romper la cadena en frío que requiere el transporte delicado de las flores.	Los sistemas de transporte no son propios. Sus debilidades son: Exceso de transporte. Demasiados eslabones en la cadena de transporte hasta llegar al cliente final.
	Métodos modernos de información, las ventas de los comerciantes holandeses de flores es la subasta, lo más común es que	Las conexiones para la comunicación son bastante pobres. Los floricultores solo tienen el conocimiento de la oferta y la

Sistemas de información	el productor envié su mercancía a importadores mayoristas, las flores que llegan a los importadores mayoristas se venden directamente a un mayorista o son incluidas en subasta, ellos directamente la distribuyen a otros mayoristas y minoristas locales.	demanda solo es conocida por los mayoristas y minoristas de la cadena de distribución
Gestión de la tecnología	Cuentan con la mejor tecnología en todos sus procesos hasta llegar al consumidor final. Con aviones adecuados para la carga que no rompen la cadena de frio que requieren las flores para llegar a los mayoristas frescas y de calidad.	Cuenta con buena tecnología pero solo hasta el proceso de corte. Los sistema de transporte rompen la cadena de frio y esto disminuye el periodo útil de la flor, al ser transporte primitivo pues envían sus productos a Estados Unidos y Europa en aviones comerciales, no acondicionados para el transporte de una caja tan delicada
Gestión de tiempos	Los holandeses manejan muy corto tiempo de entrega de sus flores desde su corte el tiempo fluctúa entre 48 y 72 horas.	El tiempo fluctuante desde el proceso de corte hasta el consumidor final puede llegar hasta los 8 días, lo que causan grandes pérdidas cuando las flores se marchitan agregado a esto de que en el transporte no son refrigeradas adecuadamente entonces es peor el caso.
Gestión de distribución	Su gestión de distribución es la mejor por eso son los primeros en el mundo por que han aprovechado sus estrategias y así teniendo problemas los trasladan para evitar los mismos. Gestionan por medio de la subasta o los grandes mayoristas que distribuyen de una vez al consumidor final.	Por un manejo logístico inadecuado en un mundo cada vez más globalizado la gestión de distribución en Colombia va ir empeorando, así se cuente con buen costo, buena productividad, se cuente con la adaptación a las tecnologías de diseño de producto, tengamos buena mano de obra y los beneficios del clima y la topografía nos favorezcan, no podremos avanzar y seguir aprovechando la cercanía geográfica al mayor mercado del mundo Estados Unidos. La debilidad en el manejo de esta logística puede poner en peligro la viabilidad y existencia de la industria.

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

La empresa colombiana actualmente maneja un sistema logístico pobre en competencia para el mercado mundial.

Tiene en contra las multinacionales floricultoras que cuentan con su propia cadena de transporte que viene siendo la falla más grande de la logística de flores colombiana y a esto le agregamos los complejos y engorrosos temas aduaneros y aranceles que maneja el país.

Tenemos la oferta dominada, sabemos que les gusta a los clientes, como cultivarlo y tenemos la mejor calidad del producto pero no sabemos transportando al cliente final.

Sería perfecto si la empresa Colombia floricultora contara con el medio de transporte adecuado de su producto en condiciones óptimas que permita no perder el 20% de la ventas por daños causados a las flores. Los intermediarios siempre tiene el gana y gana, ellos son los más beneficiados en la venta de flores por el porcentaje de ganancia puesto que conocen la demanda y cliente finales para entregas.

La empresa colombiana Maneja los sistemas y canales indirectos de distribución tenemos intermediarios que dificultan la distribución del producto y cobran por este servicio.

Si se implementara una estrategia de venta al consumidor final al vernos no solo como productores si no comercializadores directo de nuestro producto con tiendas de ventas en las grandes capitales de estados unidos, tendríamos la ganancia de producción y de venta mejorando la entrada de dinero para la compañía. (Que es lo que hace Holanda con las subastas). Y posesionaríamos la marca que tampoco se hace en Colombia.

De igual forma identificar el sistema de subastas y entrar en ese mercado como cliente final.

