

**PERFIL LOGISTICO PARA LA EXPORTACION DE FLORES HELICONIAS O
EXOTICAS DESDE BOGOTA, COLOMBIA HASTA MIAMI, ESTADOS UNIDOS.**

VERONICA CARO PEREZ	2006226108
MARTHA LILIANA SARMIENTO URBINA	2006226133

**UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONOMICA
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
LOGISTICA INTEGRAL
SANTA MARTA D.T.C.H.
2011**

**PERFIL LOGISTICO PARA LA EXPORTACION DE FLORES HELICONIAS O
EXOTICAS DESDE BOGOTA, COLOMBIA HASTA MIAMI, ESTADOS UNIDOS.**

VERONICA CARO PEREZ	2006226108
MARTHA LILIANA SARMIENTO URBINA	2006226133

**Trabajo de sustentación como requisito para el diplomado en “Logística
Integral”**

**UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONOMICA
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
LOGISTICA INTEGRAL
SANTA MARTA D.T.C.H.
2011**

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCION
2. JUSTIFICACION
3. OBJETIVOS
 - 3.1 Objetivo General
 - 3.2 Objetivo especifico
4. ANTECEDENTES
5. DESCRIPCION DEL PRODUCTO
 - 5.1 Morfología
 - 5.2 Botánica
 - 5.3 Reproducción
 - 5.4 Características climáticas.
 - 5.4.1 Temperatura
 - 5.4.2 Altitud
 - 5.4.3 Iluminación
 - 5.4.4 Humedad
 - 5.4.5 Suelos
 - 5.4.6 Agua
 - 5.5. Estacionalidad y Productividad de heliconias
 - 5.6 Control de Plagas
 - 5.7 Almacenamiento
6. ANÁLISIS DEL MERCADO
 - 6.1 Mercado internacional
 - 6.2 MERCADO OBJETIVO
 - 6.2.1. País Destino
 - 6.2.2 Demanda
 - 6.3 importaciones de Estados Unidos
 - 6.4 Canales de comercialización
 - 6.5 Consumidor
 - 6.5.1 Motivos de compra
 - 6.5.2 Momentos de la compra
 - 6.5.3 preferencias
7. NORMAS Y REGULACIONES
 - 7.1 Condiciones de Ingreso de Heliconias a Estados Unidos.
 - 7.2 Certificados para la exportación
 - 7.3 Requisitos documentales para la exportación de flor vía marítima
 - 7.4 Requisitos y vistos buenos necesarios para realizar una exportación de flores

8. Acuerdos comerciales Colombia y Estados Unidos

8.1. Andean Trade Preference Act (ATPA) - Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas (ATPDEA)

9. PRECIOS DEL MERCADO

10. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE FLORES HELICONIAS O EXOTICAS

10.1 Empaque

10.1.1 Calidad de empaques exigidos

10.1.2 Empaque unitario

10.1.3 Empaque Secundario

10.2 Características del embalaje de heliconias

10.3 Cajas de cartón

10.4 Rotulación y etiquetado

10.5 Recomendaciones

10.6 Embalaje

Proceso de Paletización

10.6.1 Distribución de cajas en estiba.

10.7 Medios o Métodos Auxiliares

10.8 Contenedorización

10.9 Transporte y Almacenamiento

10.9.1TRANSPORTE INTERNO

10.9.2 TRÁNSITO INTERNACIONAL

10.9.3 Ruta

10.9.4 ITINERARIO

11. COSTO DE LA EXPORTACION CIF

12. CONCLUSION

13. RECOMENDACIONES

14. ANEXOS

1. INTRODUCCION

Este trabajo está enfocado en desarrollar una propuesta logística para la exportación de flores heliconias a Estados Unidos.

El departamento de Cundinamarca tiene las condiciones necesarias para la producción de flores tropicales específicamente heliconias, que satisfagan el mercado nacional e internacional y convertirse en una región productora y exportadora, pues la demanda internacional de flores exóticas es alta. Además esto crea fuentes de empleo adicionales

El uso de heliconias se ha venido incrementando paulatinamente en oficinas, recepciones de hoteles, hospitales, centros recreativos entre muchos otros, fuera de esto presenta una alta cotización y un precio atractivo en el mercado. Aunque existen algunos cultivos pequeños en el Occidente y Suroeste antioqueño no se ha logrado incentivar, u obtener el volumen adecuado para la exportación constante.

El mercado estadounidense se ha definido como uno de los destinos prioritarios, para las exportaciones colombianas, especialmente la región de Miami, donde existe un reconocimiento de las flores Colombianas. La exportación de flores a Miami, Estados Unidos es un negocio que tiene una alta competencia, pero de igual manera es un producto que está en constante expansión desde que se inició.

En este proyecto se pretende lograr estándares de calidad y volumen tales que permitan la exportación de dicha flor tropical es decir tener claro como es todo el proceso logístico que se lleva a cabo para desarrollar la exportación, los costos, permisos por parte de las entidades involucradas en el proceso, tiempos entre otros.

2. JUSTIFICACIÓN

El rápido crecimiento del comercio, así como la apertura comercial conlleva a que los países aprovechen su capacidad competitiva explorando actividades de gran potencial del sector primario que no se han explotado adecuadamente para la exportación a gran escala. Uno de estos casos es la floricultura que representa una alternativa de gran futuro, de esta manera la logística tiene especial importancia cuando se trata del sector primario, donde la circulación de productos perecederos, en mayor o menor grado, tiene un alto grado de riesgo y en donde el proceso de información es clave. Por lo tanto, la integración y coordinación de esta actividad por parte de todos los componentes del entorno, favorece la organización del mismo y potencia la competitividad de todo el sector dedicado a la floricultura.

El desarrollo de una propuesta logística para la exportación de FLORES HELICONIAS O EXOTICAS tiene como fin realizar el mejor proceso para escoger la opción más conveniente a la hora de exportar.

Aunque en todas las exportaciones los pasos a desarrollar son muy parecidos, cada exportación tiene procesos diferentes.

Se tiene como objetivo establecer todas las actividades a desarrollar y crear una idea de los costos en los que se pueden incurrir para poder llevarla a cabo todo el proceso logístico.

Se busca diseñar una herramienta que ayude a visualizar la magnitud del proceso a desarrollar, para poder poner un producto como la flor, en un país como Estados Unidos.

En el desarrollo de este trabajo se pretende identificar los aspectos a desarrollar en la exportación flores heliconias o exóticas desde las características que tiene que tener el producto, ya que no todos los mercados desean la flor con las mismas características, tipo de embalaje para conservar la calidad de la flor, forma de transporte, legalizaciones y tramites, e institutos involucrados para la exportación

Se hace esta propuesta para conocer todos los procesos y los aspectos a desarrollar en una exportación de un producto como la flor, ya que en caso de omitir algún paso, podría llevar a pérdidas millonarias. Es de vital importancia definir todas las actividades involucradas para desarrollar la exportación, ya que esto asegura el éxito del negocio.

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo General

- ✚ Desarrollar una propuesta logística para el desarrollo de la exportación de flores heliconias o exóticas a Estados Unidos exactamente a Miami.

3.2 Objetivos Específicos

- ✚ Generar un diagnostico de la situación actual de las exportadoras internacional, estableciendo las debilidades y fortalezas.
- ✚ Establecer los criterios y especificaciones que debe de cumplir el proveedor para poder desarrollar todo el proceso de exportación.
- ✚ Definir los aspectos organizacionales y legales que determinan el proceso de exportación.
- ✚ Definir la viabilidad financiera de las propuestas. Seleccionar la mejor propuesta basándose en la viabilidad del proyecto, teniendo en cuenta el producto, embalaje, viabilidad financiera y los aspectos legales y organizacionales.

4. ANTECEDENTES

En la actualidad, el país tiene proyectado desarrollar exportaciones en el sector floricultor (flores heliconias o exóticas) al mercado de Estados Unidos, debido a que es un sector que se encuentra en desarrollo y crecimiento constante, identificando así cuales son los pasos que hay que llevar a cabo para la exportación de flores a Estados Unidos, como lo son en el área logístico, legal, financiero y de embalaje.

Por esta Razón es importante conocer todo el proceso que hay que llevar a cabo con las flores, cuales son los costos, entidades y las actividades involucradas, para tener un mayor conocimiento del proceso a implementar, y con base a esto, poder desarrollar propuestas para posibles clientes.

El sector floricultor colombiano ha realizado innovaciones tecnológicas y en el proceso de comercialización, utilizando mejores modalidades para llegar al Consumidor final. En los Estados Unidos han venido aumentando gradualmente los vínculos con grandes distribuidores y la participación de los supermercados en la cadena de distribución de las flores colombianas

En 1968 se realizo la primera exportación de flores por un valor de US\$ 10.000. En 1975, Colombia exporto flores a nivel internacional por un valor de US\$ 20 millones. En 1985 esta cifra creció hasta ponerse a un valor de US\$ 140 millones; en el 2000 las cifras ya estaban alrededor de los US\$580.6 millones.¹

Estos primeros despachos a nivel internacional partieron de la iniciativa de unos cuantos empresarios nacionales, quienes arriesgando patrimonio lograron superar las diferentes barreras de producción y comercialización de un producto nuevo y perecedero como las flores.

Los obstáculos generados gracias a la competencia internacional y la inexperiencia de los empresarios colombianos se fueron superando poco a poco y así las flores colombianas empezaron a tener éxito en la penetración de los mercados internacionales. Los resultados empezaron a reflejar la necesidad de incrementar los esfuerzos respecto a la calidad, diversificación de producción y desarrollo de políticas acorde con el mercado. De esta forma Colombia ingreso al

¹ GARZÓN GARCIA, Jaclin Sabrina. Tesis: Un estudio sobre la comercialización y logística de flores colombianas a Estados Unidos, M.T. AD 1718 G17, Biblioteca General, Bogotá, D.C. Universidad Javeriana, Ciencias Económicas, p. 11.

mercado mundial de flores, pasando poco a poco de un cuarto puesto a un segundo puesto en la exportación de flores más diversificado a nivel mundial.

El esfuerzo por mantener un conocimiento del mercado internacional, la inversión en tecnologías modernas y las ventajas propias de Colombia como su clima y suelos han permitido que el país halla obtenido dichos resultados.

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

Con el pasar del tiempo y la tendencia de incremento de las exportaciones de flores a Estados Unidos, se crearon empresas enfocadas al transporte internacional de flores, donde comenzaron empresas extranjeras a prestar el servicio, luego la creación de empresas nacionales, donde se volvió más competitiva la oferta de operadores logísticos para la exportación de bienes. Con el pasar del tiempo el mercado se ha vuelto más exigente, por esta razón el proceso para la exportación de flores ha tenido que ir evolucionando para cumplir con estas necesidades, implementando herramientas para que este proceso sea más efectivo, como la implantación de nuevas aeronaves, cuartos fríos, bodegas de almacenaje, rutas aéreas, cajas adecuadas para el embalaje, documentación, camiones de carga entre otros.