Estructura de SCM PARA EMPRESA FLORICULTORA

CLIENTES

N1: Subasta, mayorista, floristería

N2: minorista,

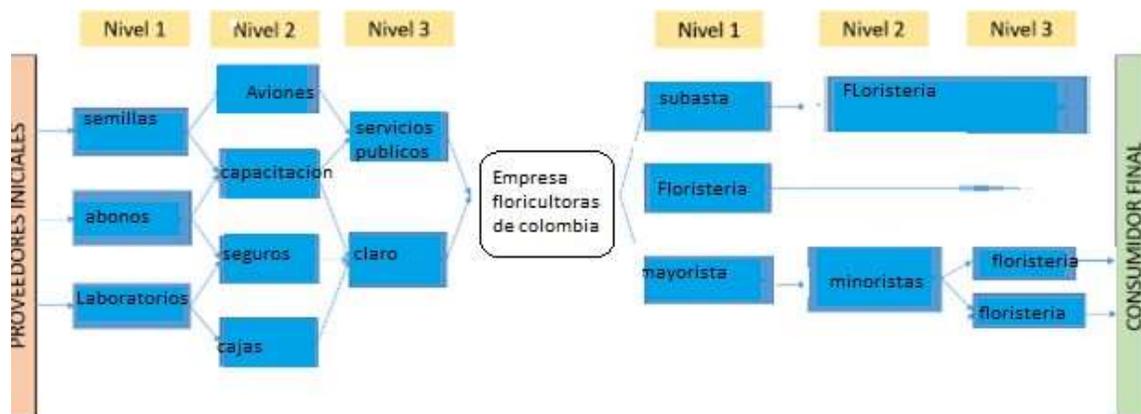
N3 cliente final

PROVEDORES

N1: Semillas, abonos, Tierras, laboratorios

N2: aviones, seguros, capacitación tecnológica y desarrollo

N3: servicios públicos, claro, transporte



Identificamos que existe una forma de la empresa floricultora llegue al cliente Final ahorrando tiempo de entrega, aun cuando esto implique una inversión de estructura y descentralización de los servicios ofrecidos por la empresa productora.

Holanda descentralizo su forma de producir al trasladar sus cultivos a otros países, Colombia tiene la ventaja de que no presenta estaciones climáticas por lo tanto puede producir flores en gran tiempo del año, pero podemos aplicar la forma de descentralizar la venta y trasladarnos al cliente final.

Aplicamos el enfoque transaccional de APICS SCOR MODEL con procesos de planeación, aprovisionamiento, fabricación, logística y suministró, devolución, se pueden identificar estrategias que minimicen tiempos de producción con el embalaje y entrega a las líneas aeroportuarias.

Se recomienda que la empresa floricultura tenga su propio sistema de transporte uno o dos camiones que cumplan con la cadena de frio solicitado para entregar en la zona aduanera, seria

genial que Colombia contara con su propia avión de transporte de flores (un leasing o reinteing de una avión ahorrándonos mantenimiento, permisos, y demás) se podría contratar por horas y toneladas, en temporada de demanda se podría ampliar el tiempo de contratación, que cumpla en las condiciones óptimas que lo exige el producto y el estado colombiano creara una estrategia para que adunas en el menor tiempo posible despache las flores fuera del país.

Por lo tanto se aplicaría el:

Direct Shipment: transporte vehicular propio en condiciones de frio solicitadas, para subir a un avión que se encuentre en contrato de leasing con opción de compra o reintegro por horas, Bogotá - New york son 6 horas. Aquí aplicaríamos el Supley Chain Manageme al unir varias empresas floricultoras que completen un viaje de transporte para beneficios de todos.

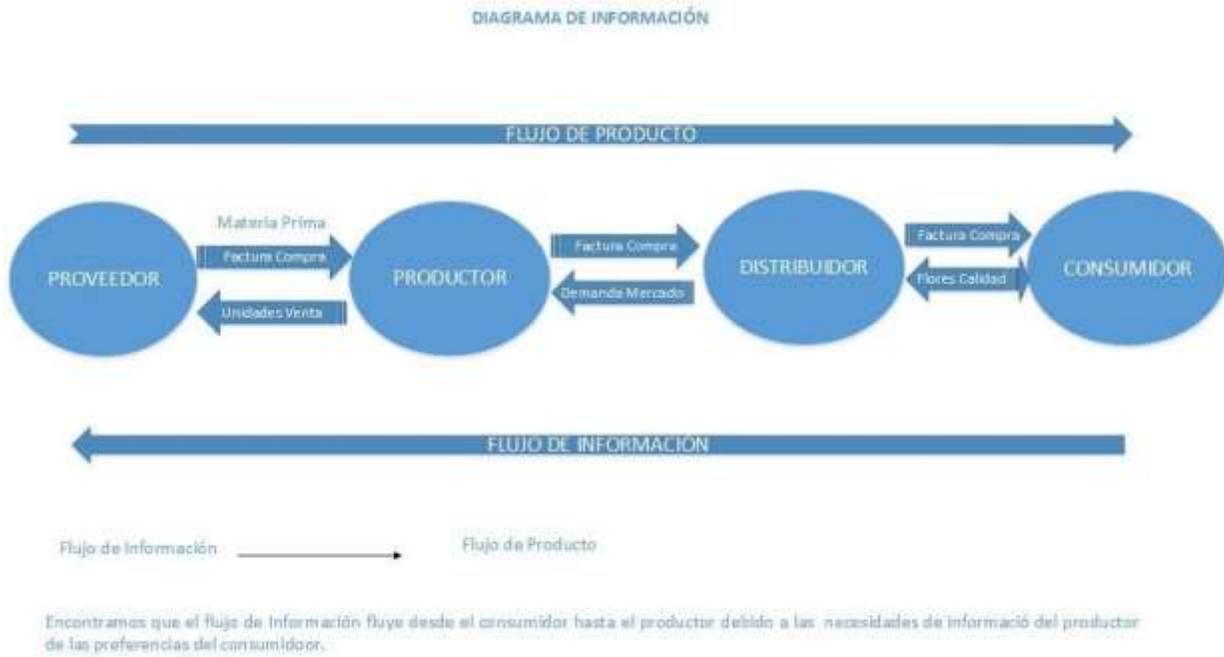
4. Describan la filosofía de organización propuesta del SL.

Como se observa, muchos de los anteriores conceptos apuntan a que el gran problema de la industria colombiana de flores no es el fenómeno de la globalización como tratan de exponerlo algunos floricultores de este país latinoamericano, sino que es el pobre diseño y manejo de sus sistemas logísticos. Sobre este tema se profundizará a continuación.

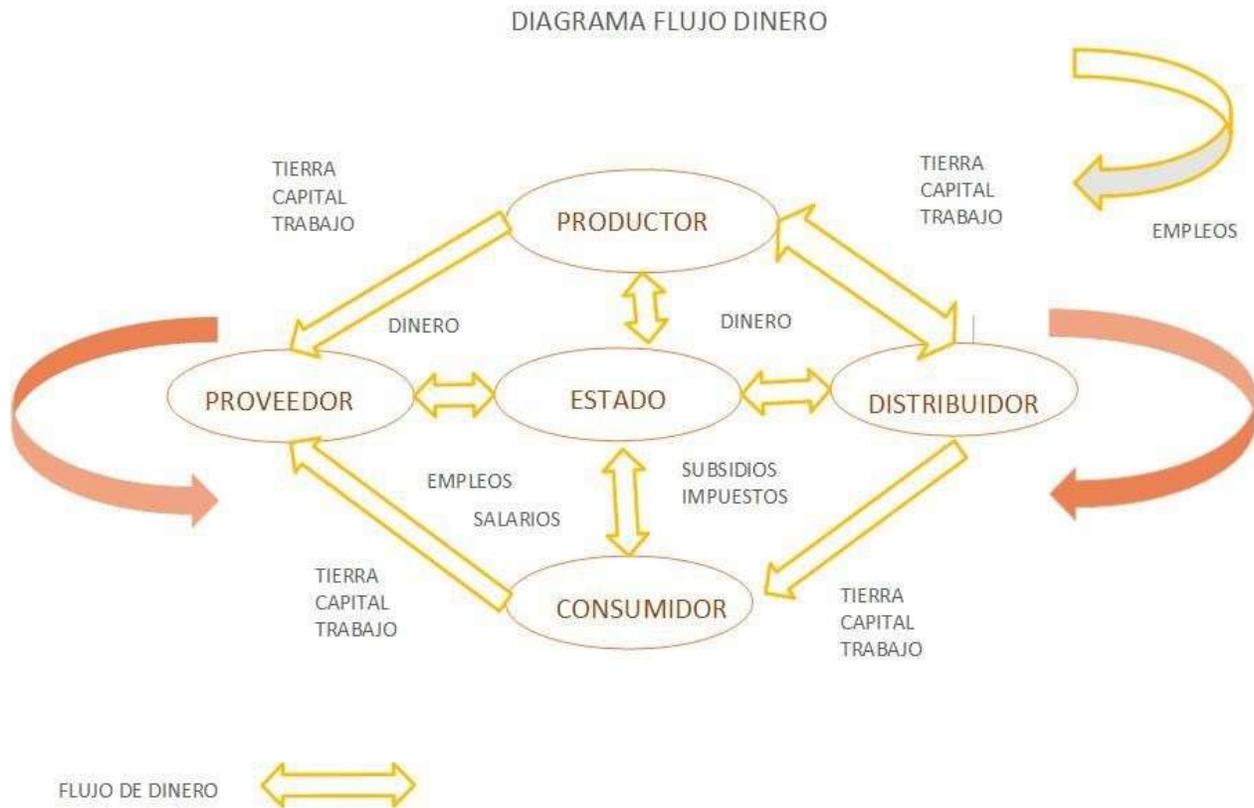
Como consecuencia de los deficientes sistemas logísticos, la industria colombiana de flores ahora debe enfrentar graves amenazas en su entorno competitivo. Las ventajas obtenidas en costo, productividad, adaptación de la tecnología de diseño del producto, mano de obra, los beneficios del clima y de la topografía y aun de la relativa cercanía geográfica al mayor mercado del mundo, como los Estados Unidos, se pueden llegar a perder por un manejo logístico inadecuado en un mundo cada vez más globalizado.