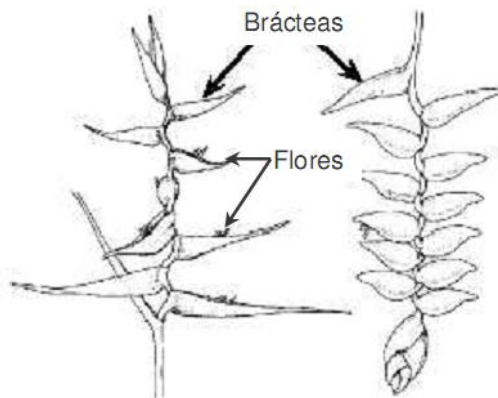
5. DESCRIPCION DEL PRODUCTO

FLORES HELICONIAS O EXOTICAS

5.1 MORFOLOGIA

Las heliconias son plantas herbáceas perennes cuya altura varía desde 70 cm hasta 1 m. Las brácteas son los órganos más vistosos de una heliconia, generalmente son de colores primarios o mezclados. Están agrupadas en el orden Zingiberales, y son conocidas en el exterior como exóticas tropicales, por su variedad de colores, formas, tamaños y larga durabilidad. Se encuentran distribuidas desde el Trópico de Cáncer hasta el Trópico de Capricornio, son propias en su mayoría de regiones tropicales y subtropicales de centro y Sudamérica. El cultivo exitoso de las heliconias depende de un adecuado método de propagación y de la realización de labores culturales a tiempo, con el fin de obtener plantas sanas y de buena calidad. La primera cosecha se obtiene entre los siete y los diez primeros meses después de la siembra, pero la flor con mejor calidad se obtiene después de los 12 meses. Actualmente las exportaciones de flores exóticas, en particular de heliconias, son de alrededor de 24.000 a 30.000 tallos al año, dependiendo de las variedades. A pesar de su belleza, las heliconias colombianas tienen varios limitantes de distribución como el peso, el tamaño, el costo de los fletes y el transporte inadecuado, por lo cual se deben generar acciones a corto y a largo plazo para ser competitivos en el mercado externo.

Figura No. 1 Inflorescencia de las heliconias



5.2 BOTÁNICA

Las Heliconias pertenecen al orden botánico de los Zingiberales y son el único género en la familia de las Heliconiaceas. Entre las características que permiten identificar a este orden se encuentran las hojas largas y grandes inflorescencias de vistosos colores.

Adicionalmente, en el orden de los Zingiberales se encuentran siete familias a las cuales pertenecen flores y frutos de interés comercial tales como Ave del paraíso (Strelitziaceae), banano, plátano y musa (Musaceae), Ginger (Zingiberaceae), Costus (Costaceae), Cannas y chirillas (Cannaceae) y Calateas (Marantaceae).

Figura No. 1 Especies pertenecientes al orden Zingiberal



Ave del paraíso



Musa



Ginger

De las 184 especies del género *Heliconia* descritas en el mundo, 93 se reportan en Colombia, convirtiéndose así, en la región del mundo con mayor número de especies de heliconias (53% del total). De estas, 48 especies son endémicas en el país, lo que equivale a más de la cuarta parte (26%) de todas las especies del mundo, lo que demuestra la importancia de este grupo de plantas para la biodiversidad flora del país².

² Cronquist (1981) Citados Por Devia Álvarez Wilson Y Escobar M. Eugenio. Heliconias: Aspectos climáticos, geobotánicos y su distribución en Colombia. en II Congreso nacional de Heliconias

Tabla 2. Familias de los zingiberales

FAMILIA	EJEMPLO
Musáceas	Musa, Abacá
Strelitziacea	Aves del paraíso
Lowiaceas	
Heliconiáceas	Heliconias
Zingiberáceas	Ginger
Costáceas	Costus
Canace	Cannas, Chirillas
Marantácea	Calateas

Fuente: Agrotropical

5.3 REPRODUCCIÓN

Existen dos formas de reproducción: reproducción vegetativa (división de rizomas) o reproducción por semillas. Siendo esta última, la forma más difícil de reproducción. La temperatura debe ser de clima cálido, húmedo y costero. Son sensibles a las heladas y no fructifican cuando la temperatura pasa de los 35 grados centígrados. La mínima e ideal son 18 grados centígrados.

Generalmente, las Flores exóticas habitan en regiones húmedas y lluviosas, la mayoría de especies alcanzan su máximo esplendor vegetativo en las zonas bajas y húmedas; las más llamativas suelen habitar zonas abiertas de crecimiento secundario, en las orillas de los ríos o bordeando las carreteras o en zonas abiertas en la selva.

Las heliconias o flores exóticas suelen habitar sitios abiertos en bosques secundarios intervenidos, a orillas de carreteras, de ríos y quebradas.

Aunque las Heliconias obtienen su mejor desarrollo en las tierras bajas húmedas tropicales a elevaciones menores de 500 metros, el mayor número de especies (muchas localmente endémicas) son encontradas en elevaciones medias en hábitats de bosques húmedos nublados. Muy pocas de ellas crecen por encima de los 2000 metros de altura.

De acuerdo con las regiones naturales de Colombia, las Flores exóticas se distribuyen principalmente en tres categorías: la región Andina, con una diversidad alta de especies (74% de las especies), regiones pacífica y amazónica, con diversidad media de especies (31% y 23% del total de las especies), región Caribe y Orinoquía, con una diversidad baja de especies (14% y 11% del total de las especies).

Se considera que las heliconias tienen una mayor abundancia en alturas inferiores a los 500 m, pero tienen una mayor diversidad de especies entre 500 y 1400 m., especialmente en las vertientes pacífica y amazónica del sistema andino, pocas especies crecen por encima de los 2000 m de altitud y el mayor endemismo están en las elevaciones medias de zonas húmedas, entre 800 y 1500 m.

5.4 CARACTERÍSTICAS CLIMÁTICAS

Los factores climáticos tales como temperatura, altitud, radiación solar, precipitación, vientos y humedad relativa, determinan el normal desarrollo del cultivo e inciden en la vulnerabilidad a enfermedades o plagas.

En la medida que una especie de heliconia se desubique de sus condiciones naturales, más dificultades presenta en su adaptación, manejo y producción, sin embargo, los principales aspectos que se deben tener en cuenta son:

5.4.1 Temperatura

El cultivo de las heliconias se produce en climas templados – cálidos, con un rango de temperatura situado entre los 17° C. y 30° C., y un óptimo de 22°C. La siembra a bajas temperaturas produce coagulación del látex y por debajo de 7° C. senescencia de la flor. En temperaturas altas, superiores a 35° C., es posible la detención del crecimiento de la planta y el deterioro de la flor.

5.4.2 Altitud

Entre los 200 m.s.n.m. y 2.000 m.s.n.m. se pueden sembrar heliconias, sin embargo la zona óptima para la mayoría de especies se establece entre los 1.000 m.s.n.m. y 1.800 m.s.n.m, alcanzando un pico máximo a los 1.400 metros.

5.4.3 Iluminación

La intensidad solar es responsable de los procesos fotosintéticos y es uno de los factores limitantes en la producción de flores. Las Heliconias prefieren pleno sol o sombra parcial. La radiación solar de manera directa puede afectar la calidad de la flor y no es tolerada por algunas especies, aunque el sombrío puede crear problemas sanitarios, aunque, cada variedad requiere ciertas condiciones de luminosidad.

5.4.4 Humedad

La humedad relativa debe situarse alrededor del 80%. Humedades altas limitan la apertura de las estomas controlando la pérdida de agua por las plantas.

5.4.5 Suelos

El cultivo de heliconias debe realizarse en suelos de tipo ácido, pH 4.5 - 6.5, bien drenados, con buena porosidad y estructura granular. El exceso de humedad en el suelo permite la aparición de bacterias que atacan los rizomas causando su pudrición, aunque existen variedades que toleran el exceso de agua.

5.4.6 Agua

La precipitación ideal se encuentra entre 2,000 a 2,500 mm anuales con muy buena distribución, adicionalmente se debe tener en cuenta el tipo de suelo y su capacidad de retención de agua para establecer requerimientos hídricos adicionales, así como las condiciones de radiación solar y sombrío.

Flores exóticas



H. Rostrata



H. Bihai



H. Stricta cv j. dwarf



H. Golden Torch



H. Wagneriana



H. Ortotricha



Alpinia Purpurata



H. Episcopalis

5.5. Estacionalidad y Productividad de heliconias

La floración de las heliconias se relaciona con las condiciones climáticas, manejo del cultivo y las características de la variedad. La mayoría se producen a lo largo del año o durante el primer semestre, sin embargo variedades tales como la heliconia Aurea o la Rígida pubescente florecen durante tres meses al año.

Gráfico No. 1 Estacionalidad en la floración de heliconias

Variedad	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
Lobster clow												
Pubescente												
Wagneriana												
Esheneana												
Pajaro de fuego												
Musa												
Nappy												
Caribea												
Jackini												
Aurea												
Rigida pubescente												

Meses de producción

Fuente: II Congreso Internacional de Heliconias y Follajes, 2003

Por otra parte, la producción de flores por planta está dada por la variedad, apoyada en un buen manejo del cultivo y condiciones climáticas favorables. Entre las heliconias con mayor productividad se encuentra la variedad wagneriana y las musas con por lo menos 100 flores producidas por planta al año, mientras que las variedades Nappy, Caribea y Aurea producen 50 flores al año.

5.6 Control de Plagas

Las principales plagas en el cultivo de las heliconias, son los nemátodos, los Thrips, el picudo (*Cholus sicaudata*), el gusano tornillo (*Castniomera humbrolti*), el picudo (*Cholus sicaudata*) y los milibugs.

Para prevenir el ataque de plagas, se hace manejo integrado, combinando varias actividades como el control de malezas con un programa eficiente de fertilización.

Previamente se verifica que el área donde se realizará la siembra, esté libre de plagas, al igual que el material a sembrar; si el ataque de ciertas plagas llegara a ser severo se debe combinar con el control químico y con la erradicación y quema de las plantas afectadas.

5.7 Almacenamiento

Si se requiere almacenamiento de la flor, se debe utilizar un sitio ventilado que esté a una temperatura de 14 a 16°C, con un 90% de humedad relativa, no en

refrigeración, dado que la flor sufre daños por frío, en tiempos inferiores a cinco días ya que en promedio, alcanza de 12 a 14 días. Los recipientes de almacenamiento deben ser adecuados para colocar la flor en una solución de agua con cloro al 0,02%. El uso de preservativos no afecta la durabilidad de la flor, pero ayudan a evitar el crecimiento de microorganismos en el agua.

6. ANÁLISIS DEL MERCADO

La floricultura a nivel mundial es un negocio de grandes proporciones. El avance de las comunicaciones y el desarrollo de los tráficos aéreos han impulsado fuertemente esta actividad en la última década, moviendo millones de dólares.

Países como Colombia, Israel, Tailandia, Kenia, Ecuador y Nueva Zelanda, a partir de la década del 80 comenzaron a figurar como naciones productoras de flores, convirtiéndose actualmente en grandes exportadores; las cuales se destinan especialmente a los países más desarrollados del planeta: Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Suiza, Italia y Noruega. La expansión del consumo de flores está muy ligada al mejoramiento de las condiciones económicas, sociales y culturales de los pueblos.

En Europa, los Países Bajos son el centro de la comercialización, así por ejemplo, Holanda se caracteriza por ser un país productor, importador y exportador. Allí se negocia el 90% de las flores del mundo, De esta manera, en muchos casos es el canal de importaciones de terceros países para futuras exportaciones. Las heliconias son flores tropicales características de bosques neotropicales generalmente originarias de Centro América, Sur América, algunas islas del Caribe y del sudeste asiático, fácilmente reconocibles por sus grandes hojas y de gran atractivo en el mercado por su belleza exótica, variedad de colores, formas y tamaños. Son de la familia de las musáceas y se conocen también con nombres como platanillo, pigüiriquí, flor del perico, cambur, bijao, entre otros.

Se conocen aproximadamente 200 especies en el mundo, de las cuales Colombia tiene registros parciales de 93, pero no todas consideradas variedades comerciales. Su uso principal es decorativo y ornamental, se utilizan para hacer arreglos de plantas y flores en macetas y floreros. Sus formas y tamaños y larga duración, permiten decorar grandes áreas como restaurantes, vestíbulos, auditorios, patios internos, entre otros, para lo cual es muy requerida en el mercado internacional.

Se pueden encontrar en el mercado de las heliconias cuatro presentaciones (heliconias extra largas, largas, medianas, y pequeñas y colgantes). Las

principales especies que se ofrecen con fines comerciales son: *H. psittacorum*, *H. caribea*, *H. champeniana*, *H. stricta*, *H. chartacea*, *H. magnifica*, *H. greggsiana*, *H. rostrata*, *H. collisiana*, *H. vellerigera*, *H. chartacea*, y *H. vellerigera*.³

El mercado mundial de flores tropicales es todavía pequeño y aunque ya hay algunas especies más reconocidas que otras, todavía es muy pronto para desechar especies que en algún momento pueden ser atractivas para los mercados. Algunos factores a tener en cuenta a la hora de elegir las especies más comerciales son:

- ✚ **Peso de la flor:** El costo del transporte es quizás el mayor limitante para el desarrollo de la floricultura tropical y su incursión en los mercados americanos y europeos. Las flores demasiado pesadas son muy costosas de transportar y normalmente no muy utilizadas en los arreglos florales debido a la complejidad en el manejo.
- ✚ **Duración después de cortada:** Una flor es comercial si dura al menos 10 días en buenas condiciones después de ser cortada.
- ✚ **Forma de la flor:** Algunas flores crecen en espiral y esto hace que su empaque sea muy complicado, este factor se puede resolver cortando la flor en épocas tempranas de maduración. Las flores erectas son también más comerciales que las de hábito de crecimiento pendular, a pesar de la belleza de las flores pendulares el hecho de que los floristas no estén familiarizados en el manejo de ellas hace que éstas no tengan tanta aceptación.
- ✚ **Color:** Los rojos y los naranjas son los más comerciales, seguidas por los amarillos. También hay espacio para los verdes y lilas pero en cantidades menores.

6.1 Mercado internacional

Debido al poco peso que tienen en las exportaciones colombianas de flores, las heliconias no cuentan con una partida arancelaria específica. Las exportaciones, se registran dentro de la siguiente partida:

³ <http://www.misionrural.net/observatorio/alianzas/productos/heliconias/pacho/PreInversionheliPacho.pdf>

06.03.90.00.00 Demás flores cortadas y capullos de flores adecuados para bouquets o para propósitos ornamentales, frescos, secos, blanqueados, impregnados o preparados de otra forma.

Las exportaciones de Heliconias, tradicionalmente se han hecho a países en donde los pequeños productores tienen familiares y conocidos que se encargan de la comercialización al detal. Solo hasta ahora, están iniciándose negocios formales y constantes en el tiempo, con distribuidores de flores en el extranjero.

De acuerdo con datos del ICA (Instituto Colombiano Agropecuario) que es la autoridad encargada de garantizar la seguridad sanitaria de las importaciones y exportaciones en el país, en Colombia se exportaron alrededor de dos millones de tallos de heliconias y alrededor de seis millones de tallos de follajes.

Tabla No 1. Exportaciones totales de heliconias en el año 2005 (Tallos)

	Unidades			
	Heliconias	Otras flores	Follajes	Otros follajes
INGLATERRA	809,110	258,479,217	1,879,868	1,200
ESPAÑA	347,116	85,961,095	508,177	2,900
SUIZA	282,565	2,837,053	24,138	
HOLANDA	230,195	94,049,402	155,775	1,500
ALEMANIA	136,711	40,725,205	28,361	
TRINIDAD Y TOBAGO	51,291	1,189,735	49,840	10,020
FILIPINAS	48,058	380,965	1,895	
REINO UNIDO	31,213	3,378,238	119,886	
RUSSIA	21,086	130,319,195	59,033	
POLONIA	17,064	1,673,727	600	
ESTADOS UNIDOS	12,712	9,316,849	176,529	1,349,752
OTROS PAISES	98,503	176,925,668	1,704,381	14,178
TOTAL	2,085,624	805,236,349	4,708,483	1,379,550

Fuente: Oficina ICA. Control fitosanitario aeropuerto El Dorado
Cálculos: Consultor

Como se observa en la tabla No 1, las exportaciones de heliconias constituyen el 0.25% de las exportaciones de flores de Colombia. Si se estima que cada flor se vende en 80 centavos de dólar, podríamos estimar en US\$1.668.000 dólares las exportaciones colombianas de heliconias en el año 2005.

En la misma tabla, es posible observar que en el año 2005, el 89% de las exportaciones Colombianas de heliconias tenían como destino países europeos y

solo el 0.6% iba para los Estados Unidos. La mayor parte de las exportaciones colombianas de heliconias salen por el aeropuerto de la ciudad de Bogotá, debido principalmente a las facilidades en temas de logística de exportación hacia Europa (Tabla No 2)

Tabla No 2. Destino de las exportaciones de heliconias en el 2005

	Unidades		
	Total	Bogota	Medellin
SUECIA	10,303	3,340	274
ITALIA	10,342	9,385	0
ESTADOS UNIDOS	12,712	1,316	0
POLONIA	17,064	18,566	0
RUSSIA	21,086	7,412	890
REINO UNIDO	31,213	678	0
FILIPINAS	48,058	6,273	0
TRINIDAD Y TOBAGO	51,291	0	0
ALEMANIA	136,711	28,765	1,254
HOLANDA	230,195	282,003	0
SUIZA	282,565	147,717	470
ESPADA	347,116	108,002	1,430
INGLATERRA	809,110	84,322	1,468
OTROS PAISES	77,858	54,539	0
TOTAL EXPORTACIONES	2,085,624	752,318	5,786

Fuente: Oficina ICA. Control fitosanitario aeropuerto El Dorado

Cálculos: Consultoría

6.2 MERCADO OBJETIVO

6.2.1. País Destino: ESTADOS UNIDOS

Ciudad: MIAMI

6.2.2 Demanda

ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos es el segundo país importador de flores cortadas, luego de Alemania. Muestra gran dinamismo. Su demanda se ha mantenido constante después de un gran boom de las flores en la década de los 80's, hasta nuestros días.

La demanda por flores en el mercado de los Estados Unidos tuvo una tendencia al aumento a lo largo de la década de los 90. El sector de la floricultura y la horticultura se considera como el mercado de más rápido crecimiento en el sector agrícola en los Estados Unidos. Tanto así que Estados Unidos es el mayor mercado mundial para productos florales, si bien no tiene el más alto consumo per cápita, si el mayor consumo agregado.⁴

La posición arancelaria por la que ingresan esta variedad de flores es la 0603900000, y los principales proveedores son: México, China, Israel y Canadá, con el 78,8% del mercado. Sin embargo, como la partida arancelaria no es particular para heliconias, no es posible estimar el comportamiento en el mercado para este producto específico.

Según Legiscomex (2007), el mercado mundial de flores está valorado en aproximadamente US\$49.000 millones. Las rosas, los claveles y los crisantemos dominan la demanda mundial, al concentrar el 70% del mercado. Las flores exóticas y tropicales están absorbiendo el restante 30%. Así lo revela un estudio del Instituto Alexander Von Humboldt.

El distrito aduanero de Miami es el punto de entrada para todas las importaciones de flores frescas hacia Estados Unidos desde cualquier país de origen. En 2005, del total de US\$ 906 millones de dólares importados por concepto de flores frescas (partida arancelaria 0603), el 80% ingresó por Miami (PROCOMER 2006).

6.3 importaciones de Estados Unidos

En el año 2005, las importaciones totales de este tipo de productos fueron de US\$202.903.675, presentando un decrecimiento del 6% respecto al 2004, ya que en ese año se representaron importaciones de US\$ 215.821.827. Con relación al año 2002, se presenta sin embargo un notable crecimiento, debido a que se registraron durante ese año importaciones por el monto de US\$ 151.402.982



Fuente: U.S. Department of Commerce and the U.S. International Trade Commission.

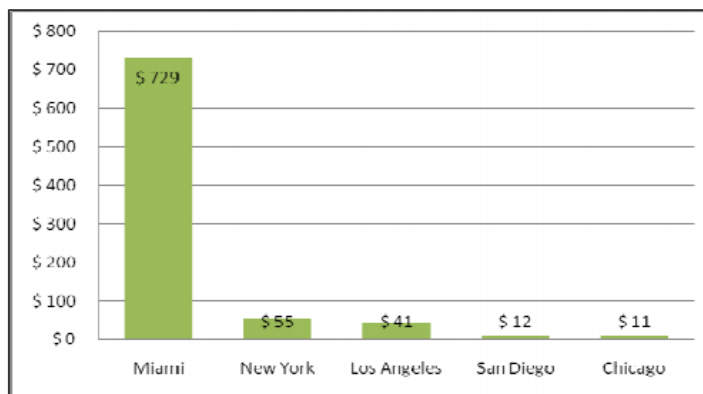
⁴ <http://atn-riae.agr.ca/info/us-e.htm>

Tabla 8. Proveedores de las importaciones de la partida arancelaria 0603900000 (2000- 2005).

PAÍS	2002	2003	2004	2005	
	US\$	US\$	US\$	US\$	Particip.
Holanda	63303685	62619223	61835172	60482260	29,81%
Colombia	23127690	36859699	62053464	52311270	25,78%
Ecuador	17671503	23349020	41599369	38441494	18,95%
Canadá	11826158	13660201	15339472	15106096	7,44%
México	12130743	10883306	9614897	11909804	5,87%
Costa Rica	5446026	6627459	6260955	6900148	3,40%
Nueva Zelanda	2864640	3508091	3378625	3256855	1,61%
República Dominicana	1619969	1381376	1141840	2841174	1,40%
Israel	6096516	7182700	5670387	2525774	1,24%
Perú	1331937	2002777	2167967	2062072	1,02%
Brasil	341645	846892	964020	1452413	0,72%
Australia	1531425	1205016	1150737	1147951	0,57%
Italia	1053530	807524	766297	984837	0,49%
Chile	810862	1074776	1022644	639692	0,32%
Tailandia	121230	206781	294947	597022	0,29%
Otros	2125423	2250524	2561034	2244813	1,11%
Total	151402982	174465365	215821827	202903675	100,00%

Fuente: U.S. Department of Commerce and the U.S. International Trade Commission.

Como se puede observar en la tabla 8, los países de Holanda y Colombia abarcaron más de la mitad de las importaciones realizadas por los estados unidos durante el 2005. Así mismo se observa como los 4 principales países proveedores presentaron entre el 2004 y el 2005 una disminución en las exportaciones.



Fuente: PROCOMER 2006.

Gráfico 20. Importaciones de Flores Frescas (0603) en Estados Unidos, a través de los principales distritos aduaneros en millones US\$ 2005.

6.4 Canales de comercialización

Estados Unidos

El mercado estadounidense es de alta exigencia en la calidad, cantidad y continuidad del suministro y de eso depende en gran medida la permanencia del productor. Los principales grupos de consumidores de estas especies tropicales en Estados Unidos, forman parte de amplios sectores, como hoteles, centros de convenciones, arreglos de vitrinas (flores grandes), arreglos vistosos para reuniones y eventos, arreglos de mesa para la casa (flores pequeñas y de tamaño medio).