Dado que la logística es tiempo, menor costo, competitividad y estrategia, la debilidad en su manejo puede implicar inmensos peligros que ponen en entredicho la misma viabilidad y existencia de la industria.

5. Para la red configurada en el punto 3, elaboren los diagramas de flujo de información, producto y dinero.



Planeación e implementación y desarrollo: (Preparación de suelo, adecuación infraestructura, siembra)
 Insumos: (Semillas, estacas, injertos, invernaderos etc.)
 Producción: (Corte, fumigación, riego, selección por tamaño, hidratación, maquillaje, capuchón y empaque)
 Logística y distribución: Transporte y Exportación.



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

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

TIPO DE INFORMACION COMPARTIDA EN TODA LA RED DEL SCM	PRODUCTORES	Capacidad instalada de plantaciones por productos.
		Fechas de cosechas por tipo de producto.
		Pronósticos de oferta.
		Buzón de atención al ciudadano en línea (PQRSF).
		Foros de discusión con temas de relacionados con calidad, costos y tiempos de entrega.
	TRANSPORTADORES	Disponibilidad de rutas.
		Tipo de transporte.
		Capacidad del transporte.
		Especificaciones técnicas del transporte.
		Tiempos de salida y llegada de vuelos.
		Tiempos de embarque y desembarque.
		Ubicación satelital de los productos.
		Buzón de atención al ciudadano en línea (PQRSF).
	Foros de discusión con temas de relacionados con calidad, costos y tiempos de entrega.	
	IMPORTADOR	Niveles de Stock en línea.
		Demanda del producto.
		Pronósticos de ventas del producto.
		Buzón de atención al ciudadano en línea (PQRSF).
		Foros de discusión con temas de relacionados con calidad, costos y tiempos de entrega.
	MAYORISTA	Niveles de Stock en línea.
		Demanda del producto.
		Pronósticos de ventas del producto.
		Buzón de atención al ciudadano en línea (PQRSF).
		Foros de discusión con temas de relacionados con calidad, costos y tiempos de entrega.
	MINORISTA:	Niveles de Stock en línea.
		Demanda del producto.
		Pronósticos de ventas del producto.
		Buzón de atención al ciudadano en línea (PQRSF).
Foros de discusión con temas de relacionados con calidad, costos y tiempos de entrega.		
FLORISTERÍAS	Niveles de Stock en línea.	
	Demanda del producto.	
	Pronósticos de ventas del producto.	
	Buzón de atención al ciudadano en línea (PQRSF).	
	Foros de discusión con temas de relacionados con calidad, costos y tiempos de entrega.	
CLIENTE FINAL:	Buzón de atención al ciudadano en línea (PQRSF).	
	Foros de discusión con temas de relacionados con calidad, costos y tiempos de entrega.	

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

Si logramos que Colombia entre en el mercado de subastas competiríamos directamente con Holanda el cual realiza sus mayores ventas por este medio. Lo cual dejaría para nuestras empresas floricultoras mayores ventas mayores ingresos.

De igual forma disminuiríamos el porcentaje % de pérdida del producto mejorando los tiempos de entrega de las flores. Al implementar un diseño de cadena logístico adecuado para las flores. Tendríamos la posibilidad de competir he incluso lograr el primer puesto en ventas de flores del mundo y posicionar la marca Colombia de floricultura.

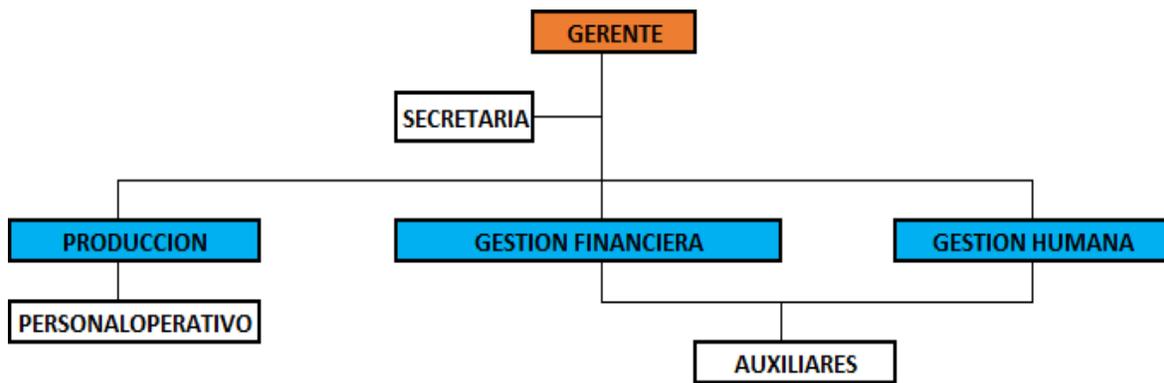
8. ¿Qué criterios usarían y cuál sería la estructura organizacional propuesta por el grupo, para la Gestión del Sistema Logístico y del Supply Chain, para la industria de flores en Colombia?

Para definir los criterios y el sistema de organización, se debe observar primero los siguientes aspectos:

Tipo de empresa	Determinar a la actividad que se dedica, si es de tipo industrial, comercial o de servicios. Para nuestro caso será industrial.
Volumen de operaciones	Consiste en determinar los hechos y operaciones de la empresa para conocer su complejidad.
Expansión e influencia territorial de sus actividades	Consiste en determinar la magnitud en cuanto a desconcentración territorial de las operaciones de la empresa, el cual será exportado a los Estados Unidos y Europa.
Estructura organizacional	Representa la autoridad y las diversas combinaciones de la división de funciones. representa la autoridad y las diversas combinaciones de la división de funciones.

Es el elemento que define las relaciones que deben existir entre las actividades y los órganos de decisión de una empresa, así como las líneas de autoridad formal que se fijan y el derecho que por su nivel jerárquico tiene un empleado de exigir el cumplimiento responsable de sus deberes a un colaborador directo o de aceptar el colaborador las decisiones que por función haya tomado su superior.

Se expresa en organigramas y se complementa con un análisis de puestos. En micro y pequeñas empresas, esta función se da muchas veces a través del propio dueño o gerente y dependerá de la magnitud de las operaciones, pero siempre es conveniente procurar su establecimiento por escrito.



Gerente General

Es el representante legal de la empresa y vela por todas las funciones de la compañía, velará por el cumplimiento de los objetivos y entregará informes dando a conocer el estado actual de la empresa, además deberá coordinar todo el proceso logístico de acuerdo a lo establecido en el modelo de Supply Chain

Funciones:

- Establecer y velar por todos los procesos tanto productivos, organizacionales, comerciales, financieros y legales, para que se cumplan de forma permanente
- Representar legalmente a la empresa.
- Promover, generar y dirigir las diferentes estrategias de mercadeo del producto.
- Tomar las decisiones requeridas por la empresa para su desarrollo en el momento justo.
- Buscar nuevos mercados y fortalecer los existentes para el crecimiento de la empresa.
- Establecer esquemas de comunicación adecuados.
- Ser líder y ejemplo del compromiso que adquiere al pertenecer a la empresa como trabajador y persona ante sus colaboradores.
- Orientar los sistemas de control hacia la prevención con el fin de planificar y controlar la producción.
- Diseñar adecuadamente las operaciones y los puestos de trabajo.

- Asesorarse de las personas o entidades más idóneas para un mejor desarrollo de su labor.