El usuario final de las heliconias en su mayoría son los hoteles, restaurantes y casas de eventos, quienes no eligen el tipo de flor a ser utilizado en sus arreglos, pero prefieren aquellas que sean vistosas y duraderas.

Estados Unidos es considerado el principal importador de flores provenientes de América Latina, con un consumo per cápita de 30 dólares en flores de corte y follajes al año.⁵

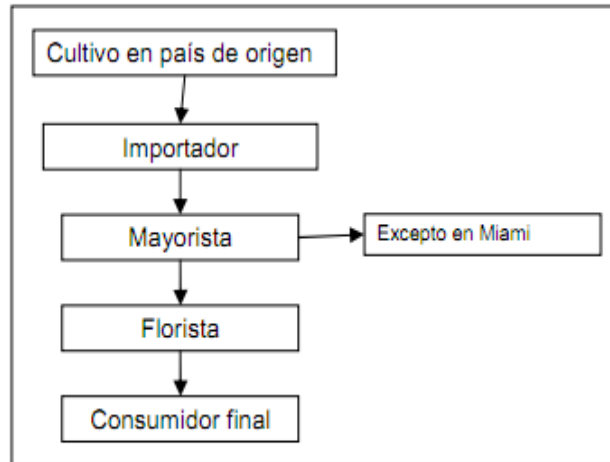
En los Estados Unidos, Los principales sitios de compra para el consumidor final son:

- ✚ Floristerías que atiendan en su mayoría a hoteles y restaurantes, o en sitios de estratos sociales altos.
- ✚ Supermercados gourmet y mercados móviles: en estratos sociales altos y junto a edificios de oficinas y bancos.

En la comercialización de flores en los estados unidos intervienen empresas importadoras, empresas mayoristas y floristas, quienes venden el producto al consumidor final. Miami es un caso excepcional, pues los mismos floristas compran directamente al importador y reducen los costos de venta. Los importadores se encargan de vender flores a todas partes del país donde los mayoristas se encargan de la distribución y ventas a minoristas y floristerías. Los principales mayoristas se encuentran en New York, Chicago y las Vegas.

⁵ Proexport Colombia e Instituto Alexander von Humboldt. 2003

Gráfico No 3. Canales de comercialización de heliconias y follajes en los Estados Unidos



Fuente: Proexport Colombia e Instituto Alexander von Humboldt. 2003.

6.5 Consumidor

En Estados Unidos, más de la mitad de las flores y plantas son para uso dentro de los hogares, son compradas por los consumidores debido a ocasiones especiales, como lo son bodas, funerales, feriados y cumpleaños. Esto indica que Estados Unidos, las fechas especiales tienen un alto impacto sobre las ventas de flores.⁶

Los atributos más importantes en el mercado de Heliconias son:

- ✚ Color
- ✚ Tamaño
- ✚ Peso
- ✚ Forma
- ✚ Calidad
- ✚ Cantidad
- ✚ Continuidad
- ✚ Variedad

Las personas que entran a una floristería a comprar una flor y llevan una heliconia, generalmente lo hacen por su vistosidad y colorido, y son incitadas a comprarlas

⁶ <http://atn-riae.agr.ca/info/us-e.htm>

por la exhibición en la floristería, sin embargo el alto costo de la flor, la convierte en una flor menos apetecida para el consumidor final, puesto que es lo equivalente a comprar media docena de rosas o a un ramillete de claveles, aunque el tamaño y vistosidad permiten que el consumidor la elija.

Cabe resaltar que no se cuenta con suficiente información acerca de la forma como puede exhibirse una heliconia dentro de una casa o arreglo floral, generalmente la persona en la floristería debe explicar al consumidor final que estas pueden ser colocadas de forma independiente dentro de un recipiente de boca ancha, y pueden llegar a ser necesario solo una o dos de estas, para hacer un bonito arreglo, factor que ayuda en la toma de decisión de la compra de las mismas, sin embargo no en todos los casos la persona encargada de la floristería tiene la disposición para explicar esto al consumidor final y lo existe casi ningún tipo de afiches, publicidad o fotos que enseñen su utilización.

6.5.1 Motivos de compra

Los principales motivos de compra de los productos florícolas en estados unidos son:

- Arreglos 30,4%
- Sin ocasión especial 25%
- Cumpleaños y aniversarios 15,4%
- Condolencias 13,2%
- Otras ocasiones 10,3%
- Estancia en hospitales 5,7%

En los últimos años, se ha producido un aumento en el consumo de plantas de interior, resultado de las preferencias del consumidor norteamericano por comprar productos florícolas en supermercados y otras grandes tiendas. El principal motivo de esta conducta es aumentar la vida útil del producto, ya que las plantas de interior pueden ser perennes y florecer según su ciclo fenológico. Otra novedad de este tipo de venta, son las flores cortadas en maceteros (lilium, tulipanes y otras) que cumplen con las características antes descritas.

6.5.2 Momentos de la compra

En san Valentín o día de los enamorados (14 de febrero), la venta de flores es aproximadamente cinco veces mayor que la de un mes normal durante el año. Las rosas son las flores de mayor venta durante esta fecha.

En general, la evolución del mercado estadounidense en cuanto a flores exóticas tiende a un alto incremento en la importación de productos innovadores y se aprecian importantes incrementos en variedades diferentes a las tradicionales

6.5.3 preferencias

El consumidor final prefiere un producto de talle largo, vistoso y alegre, que llame la atención de aquellos que ven sus arreglos.

El producto que más se importa es el psittacorum que cumple con estas características, sin embargo, existen flores como las caribbea que son mucho mas vistosas y bonitas, pero cuyo peso es mucho mayor, lo que la convierte en una flor demasiado costosas por transporte y es limitada en el mercado por tal motivo.

Mas del 80% de las floristerías reconocidas no compran las flores tropicales por que afirman que son muy costosas ya que en el precio se ve reflejado el costo de flete siendo este mas costoso desde Colombia, por esta única razón, prefieren comprar el producto costarricense. las características de empaque son las mismas, la variedad muy similar pero el precio varia demasiado como consecuencia de los fletes.

7 Normas y regulaciones

7.1 Condiciones de Ingreso de Heliconias a Estados Unidos

Para la comercialización de Heliconias y/o follajes a los Estados Unidos se necesita cumplir con los siguientes pasos:

- ✚ Especie con autorización de ingreso: Autorizado su Ingreso a Estados Unidos, mediante el Programa de Inspección USDA-APHIS.
- ✚ Inspección Fitosanitaria: Las Inspecciones se realizan exclusivamente en los Sitios autorizados para este fin por las agencias fitosanitarias. El tamaño de la muestra que se emplea para la inspección para esta especie es el 2% del tamaño del lote. La definición de las cajas-muestra puede ser realizada en forma manual o mediante el uso del programa computacional de muestreo.

El ICA organismo Colombiano encargado de la protección fitosanitaria, este determina el tratamiento de frio con el objetivo de certificar la calidad sanitaria de las flores a exportar

Requisitos Específicos:

- ✚ Requisitos de Embalaje: Los envases deben ser nuevos, sanitariamente aptos, técnicamente adecuados, homogéneos en presentación y resistentes a la manipulación y al transporte.
- ✚ Requisitos de Rotulación en el empaque: El empaque debe contener la siguiente información, impresa o en etiqueta, en inglés o español:
 - Nombre de la especie y fecha de embalaje
 - Nombre o razón social del exportador
 - Nombre del productor y empacador
 - Nombre de la Ciudad de origen del producto.
 - Si el productor y empacador tienen la misma ubicación geográfica, puede indicarse esta información para uno de ellos usando la siguiente leyenda “Grown and Packed” o “Producida y embalada por”.

7.2 Certificados para la exportación

Debido a que la mayoría de las flores se despachan hacia el exterior los productores requieren certificados que enfatizan los factores ambientales o sociales de la producción.

Entre las múltiples certificaciones que se exigen en el exterior para las flores se encuentran Milieu Project Sieteelt, MPS, Blue Ángel, Skal, Gea, Fian – Food, First Information & Action Network, el Código de Conducta Internacional, EurepGap y Florverde este último desarrollado por Asocolflores en el país-, entre otros. (Rodríguez, 2004).

7.3 Requisitos documentales para la exportación de flor vía marítima

Responsable	Actividad	Documento asociado
Cultivo-agencia de carga-SIA	Requisitos para la exportación	Requisitos y vistos buenos Circular 170 DIAN Carta de Apertura Modelo de Contrato Mandato de Transporte
Agente de carga	Elaboración Conocimiento de embarque	Conocimiento de embarque (marítimo)
Agrónomos con SV	Inspección	Certificado fitosanitario Constancia fitosanitaria
Supervisor Poscosecha	Inspección de condiciones de transporte T' y HR'	Registro de despacho y recibo de mercancía
Conductor / Supervisor Poscosecha	Cargue del vehículo Verificación que las cajas estén debidamente identificadas Verificación números de guía y volumen de cajas cargadas	Planilla de cargue Carta de responsabilidad
SIA	Envío información documento de traslado	Documento traslado de mercancía - MUISCA
Supervisor/Conductor	Colocación precinto de seguridad	
Conductor	Transporte seguro del producto	
Agente de Carga u operador de carga	Consolidación carga opcional	Precinto de seguridad Planilla de cargue Carta de responsabilidad
Conductor / jefe de Estacionamiento	Llegada muelle de carga portuario Ubicación en patio	
Conductor / Agente de Carga	Entrega y trámite de documentos al embarcador en compañía de agente de carga	Conocimiento de embarque (marítimo) Manifiesto de carga Factura comercial Certificado de origen - VUCE Certificado fitosanitario (para el país que lo requiera y para Estados Unidos en el caso del gladiolo) Certificación Fitosanitaria (pompón y crisantemo para exportación hacia Estados Unidos) Constancia fitosanitaria Certificación CITES Protocolos internacionales (Argentina, Chile, Paraguay y Panamá)
Conductor	Descargue del vehículo	Anotación de temperatura al abrir el vehículo en presencia de agente de carga / representante del embarcador
Conductor / Agente de Carga	Recibo de documentos de entrega del despacho	Formulario ingreso a zona primaria -MUISCA
Transportista Internacional	Aviso ingreso de mercancía a zona primaria	
Conductor / Supervisor Poscosecha	Regreso a la empresa y entrega de documentos	

7.4 Requisitos y vistos buenos necesarios para realizar una exportación de flores

Obtener permisos previos y visto bueno entidades externas Instituto Colombiano Agropecuario - ICA, Ministerio de Comercio Exterior, Industria y Turismo Mincomex y registro ante la DIAN.

- Ubicación del espacio aéreo o marítimo “CUPOS o Reserva Previa”.
- Coordinación transporte terrestre.
- Generación de documentos legales:
- Certificado de Existencia y Representación legal (vigencia 3 meses)
- Fotocopia cédula representante legal de la Compañía
- Fotocopia Registro Exportador.
- Fotocopia RUT
- Carta solicitando la apertura del D.E.X. (datos del comprador, razón social, dirección, teléfono, ciudad y país, indicar si se manejan programas de Sistemas especiales de reposición, números de contratos, programas y compañía, variedad a exportar)

8. Acuerdos comerciales Colombia y Estados Unidos

8.1. Andean Trade Preference Act (ATPA) - Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas (ATPDEA)

El Andean Trade Preference Act, ATPA, o Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, es el componente comercial del programa de la Guerra contra las Drogas que el Presidente George Bush expidió el 4 de diciembre de 1991. La Ley se hizo efectiva a partir de julio de 1992, cuando el Presidente Bush designó a Colombia y Bolivia como elegibles para ser beneficiarios del ATPA. El mismo privilegio fue extendido posteriormente a Ecuador (abril de 1993) y a Perú (agosto de 1993) por el Presidente Bill Clinton.