Parta este análisis nos enfocaremos inicialmente en el gerente el cual debe ser el líder en el diseño de toda la cadena logística para la cadena de suministro, deberá definir los objetivos claros los cuales estarán enmarcados a tener un tiempo de respuesta record en la entrega de sus productos, con calidad y oportunidad, con bajos inventarios y transportes adecuados.

El criterio utilizado para escoger nuestro personal administrativo y productivo, ser con la siguiente estrategia:

Personal flexible, con pensamiento sistémico, abierto al cambio y a la negociación, el cual este en capacidad de trabajar bajo presión, con conocimientos técnicos en cuanto a globalización, buscando que se diseñen estrategias para conquistar el mercado internacional, con el valor agregado necesario para competir con el mundo, en cuanto a oportunidad en las entregas y con productos de altos estándares de calidad, buscando la mayor satisfacción posible no tanto del cliente mayorista o minorista, si no del consumidor final.

El gerente de la empresa, deberá conocer muy bien cómo se implementa y como se ejecuta un plan basado en el modelo supply chain buscando mejorar las condiciones del mercado actual de las flores en Colombia, debido a la lentitud en las entregas y a la baja calidad de nuestro producto debido al tema logístico.

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

Como nos podemos dar cuenta en los procesos logísticos, damos inicio en este proceso Partiendo de que función logística es la responsable de que las mercancías se encuentren en el momento preciso en el lugar preciso bajo premisas rentables y eficaces, para el caso de la industria de las flores, identificar cada uno de los componentes de la cadena productiva, desde los proveedores hasta el cliente final es un paso importante en la efectividad de los procesos logísticos.

Adicionalmente, se requiere definir indicadores que permitan conocer la posición de la empresa frente a todo tipo de competidores, conocer y establecer estrategias para cumplir los requerimientos del cliente, interesándose en mantener un contacto permanente, coordinar todas las

funciones de logística, basados en las actividades básicas como son, almacenaje, manipulación y transporte, además se debe establecer sistemas que permitan un flujo de información rápido que soporte la sincronización de la cadena de suministro, mejorar el uso de los recursos, dar flexibilidad a las necesidades de cambio de los clientes.

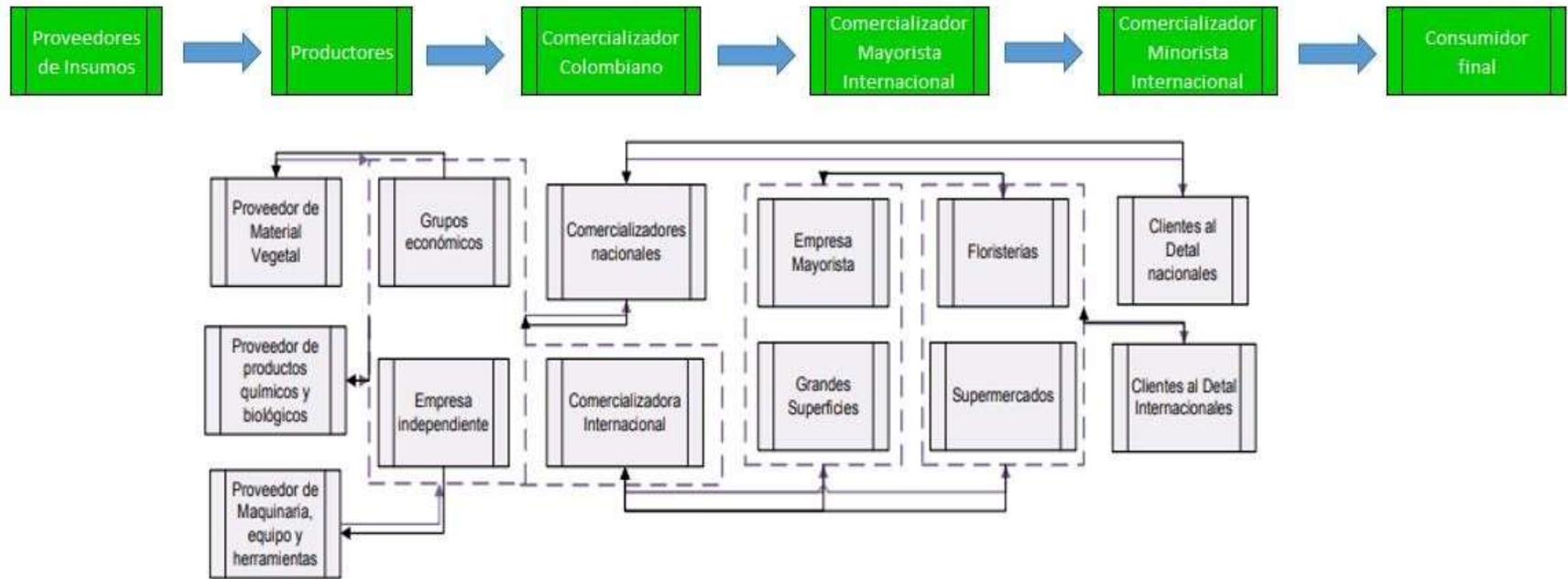
Concluyendo videntemente no vamos a establecer una función logística identificable de las demás, para lograr la coordinación para la dirección efectiva de los procesos logísticos es necesario seguir el modelo Holandés u otros modelos de procesos logísticos, porque sería mejor implementar lo que ya ha funcionado para que nos funcione también a nosotros.