El objetivo principal del ATPA es la estimulación y creación de alternativas de empleo para sustituir la producción y tráfico ilícito de drogas, a través de la diversificación y aumento del comercio entre los países andinos y los Estados Unidos. Lo anterior se basa en el principio de la responsabilidad compartida: el problema mundial de las drogas requiere cooperación de los países

consumidores, proporcional a los esfuerzos realizados por los países andinos en la lucha contra el tráfico y producción de drogas ilícitas.

El ATPA ofrece un mayor acceso al mercado estadounidense a través de la eliminación de barreras arancelarias para aproximadamente 5600 productos (alrededor del 65% del universo arancelario colombiano) y a través de normas de origen menos restrictivas que las que se aplican al Sistema General de Preferencias Arancelarias (GSP) y varios acuerdos comerciales suscritos por Estados Unidos. Entre los principales productos cobijados por estas preferencias desde 1991 se encuentran **las flores**, los pigmentos, las cerámicas, algunos confites, etc.

La Ley, en su versión original, no otorgaba dichas preferencias a ciertos productos como: textiles y confecciones sujetos a acuerdos textiles; calzado, excepto de caucho o plástico con tiras y calzado desechable; atún preparado o conservado en envases herméticamente cerrados; petróleo o cualquiera de sus derivados; relojes y sus partes; ciertos azúcares; ron y tafia.

De otra parte, para algunos productos como bolsos de mano, artículos de viaje, artículos planos y guantes de trabajo, de cuero, la Ley disponía una rebaja parcial del derecho arancelario. Cabe anotar que la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas por sí misma no incluía limitaciones cuantitativas a las exportaciones de productos originarios de los países beneficiarios.

Sin embargo, esta Ley de Preferencias Arancelarias se venció, lo que obvió llevó a los gobiernos de los países andinos beneficiarios, a una vigorosa campaña para lograr su prórroga y ampliación.

De esta manera, se aprobó en el Congreso de los Estados Unidos un texto que prorroga y amplía las preferencias del ATPA, denominado Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA. Mediante esta ley no sólo se otorgan preferencias, hasta el año 2006, a los artículos anteriormente cobijados por el ATPA, sino que se extienden dichas preferencias a productos como confecciones, petróleos y sus derivados, calzado y manufacturas de cuero, y atún, entre otros. Así, el presidente George Bush firmó la Ley Comercial de 2002, la cual incluyó en su Título XXXI la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA, la cual prorroga y amplía los beneficios del ATPA. Para los nuevos productos, los beneficios se hicieron efectivos a partir del 31 de octubre de 2002.

Sin embargo el ATPDEA caducado este año pero La Cámara de Representantes de Estados Unidos aprobó la extensión hasta mediados del 2012 del programa de preferencias arancelarias para Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, destinado a ofrecer alternativas productivas al tráfico de drogas en los países andinos.

Ahora le corresponde al Senado discutir el tema y aprobarlo para que el programa, que fue creado en 1991, permanezca en vigencia hasta el 30 de junio del 2012.

9. PRECIOS DEL MERCADO

Exportación

El precio de venta de las flores de exportación es superior comparado con el mercado nacional. Para el presente año el precio de compra a nivel nacional de flores heliconias medianas es de \$1.200 pesos / tallo. Y variedades grandes tales como las caribeas se colocan a \$2.000 /unidad.

Es de anotar que aunque el precio de flor tipo exportación es superior, se debe considerar que para su venta se requiere un mayor cuidado del cultivo, garantizando la calidad de la flor, así como contar con una producción permanente a lo largo del año de tal forma que el comercializador disponga de producto para ofrecerlo en el mercado internacional.

10. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE FLORES HELICONIAS O EXOTICAS

La logística de exportación de las flores es un sistema que integra las funciones de compra, comercialización, y distribución física del producto con el flujo de información requerido en cada operación, permitiendo hacer un seguimiento preciso en todas las etapas y garantizar la entrega del producto en condiciones de calidad optimas a buen precio y a tiempo.

Así mismo, el concepto de logística abarca todas las etapas de un proceso exportador, desde el abastecimiento hasta su entrega al consumidor final, integrando cinco aspectos muy importantes como lo es: el producto, empaque, distribución, comercialización, y sistema de información.

10.1 Empaque

El empaque debe proteger el producto adecuadamente. El papel o cualquier otro tipo de material usado, en contacto con las flores, debe ser nuevo.

10.1.1 Calidad de empaques exigidos

Para efectuar una exportación exitosa bajo la reglamentación de Estados Unidos es necesario cumplir con ciertos parámetros de calidad y características propias de los empaques, que garanticen la seguridad de las flores y las protejan contra daños externos.

Siendo el principal objetivo del empaque contener, proteger y conservar las flores durante su almacenamiento y distribución, el empaque utilizado debe cumplir con las siguientes características:

- Ajustarse al producto, aprovechando al máximo sus dimensiones
- Proteger las flores del daño mecánico y de las deficientes condiciones ambientales durante su manipulación, almacenamiento y transporte
- Resistir el apilamiento, almacenamiento y las bajas temperaturas
- Mantener un ambiente óptimo para lograr una mayor duración de la vida útil de las flores.

En Estados Unidos, existen dos entidades encargadas de la regulación de empaques y embalajes: Federal Trade Commission (FTC) y Environmental Protection Agency (EPA). La reglamentación para Estados Unidos exige, en general, que los materiales del empaque no liberen componentes que puedan ser dañinos para el consumidor, así mismo contempla el siguiente aspecto:

- La legislación medioambiental: la mayoría de los estados requieren que los empaques sean codificados para contribuir a la tarea de clasificación y reciclaje

10.1.2 Empaque unitario

Cada una de las flores va a ser empacada en bolsa plástica. El uso de bolsas plásticas se realiza mediante el empaque de todas las brácteas en un tubular de polietileno, con ancho variable dependiendo del tamaño de la flor.

Posteriormente se le realiza la aspersion con agua o solución de agua, fungicida y tensoactivo utilizando un atomizador.

Flores de volumen tales como Ginger y Bastón del emperador se deben asegurar con bandas de caucho. En el empaque de papel, la flor se envuelve en papel periódico sin imprimir usando el tamaño adecuado. Una vez envuelta la flor se humedece el papel con la solución de agua.



10.1.3 Empaque Secundario

La flor de exportación se transporta en el mismo tipo de empaque utilizado para el transporte de flor tradicional, cajas y bases de cartón, los cuales deben tener troquelados los orificios para ventilación de la flor, amarre con el zuncho e inspección de las autoridades. Las dimensiones estándar de las cajas son las siguientes:

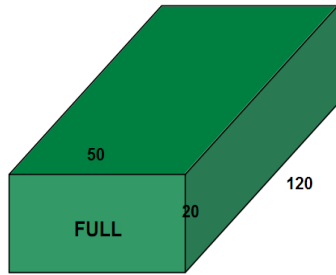
100 cm x 30 cm x 18cm Caja tipo “Tabaco”

120 cm x 50 cm x 20 cm Caja tipo “Full”

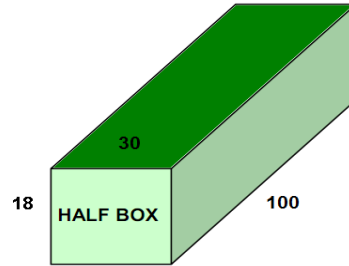
Como empaque secundario se seleccionó la caja de cartón corrugado debido a su facilidad de manipulación, bajo peso, posibilidad de reciclado y a que son adaptables a todos los modos de transporte. Así mismo, este material presenta buena resistencia a la compresión, a la humedad, y a las bajas temperaturas.

Las medidas de las cajas para facilitar su manipulación, almacenamiento y envío, deben tener un tamaño estándar que sea compatible con las estibas o contenedores modulares internacionales (1 x 1.2 m). El organismo que controla estas medidas en Estados Unidos es el fibre box association (FBA)⁷ el tamaño de la caja corrugado es: **100 cm x 30 cm x 18cm Caja tipo “Tabaco”**

⁷ <https://www.fibrebox.org/upload/FBAMembershipBrochure.pdf>



120 cm x 50 cm x 20 cm Caja tipo "Full"



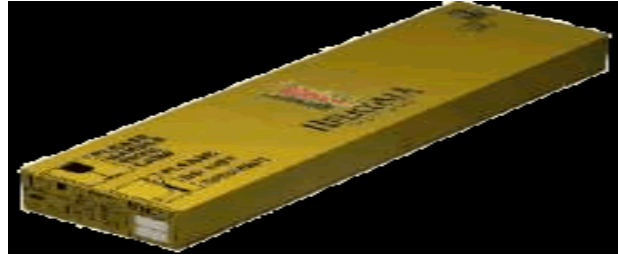
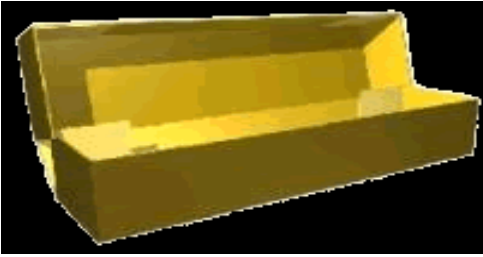
100 cm x 30 cm x 18cm Caja tipo "tabaco"

10.2 Características del embalaje de heliconias

Los tallos debe quedar lo suficiente apretados entre sí para evitar la fricción entre los mismos. En el amarre se debe proteger el tallo con papel antes del zuncho. Se instalan 2 zunchos en el tallo fijados a la base de la caja. Posteriormente se amarra el polietileno y se sella con cinta de empaque de 5 cm protegiendo la flor de la deshidratación y sirviendo como aislante térmico.



Finalmente, se cubre la base con la tapa de la caja, y se sella con cinta de empaque o zuncho, aunque, la manipulación no adecuada de las cajas zunchadas facilita el maltrato de la flor. Respecto al peso de la caja, este varía dependiendo del número de Tallos empacados, sin embargo, el peso promedio para caja tipo Full es de 18 a 20 Kg, y para la caja tabaco es de 9 a 10 kg.



Datos de la Unidad Comercial:

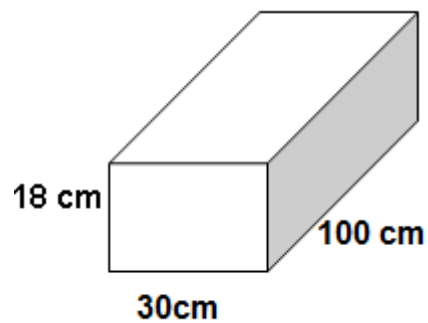
Altura: 18cm

Ancho: 30 cm

Largo: 100 cm

Peso: 10 kg


Cada caja contiene 10 flores heliconias



10.3 Cajas de cartón

Fabricantes

Los principales fabricantes de cajas de cartón utilizadas para empaques de exportación son:

	Empresa	Dirección	Teléfono
	Cartón de Colombia	Av. Américas 56-41	4254500
	Cartones América S.A	Calle 70 Norte # 2A-130 Cali (Corame) Carretera Occidente Km 18 Mosquera	PBX 6644255 6818888 PBX 4222270
	Empaques Industriales Colombianos S.A	Cll 32 122-30	4182500
	Papelsa S.A	Cll 31 A 125-90	5485000

COTIZACION PAPELSA S.A

**CALLE 31ª 125-90
BOGOTA (COLOMBIA)
TELEFONO 5485000**



DIMENSIONES	CAJA TABACO
LARGO (CM)	100
ANCHO (CM)	30
ALTO (CM)	18
PESO BASE (KG)	0,599
PRECIO BASE (\$) SIN IVA	\$1.364,00
PESO TAPA (KG)	0,599
PRECIO TAPA (\$) SIN IVA	1.061,00
PESO TOTAL (KG)	1,198
PRECIO TOTAL (\$) SIN IVA	\$2.425,00
PRECIO TOTAL (\$) CON IVA	\$2.813,00

10.4 Rotulación y etiquetado

En la rotulación se identifica el contenido de cada caja, anotando su variedad, número de tallos, destino final y número de guía de transporte. Para luego ser despachada según la orden de pedido.

Finalmente, el empaque terciario seleccionado para la exportación de flores exóticas a Estados Unidos es el uso de estibas de madera, las cuales por su bajo costo, su gran resistencia a la fricción, comprensión, al impacto, y su práctico uso hacen de esta la más utilizada para las exportaciones.

10.5 Recomendaciones

Lo ideal es evitar al máximo la manipulación de la flor, estas pueden estar guardadas en sus cajas hasta 8 a 10 días, después de ese periodo deben ser exhibidas.

Las puntas quebradas o maltratadas pueden ser cortadas si se considera necesario.

Las flores que aparecen dentro de las brácteas deben ser removidas antes de exhibirse.

Las Flores que aparecen marchitas como resultado de demoras en el transporte o calor excesivo deberán ser sumergidas en su totalidad en agua a temperatura ambiente por un periodo de 20 a 30 minutos antes.

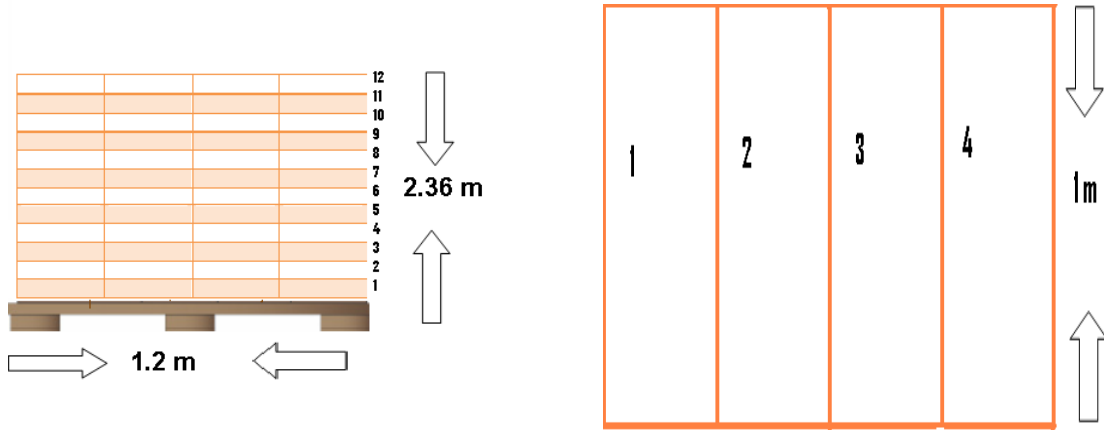
10.6 Embalaje

Proceso de Paletización

Una de las operaciones más repetitivas en la cadena logística es la manipulación física de mercaderías y el costo que esta acarrea. La forma más lógica de reducir este costo es mecanizar las operaciones bajo un sistema de palatización que nos permite mover de una sola vez el mayor número de cajas o productos posibles. Además logra una mayor seguridad en los productos embalados y gran rapidez en la manipulación de la carga. Para este proceso de palatización se tomo las siguientes dimensiones 1200 mm x 1000 mm según la norma internacional ISO 3676.⁸

⁸ http://www.gs1cr.org/documentos/documento/Manual_Paletizacion_Costa_Rica.pdf

10.6.1 Distribución de cajas en estiba.



Cada estiba tiene 12 tendidos de cajas, cada piso tiene 4 cajas, para un total de 48 cajas por estiba.

10.7 Medios o Métodos Auxiliares



Esquineros y zunchos que aseguran la carga

El método auxiliar a utilizara para asegurar la carga dentro del pallet serán los Zunchos, un material económico que previene que la mercancía se caiga, o se maltrate ajustándola fuertemente al pallet. Este producto es ideal en todo tipo de embalajes, otorgando seguridad y protección en el traslado, como una buena presentación y ofreciendo además un reducido costo en comparación con otros tipos de sujeción

Con la sencilla utilización de esquineros de cartón, la carga estibada, queda mejor protegida, y preparada para soportar las vibraciones a que se verá sometida durante el transporte y manipulación. Las tensiones de las cintas fleje de polipropileno, o zuncho plástico o metálico, quedan repartidas a lo largo del esquinero de cartón proporcionando una distribución de las fuerzas de tensado así como de las del mismo acomodo natural de las cargas por las oscilaciones.

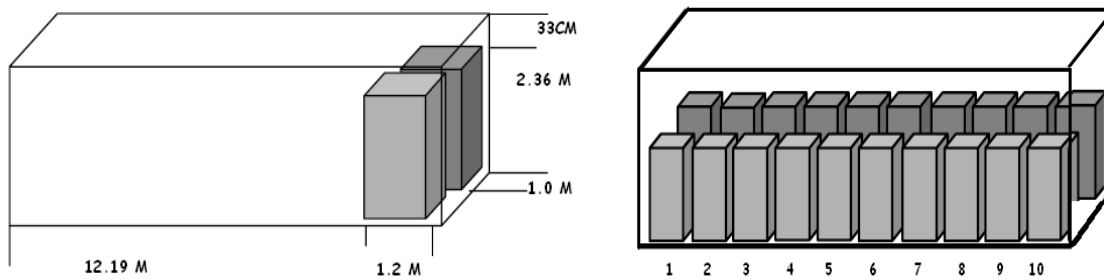
Utilizando esquineros de cartón se puede minimizar.

- Daños por golpes a mercancía estibada
- Daños causados por vibraciones mecánicas
- Daños causados por pérdida de soporte estructural de los corrugados (Humedad).



10.8 Contenedorización

La Contenedorización consiste en introducir los pallet dentro de contenedores de 40 pies Refrigerados bajo las condiciones de temperaturas que el producto requiere las cuales son entre 18° C. La función principal de transportar este producto mediante contenedores, es la de garantizar la entrega segura y rápida de los envíos, a menor costo y disminuye considerablemente el riesgo de daños o pérdida de la mercancía y aumentando la facilidad de movilización.



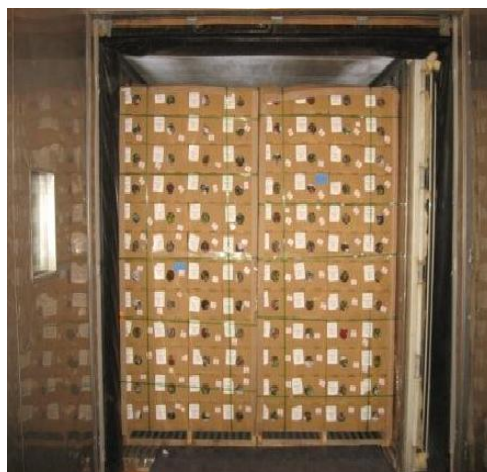
Contenedor refrigerado de 40 pies high-cube

Exterior	Interior	Puertas Abiertas		Capacidad	Tara
Largo ancho alto 12.19m 2.43m 2.89m	Largo ancho alto 12.03m 2.35m 2.69m	ancho	alto	2687 pies cúbicos 76.3 m ³	8600 lb 3900 kg
		2.34m	2.58m		

El contenedor contiene:	20 pallets.
Cada estiba tiene:	48 cajas
Total de cajas por contenedor:	960
Cada caja tiene:	10 flores
Total de flores por contenedor:	9600

Costo total del empaque para exportación de flores a Estados Unidos.

Material	Valor unidad	Cantidad	Valor total (\$)	Valor total Dolar (T.R.M)1.766,57
Empaque primario; bolsa plástica	\$ 152	960	\$ 145.920	Usd 82,62
Empaque secundario: cajas	\$2.813	960	\$2.700.480	Usd 1.528
Estibas	\$14.000	20	\$280.000	Usd 158,46
Elementos de fijación: zunchos y esquineros	\$3.000	80	\$240.000	Usd 135,82



10.9 Transporte y Almacenamiento

A diferencia de la flor tradicional, el almacenamiento de heliconias y flores tropicales debe realizarse a temperaturas superiores a los 7° C., el uso de temperaturas inferiores puede ocasionarle daños y quemaduras.

La temperatura ideal para conservar la flor por más tiempo es de 18° C. (64° F.). Es por esto que no se recomienda utilizar las mismas condiciones de transporte y almacenamiento de flores, debido al riesgo en que se ponen las flores tropicales.

10.9.1. TRANSPORTE INTERNO



El primer transporte a utilizar es el transporte terrestre, se llevará a cabo desde el centro de acopio en la finca en Pacho Cundinamarca, hasta el puerto de zarpe, en este caso es el puerto de la sociedad portuaria de Barranquilla, debido a las facilidades de conexiones marítimas hacia el país destino Miami (Estados unidos). Además se escogió este puerto ya que es el único que maneja transporte marítimo directo a Miami. Por la característica de la carga ya estibada y paletizada en el centro de acopio, el transporte desde la finca en Pacho hasta la sociedad portuaria de Barranquilla se hará a través de 1 camión refrigerado con temperatura de 18 °C que transportara el contenedor higt cube de 40. El tiempo de transito de la carga desde la finca hasta la sociedad portuaria es de 1008 Km, aproximadamente 31.1 horas.

	Distancia Kms	Tiempo ruta Horas (promedio)
Santa Marta	965	30,1
Barranquilla	1008	31,1
Cartagena	1125	33,6
Buenaventura	504	20,4

Fuente: Ministerio de Transporte / Proexport

Costo transporte terrestre

EMPRESAS		DIRECCION	CONTACTO	COTIZACION
	Transporte Sánchez polo	Avenida Ciudad de Cali No. 10 – 45 BOGOTA	tspbogota@sanchezpolo.com	\$4.200.000 sin seguro de la mercancía
	Renta frio	Urbanización industrial San Carlos I kilometro 1.5 fontibon, Mosquera etapa 6 bodega #7	(1)8232347 (1)8232401	\$4.000.000 sin seguro de la mercancía
TRANSMECOR	Transportes Mejía cortes limitada transmecor Itda	C/ EDUARDO BARRIOBERO Nº1	629 723419	\$3.500.000 Sin seguro de mercancía

El costo de transportar la mercancía en un camión refrigerado por viaje y en tramos urbanos es:

Transporte	\$4.000.000	Usd 2263
Montacargas	\$60.000	Usd 33
Total	\$4.060.000	Usd 2296

10.9.2 TRÁNSITO INTERNACIONAL

El transporte marítimo es el principal medio utilizado en el comercio internacional. Es considerado el medio más económico y especializado para la exportación de grandes cantidades de productos frescos. Dependiendo del volumen a movilizar, la operación se realiza en contenedores equipados con sistemas de frío.

Además, el transporte de productos perecederos debe realizarse en contenedores que almacenen el mismo producto con las mismas características, de lo contrario, es posible que se vea afectada la calidad del mismo durante su desplazamiento.