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

Nuestras flores colombianas se producen en diferentes ciudades como Cundinamarca, Antioquia, Risaralda, Caldas, Quindío, Boyacá, Cauca y Valle del Cauca. El 69% de esta producción de flores es en Cundinamarca, seguido de Antioquia con el 29%. Los demás departamentos representan el 2% de la producción. Colombia exporta a 89 países, dónde el 76% de las exportaciones se concentran en el mercado americano. La floricultura Colombiana ha logrado diversificarse en siete mercados, donde se concentran el 95% de sus exportaciones, entre las que se encuentran Japón, Rusia, Reino Unido, Holanda, entre otros.

En el año 2012 la floricultura alcanzó exportaciones por un valor de 1.270 millones de dólares, con 202.000 toneladas exportadas, lo que significó para nuestro país la principal exportación agropecuaria colombiana.

a. La cadena de valor de la producción y venta de flores.



Se han implementado nuevas estrategias con el fin de minimizar los errores y con la finalidad de ser más asertivos y competentes para llamar la atención de los clientes. También se ha creado alianzas estratégicas para promocionar y maximizar las ventas buscando las fechas especiales.

El sector floricultor de nuestro país es el segundo exportador de flor en el mundo después de Holanda, somos es el primer productor de claveles y mayor proveedor de flor al mercado americano. No cumplimos con el 100% ya que la producción no cumple con los requerimientos de calidad de los mercados externos y a la comercialización de flores tropicales y follajes principalmente.

El 95% de la producción de la floricultura de nuestro país es comercializado a los mercados internacionales.

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

Precio FOB	En Dólares	3.60	8docena)
Transporte (1)		0.46	
Manejo (2)		0.08	
Subtotal		4.14	
Importador (Box Charger)		0.56	
Comisión (3)	En dólares	0.83	
Subtotal		5.53	
Mayorista (40%)		2.21	
Subtotal	En dólares	7.74	
Minorista (40%)		3.10	
Subtotal		10.84	
Florería (350%)		36.31	
Precio de venta al Público	En dólares	47.15	
(1) Una caja pesa 17 kilos y contiene 25 docenas			
(2) 2.00 dólares por caja			
(3) 15% sobre el precio de venta al mayorista			

c. Situación de oferta de las flores colombianas

La industria de las flores en Colombia gracias no solo a la calidad del producto sino también a los acuerdos comerciales que se han hecho para liberar aranceles tal como lo es el TLC (Tratado de libre Comercio) con E.E.U.U que se encuentra vigente, ha hecho que la oferta de flores se haya incrementado puesto que al reducir el costos en el momento de exportar, este sector busca mecanismos de mejoramiento a la hora de exportar con mayor calidad y en tiempo oportuno debido a la vida útil de la flor, es así que aprovechando el buen momento que pasa el gremio floricultor en la actualidad se está reinventando con un lema marca país el cual se llama "FLORES DE COLOMBIA DIVERSIDAD QUE INSPIRA" para así dar por presente la calidad que se produce en nuestro país y además de la amplia oferta que se tiene, es como ASOCOLFLORES, presenta en el gremio 200 productores, donde un 65% de lo que se produce son para exportaciones y por eso le apuestan a crear marca para que el gremio del país y el país sean bien vistos y conocidos en el exterior por su calidad, tanto como la calidad que se conoce del Café producido en nuestro país como la mejor del mundo, y así retomar el liderazgo en el exterior.