Por tal motivo se escogió el transporte marítimo para llevar la carga desde Pacho Cundinamarca hasta Miami, la duración máxima del transporte desde los lugares de producción hasta el mercado de destino no debe exceder de 9 días; para permitir este tránsito las flores se recolectarán en el tiempo justo de cosecha, esto para que llegue en las condiciones adecuadas requeridas.

La empresa naviera a utilizar es la compañía SEABOARD con una duración de 4 días aproximadamente de viaje desde el puerto de partida de la sociedad portuaria de Barranquilla hasta el puerto de destino en Miami (Estados Unidos).

transporte marítimo desde Barranquilla a puertos en EE:UU

	TIEMPO DE TRANSITO	
	Min(días)	Máx(días)
Miami	4	6
Jacksonville	6	7
New York	8	10
New Orleans	9	11
Los Angeles	14	16
Houston	10	12

Fuente: Ministerio de Transporte / Proexport

10.9.3 Ruta



10.9.4 ITINERARIO

Costos Transporte Marítimo

Valor flete por contenedor: CONTENEDOR 40'HC REF: US\$ 2850 + BUNKER US\$ 466

Número de contenedor: 1

Valor Total Flete: 3316 x 1 **Usd 3316** \$5.859.372

Gastos bancarios flete: **Usd 35.00** \$61.845

BL: **Usd 50.00** \$88.350

BAF: **Usd 280.00** \$494.760

TOTAL TRANSPORTE **Usd 3.681** **\$6.504.327**

10.9.5 Tiempo de Transito

El tiempo transcurrido desde la sociedad portuaria de barranquilla hasta el puerto de llegada en Miami es de 4 días. En total de Cundinamarca hasta Miami aproximadamente 6 a 7 días.

11. COSTO DE LA EXPORTACION CIF

		\$Cop	\$Usd
Flores	9600 flores	\$11.520.000	Usd 6519,52
Empaque	bolsa plástica	\$ 145.920	Usd 82,62
	cajas	\$2.700.480	Usd 1.528
Embalaje	Estibas	\$280.000	Usd 158,46
	zunchos y esquineros	\$240.000	Usd 135,82
Almacenamiento frio		\$139.200	Usd 78,77
Cotización exword		\$15.025.600	Usd 8533
Transporte nacional	Cundinamarca- barranquilla	\$4.060.000	Usd 2296
Documentación de exportación	Certificado de origen	\$10.000	Usd 5,6
	Certificado fitosanitario	\$7.100	Usd 4
Manipuleo pre-embarque	Uso de instalaciones portuarias	\$194.370	Usd 110
	Traslado de contenedor a la zona de llenado	\$172.250	Usd 97,48
	Suministro de energia del contenedor \$150.520 x día	\$150.520	Usd 85
	Bodega de almacenamiento \$23.342	\$23.342	Usd 13
	Sellos seguridad	\$20.000	Usd 11,31
Naviera	Flete marítimo	\$5.859.372	Usd 3316
	Documentación conocimiento de embarque B/L	\$88.350	Usd 50,00
	Flete prepago	\$108.000	Usd 61,12
Agentes	Agente aduanero	\$350.000	Usd 198,07
	Agente marítimo	\$320.000	Usd 181,09
	Inspección ICA	\$40.000	Usd 22,63
	Seguro interno	\$751.280	Usd 425,17
Cotizacion Free on Board (FOB)		\$27.180.184	Usd 15.382
	Seguro International	\$2.980.291	Usd 1686
Cotizacion cost insurance and freight (cif)		\$30.160.475	Usd 17068

En conclusión podemos decir que los costos en que incurre el importador por agregación de valor de la movilización de las flores, contribuye a elevar el precio final del producto, por esta razón el precio de venta de la flor serán de \$3.150 \$Usd 1.78.

Las 20 estibas a exportar representan 9600 flores, equivalente a 960 cajas, el exportador le vende al importador 9600 flores a \$3.150 \$Usd 1.78. Cada una para un total de \$30.240.000 usd 17.113

12. CONCLUSION

La exportación de flores es un proceso en el cual hay que tener muchos factores en cuenta respecto a calidad, costos, competencia, legalizaciones y contactos.

El sector floricultor es un sector que aunque se encuentra en constante desarrollo desde que comenzó, es un sector que es muy explotado, mas en Estados Unidos, por lo cual ya hay empresas de alto reconocimiento, lo cual sería una opción más viable para un importador.

Los proveedores de flores que se seleccionen tienen que cumplir con todos los requisitos y certificaciones, ya que en Cundinamarca hay muchos proveedores que no están registrados ante el ICA y venden flor para exportación, y en el momento de hacer reclamaciones no responden. Es importante estudiar al proveedor antes de empezar a hacer negocios.

En las exportaciones se tiene un riesgo muy alto de hacer negocios con gente deshonesto, afortunadamente existen herramientas que ayudan a disminuir el riesgo, es por eso que es de vital importancia utilizar cartas de crédito para asegurarse de que la empresa va a recibir el dinero por efecto de la exportación.

Con respecto al tema de transporte deben elaborar una estrategia en la cual el gobierno se comprometa a brindarles fomento o subsidio al transporte de las flores exóticas, esta idea apoyaría a los productores para que trabajen en equipo, es decir que conformen alianzas estratégicas; una alternativa que puede beneficiar en cuanto a disminución de costos es compartir los camiones en los cuales van las flores y de esta manera economizar en el transporte, otra es que a través de la entidad que asigne el gobierno para esta ayuda, logren acceder a nuevos compradores y de esta manera vender sus cosechas por anticipado y a si mismo asegurar sus ingreso a través del tiempo y evitar que se les pierda algunas flores que es lo que está pasando en la actualidad con algunos de los productores.

Para finalizar las conclusiones hay que decir que los productores no cuentan con entidades especializadas en logística, transporte, agentes de aduana que apoyen efectivamente la cadena. No aparece en el escenario una entidad que ofrezca a nivel nacional e internacional respuestas a las necesidades fundamentales en este campo. También existe un evidente vacío en cuanto a promoción del producto se refiere, no se tiene conocimiento de campañas de publicidad, ni tampoco ningún tipo de actividad de pre-venta, por esta razón se pierden algunas flores ya que se les pasa los días de corte y ellos realizan el

corte de estas es por pedidos, a diferencia de uno de los productores que antes de cortarlas ya las tiene vendidas.

13. RECOMENDACIONES

Es evidente que estamos ante un mercado pequeño con tendencia al crecimiento, al cual el gobierno debería incentivar con una fuerte campaña de mercadeo y apoyo logístico a través de un subsidio de transporte al productor o a través de una integración entre el sector de transporte y el sector floricultor para que logren pactar tarifas que beneficien a las dos partes. Las consideraciones anteriores son de particular importancia, debido a que los proyectos de esta naturaleza requieren de una participación decidida de los inversionistas con cierto incentivo de respaldo como sería la intervención gubernamental orientada a controlar los flujos crediticios ya que se requieren fuertes inversiones en infraestructura de producción y comercialización, investigación y transferencia de tecnología que cubra campos adicionales a la producción de las flores exóticas, en especial en la parte comercial, como promoción en los mercados internacionales, todo con el fin de estimular los flujos de inversión privada a las diferentes actividades del sector florícola.

Además se le aconseja a los productores la creación de una asociación seria y comprometida, que les permitirá lograr un apoyo financiero y enfocarse logísticamente de tal forma que se puedan llegar a establecer controles exactos en el peso, calidad, tamaño, transporte y empaque, estandarizando la flor, para que el desplazamiento de la misma sea de alguna manera más eficiente y por ende menos costoso y poder avanzar en su desarrollo con mayor capacidad de gestión empresarial, de acuerdo a las exigencias de los mercados internacionales, con base en sistemas de gestión de calidad, seguimiento, asociación y capacidad de ofrecer volúmenes importantes al mercado nacional y en futuro al mercado internacional; estos productores pueden llegar con relativa facilidad a ser certificables, lo que les daría una inmensa ventaja para su inserción en los grandes mercados internacionales tradicionales como Europa y Estados Unidos.

En cuanto a los productores que piensen incursionar en el comercio internacional, es necesario que realicen una investigación de mercado detallada para determinar el mercado objetivo y la compatibilidad entre su producto y las necesidades de los consumidores de estas. Para los productores que ya estén considerando seriamente entrar al negocio es recomendable obtener más información acerca de canales de distribución, regulaciones y leyes tanto en el país como en el país de destino de las exportaciones. De ser posible, sería conveniente obtener información directamente de personas que ya estén en el negocio tanto Logística Flores Exóticas nacional como internacional, con el propósito de

conocer de cerca cómo ha sido su experiencia y obtener recomendaciones o sugerencias.

Vale la pena recordar a los productores, que su producto pertenece a la biodiversidad de Colombia y por eso es necesario que se lleven a cabo buenas prácticas de producción y comercialización con el fin de garantizar la sostenibilidad ambiental.

Finalmente otra aspecto que les sirve de ayuda y de guía es consultar con la entidad de promoción de exportaciones de Colombia Proexport, quien ha hecho contribuciones concretas al desarrollo de cadena y sector florícola desde hace varios años, a través de convocatorias a exportadores y estudios de mercados como el realizado en conjunto con el Instituto Alexander von Humboldt en el año 2003, considero que esta entidad podría ser un socio estratégico para apoyar el desarrollo exportador del sector a través de acciones específicas como apoyo en la elaboración y financiación de planes exportadores, apoyo en asistencia a ferias de negocios, agendas comerciales, macroruedas y estudios de mercado.

14. ANEXOS

Cotización



Sra.: MARTHA SARMIENTO

De acuerdo a su gentil solicitud, a continuación relaciono nuestra oferta así:

POL: Barranquilla

POD: Miami

COMMODITY: Flores

CONTENEDOR 40'HC REF: US\$ 2850 + BUNKER US\$ 466

FRECUENCIA: Semanal

T.T.: 4 Días aprox. Directo

PARA LOS FLETES PAGADEROS EN COLOMBIA SE COBRARAN GASTOS BANCARIOS EQUIVALENTES AL 0.7% SOBRE LA TARIFA BÁSICA, CON UN MÍNIMO DE US \$ 35.00.

Notas:

- Tarifas válidas por 30 días.
- Tarifas Port to Port

Por favor confirmar aprobación de tarifas para su registro previo embarque.

Cualquier duda adicional con gusto será atendida.

Cordial saludo.

Natalia Sarabia Rozo

Seaboard de Colombia S.A.

Cra. 54 No. 68 - 196 Of. 703

Tel. 575-3682221 // 575-3682218

Fax 575-3608212

www.seaboardmarine.com

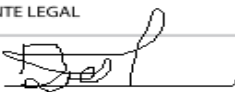

Este mensaje contiene información que puede ser confidencial y amparada por el secreto profesional. A menos que usted sea el destinatario, usted no puede utilizar, copiar o divulgar a ninguna persona este mensaje o ninguna información contenida en este mensaje. Si usted ha recibido el mensaje por error, por favor notificar al remitente a través de email y suprima el mensaje.

INFORMACIÓN CLIENTES CIRCULAR 170

Con fin de trabajar con mayor seguridad, responsabilidad y transparencia, la DIAN expidió la circular externa No. 0170 de octubre 10 de 2002. La cual nos obliga a tener y mantener actualizado dentro de los archivos Información un FORMATO DE IDENTIFICACION DEL CLIENTE que deberá tener como mínimo la Siguiente información.