Además la industria floricultora está trabajando en la diversificación del producto para poder competir en el mercado puesto que tenemos que competir con países como Kenia y Etiopía donde

pagan US\$3 dólares por día de trabajo, mientras que en Colombia el día laboral está por el orden de \$26.000 pesos Colombianos por ser un empleo formal, también cabe anotar que influye el precio del dólar, puesto que lo más que se espera es que el precio suba para que de ganancias y no pérdidas en el momento de exportar las flores.

Las exportaciones en el 2018 tuvieron una cifra de US\$1.306 millones de dólares que representa un aumento del 7.3% con respecto al año anterior y 228,045 toneladas es decir un aumento del 5,2% con respecto al año anterior. Esto demuestra el crecimiento que ha tenido el sector y la confianza depositada en sus compradores en el exterior posicionando el producto como uno de los principales productos de exportación del país. Es por esto que los productores le apuestan a mejorar sus tecnologías en cuanto a su tecnificación en la producción ya que ahora la duración de la flor puede ser de 14-15 días de duración, además trabajan en el mejoramiento de la logística, reducción de costos, y el talento humano, esto ha hecho que varios productores compitan en nuevos mercados ajustando su producción para exportar todo el año.

Se sabe que en la actualidad el país cuenta con 75.000 hectáreas para la producción de flores lo que sumaría un promedio de US\$1.300 millones de los cuales el 70% se produce en la sabana de Bogotá, 27% Rio negro y el restante en el Eje Cafetero.

En la actualidad se está trabajando y poniendo en marcha un proyecto denominado "OPERACION PÉTALO" en cual se viene realizando a partir de este año donde se exportaron 96 contenedores de flores desde el puerto de Santa Marta hacia E.E.U.U. donde lo corrido del año ha mostrado un incremento del 50% de las exportaciones hacia ese país, este proyecto hace énfasis en asegurar que la cadena logística cumpla y se dé total garantía de calidad antes de salir al exterior, es llevado a cabo por expertos revisan el producto para evitar que contenga plagas o enfermedades las flores al momento de salir del país, y se lleva a cabo la movilidad y seguridad de las flores como logística dentro del proyecto por manejo fitosanitario, el manejo lo hace el ICA entidad encargada de dar el visto bueno de la exportación en cuanto a los requisitos exigidos por los países importadores.

Es así como actualmente este gremio ha demostrado que está compitiendo con los demás países productores y aun con más calidad, logística y tecnología que hace algunos años.

CONCLUSIONES

- Se evidencia que nuestro país no tiene un buen posicionamiento en el sector de la floricultura, gracias a la lentitud basados en los largos tiempos de distribución y su deficiente calidad debido a los retrasos de entregas.

Cristian Castañeda

- Nuestro país cuenta con un gran negocio internacional floricultor que por motivos de transporte, de estrategias de venta y su deficiencia en toda su logística, nos hace bajar puntos en este gran comercio, un modelo Holandés sería perfecto para un alto desempeño.

Indira Lorena Méndez

BIBLIOGRAFIA

- Bowersox, D. (2007). Administración y Logística en la Cadena de Suministros. McGraw-Hill. Recuperado de <http://bibliotecavirtual.unad.edu.co:2053/?il=273>
- Mora, I. (2008). Gestión logística Integral: Las mejores prácticas en la cadena de abastecimientos. Recuperado de <http://bibliotecavirtual.unad.edu.co:2460/lib/unadsp/detail.action?docID=3199881>
- Pinzón, B. (2017) Competitividad en logística [OVI] Recuperado de <http://hdl.handle.net/10596/14190>
- Pinzón, B. (2005). Logística. Presentación. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10596/5682>
- Instituto Aragonés de Fomento. Price Water House Cooper. Manual de Forecasting. Recuperado de https://www.aragonempresa.com/descargar.php?a=50&t=paginas_web&i=390&f=d256947c5fe3f1b15e2a6e19fd8c0bc0
- Pinzón, B. (2017) Generalidades de almacenamiento [OVI] Recuperado de <http://hdl.handle.net/10596/14221>
- Castellanos, R. A. (2009). Manual de gestión logística del transporte y distribución de mercancías. Bogotá, CO: Universidad del Norte. Recuperado de <http://bibliotecavirtual.unad.edu.co:2077/lib/unadsp/detail.action?docID=10458226&p00=modos+medios+transporte>
- Agencia Nacional de Infraestructura (ANI). Recuperado de <https://www.ani.gov.co/>
- Pinzón, B. (2017) Generalidades de transporte [OVI] Recuperado de <http://hdl.handle.net/10596/14224>