REPÚBLICA DE COLOMBIA



1. IDENTIFICACION:					
PERSONA: Martha sarmiento urbina					
NOMBRE O RAZON SOCIAL: sarmiento caro ltda			NIT: 1082903718--9		
DIRECCIÓN: calle28#7b-04		TEL: (5)3001233		FAX: (5)3001233	
CORREO ELECTRONICO:		PAGINA WEB:		CIUDAD: barranquilla	
CONTACTO:		DIR. DOMICILIO:		TELEFONO:	
PRODUCTO EXPORTADOS: 9600 flores exoticas					
NOMBRE DE LOS CLIENTES Y DIRECCIÓN: Leah Jayasanker 1060 Alton Road, Miami Beach; 305-534-5001					
2. INFORMES REPRESENTANTE LEGAL Y SOCIOS:					
NOMBRE SOCIOS		DIRECCIÓN DOMICILIO		IDENTIFICACION	
1. martha sarmiento		calle 68#22-02		1082903718	
2. veronica caro		calle 72#5-36		1015396756	
3.PERSONA(S) QUE REALIZAN LAS ACTIVIDADES DE COMERCIO EXTERIOR:					
NOMBRE		DIRECCIÓN DOMICILIO		IDENTIFICACION	
1.					
2.					
3.					
CAPITAL SOCIAL REGISTRADO:			ORIGEN DE LOS RECURSOS Y FORMA DE PAGO:		
\$200.000.000					
4. REFERENCIAS BANCARIAS					
BANCO	No. CUENTA	TIPO DE CTA	SUCURSAL	CONTACTO	TELEFONO
colmena	578963544-3	corriente	barranquilla		6589653
5.REFERENCIAS COMERCIALES:					
RAZON SOCIAL		CONTACTO		TELEFONO	
ACTIVIDAD ECONOMICA: FIRMA REPRESENTANTE LEGAL			CODIGO ACTIVIDAD ECONOMICA: NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL		
APROBADO POR: 			REVISADO POR: 		
CEDULA NO.					

		Traslado de Mercancía a Zona Primaria y/o a Zona Franca Industrial de Bienes y Servicios					1162	
1. Año <input type="text"/>		. Concepto <input type="text"/>			4. Número de formulario			
Espacio reservado para la DIAN								
Datos del responsable del ingreso a zona primaria								
20. Tipo de documento	18. Número de identificación	6. DV	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres		
	1 0 8 2 9 0 3 7 1 8 - 9		sarmiento	urbina	martha			
11. Razón social sarmietnocarto ltda								
Datos generales								
24. No. de formato anterior								
Identificación medio de transporte y lugares								
25. Modo de transporte	Cód.	26. Medio de transporte	Cód.	27. No. Identificación del medio de transporte	28. Aduana de despacho		Cód.	
marítimo								
29. Aduana de salida	Cód.	30. Lugar de embarque		Cód.	31. Tipo de carga		Cód.	
		Barranquilla						
Totales								
32. Total número de contenedores	33. Total número de bultos	34. Total peso bruto kg		35. Cantidad de registros				
1	960 caja							

Colombia, un compromiso que no podemos evadir.

Firma de quien suscribe el documento		Firma de quien suscribe el documento	
984. Apellidos y nombres 985. Cargo 989. Dependencia 990. Lugar admnistrativo. 991. Organización		1001. Apellidos y nombres 1002. Tipo doc. 1005. Cód. Representación 1006. Organización	
		1003. No. Identificación 1004. DV	
		997. Fecha de expedición	
		AAAA MM DD hh mm ss	



Traslado de Mercancía a Zona Primaria y/o a Zona Franca Industrial de Bienes y Servicios



1162

Página de Hoja 2

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario

Datos de la carga

43. Operación		Cód.	44. Tipo documento de salida		Cód.	45. No. documento de salida	
46. Tipo unidad de carga		Cód.	47. Identificación de la unidad de carga		48. No Precinto		49. Tamaño contenedor
							40 hc
50. Tipo de equipo		Cód.	51. Tipo de documento de viaje		Cód.	52. No. Documento de transporte	
						53. Fecha documento de transporte	
						2011-06-29	
54. Mercancía trasladada Totalmente?		55. Peso bruto Kg.		56. Clase de embalaje		Cód.	57. No. de bultos
		11.212kg		estiba			960 cajas
59. Subpartida		60. Cod. Complementario		61. Cod. Suplementario		62. País de destino	
0603900000						Estados Unidos	
63. Lugar de destino final		Cód.	64. Lugar de destino final Colombia		Cód.	65. Depósito habilitado	
miami			barranquilla				
75. Mercancía perecedera ?		66. Última planilla ?					
76. Datos agrupamiento							

Datos del transportador internacional de carga

67. Tipo de documento	68. Número de Identificación		69. DV	70. Primer apellido	71. Segundo apellido	72. Primer nombre	73. Otros nombres
74. Razón social							
seaboard							
43. Operación		Cód.	44. Tipo documento de salida		Cód.	45. No. documento de salida	
46. Tipo unidad de carga		Cód.	47. Identificación de la unidad de carga		48. No Precinto		49. Tamaño contenedor
							40 hc
50. Tipo de equipo		Cód.	51. Tipo de documento de viaje		Cód.	52. No. Documento de transporte	
						53. Fecha documento de transporte	
						Año Mes Día	
54. Mercancía trasladada Totalmente?		55. Peso bruto Kg.		56. Clase de embalaje		Cód.	57. No. de bultos
		11.212 kg		estiba			9600 cajas
59. Subpartida		60. Cod. Complementario		61. Cod. Suplementario		62. País de destino	
0603900000						estados unidos	
63. Lugar de destino final		Cód.	64. Lugar de destino final Colombia		Cód.	65. Depósito habilitado	
miami			barranquilla				
75. Mercancía perecedera ?		66. Última planilla ?					
76. Datos agrupamiento							



Datos del transportador internacional de carga

67. Tipo de documento	68. Número de Identificación		69. DV	70. Primer apellido	71. Segundo apellido	72. Primer nombre	73. Otros nombres
74. Razón social							

ente: DIAN

Certificado de origen

VUCE-25011000003009

<p>1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country). LATIN BLOOMS S.A. C.I. CALLE 90 No. 13 A - 20 OF. 702 COLOMBIA</p>		<p>Reference No. CO3700250 1904274</p> <p style="text-align: center;">GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A</p> <p>Issued in COLOMBIA (country) See Notes overleaf</p>													
<p>2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country). ORION FLOWERS MANOR FARM, MANOR ROAD, WATAGE OXFORDSHIRE OX 12 Estados Unidos---Miami</p>		<p>4. For official use</p> <div style="text-align: center;">  </div>													
<p>3. Means of transport and route (as far as known) seaboard Barranquilla-Miami</p>		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">5. Item number</td> <td style="width: 15%;">6. Marks and numbers of packages</td> <td style="width: 40%;">7. Number and kind of packages; description of goods</td> <td style="width: 10%;">8. Origin criterion (See Notes Overleaf)</td> <td style="width: 10%;">9. Gross weight or other quantity</td> <td style="width: 10%;">10. Number and date of invoices</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td>44 PIECES, 17600 STEMS</td> <td>FLORES CORTADAS</td> <td style="text-align: center;">P</td> <td style="text-align: center;">62.00</td> <td style="text-align: center;">AL-11804 2011/01/10</td> </tr> </table>		5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (See Notes Overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices	1	44 PIECES, 17600 STEMS	FLORES CORTADAS	P	62.00	AL-11804 2011/01/10
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (See Notes Overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices										
1	44 PIECES, 17600 STEMS	FLORES CORTADAS	P	62.00	AL-11804 2011/01/10										
<p>11. Certification</p> <p>It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: flex; align-items: center;"> <div style="flex: 1;"> <p style="text-align: center;">MINCOMERCIO NELLY MARIA GARCAMO HERNANDEZ</p> <p style="text-align: center; font-size: 1.2em;">13 ENE 2011</p> <p style="text-align: center;">COLOMBIA</p> </div> <div style="flex: 1; text-align: center;">  </div> </div> <p style="font-size: 0.8em;">Place and date, signature and stamp of certifying authority</p>		<p>12. Declaration by the exporter</p> <p>The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in</p> <p style="text-align: center;">..... COLOMBIA (country)</p> <p>and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the Generalized System of Preferences for goods exported to</p> <p style="text-align: center;">..... REINO UNIDO (INC.CANAL E ISLAS) (importing country)</p> <p style="text-align: center;">..... SANTA MARTA 12 de Enero de 2011</p> <p style="font-size: 0.8em;">Place and date, signature of authorized signatory</p>													

Bill of lading

CHAMPION AIR CARGO DE COLOMBIA LTDA
 TRANV 93 NO. 51-98
 TEL: (571) 4135230
 BOGOTA, COLOMBIA

BILL OF LADING

B/L No. **MRPOR C1102005**
 Reference No.:

Consignee:
TRANS ATLANTIC FREIGHT COMPANY LLC
MR, sarmiento caro
 221 PARK AVE FAST HARTFORD, CT 06108
 PHONE: (860)290-1881 FAX: (860) 290-1035

Voyage N° **FY1102CE**

USA
 Notify address:
MMD (SHIPPING SERVICES) LIMITED
 FLAT HOUSE QUAY PROSPECT ROAD
 PORTSMOUTH PO 2 7SP
 PH: 023 928-51-495 FAX: 023 928-51-099

COPY NON NEGOTIABLE

(Ocean) vessel: Port of loading:

STAR BEST Origin: **barranquilla** - Colombia Freight: Number of original Bs/L
 to be collected / to be repaid

Marks & Nos.:	Number and kind of packages; description of goods:	Gross weight kg	Measurement
Portsmouth - UK			3 / 3

Container Number

GESU940377-9 1 x 40' HC Reefer container S.T.C. 6.336,00
SEAL: TM04183 20 pallets with 960 Packages
FF47488 with fresh flowers

HBL	PKGS	GW	NW
CHBL-2011-00005	359	3.639	3.459
CHBL-2011-00006	213	1.839	1.691
CHBL-2011-00007	44	396	374
CHBL-2011-00008	44	462	440
	660	6.336	5.964

TARE OF CONTAINER 4.600,00

TOTAL GROSS WEIGHT 10.936,00

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER OF GOODS

Freight and charges

FREIGHT AS PER AGREEMENT

Disbursements:

5% collection fee

Total

Disbursements to be collected will be paid only after the sum including collection fee has been received.
 This note "Freight paid" on this Bill is legally binding only if especially countersigned by the ship's agent.

V-T201 4

SHIPPED on board in apparent good order and condition and to be discharged at the above port or place of discharge or so near thereto as the vessel may safely get, remain and leave always afloat.
 Weight, measurement, quality, quantity, contents, condition, marks, numbers and value although declared by the Shipper in this Bill of Lading shall be considered as unknown to the Carrier unless expressly recognized and agreed to the contrary. The signing of this Bill of Lading shall not be considered as such an agreement.

One original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods.

In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all the stipulations, conditions and exceptions whether written, stamped, printed or otherwise incorporated and whether the Bill of Lading be signed by the Merchant or not.

IN WITNESS whereof the Master or the Agent of the above vessel has signed the number of original Bills of Lading stated above, all of this tenor and date, one of which being accomplished the others shall be void.

Place and date of issue:
Santa Marta, January 14th, 2011

Master:
Signed on behalf of Master
"as agents only"



Manifiesto de carga



CARGO MANIFEST

Page No.	Net tonnage	Registered
05		

Name of the ship / Voyage No.		Port of Loading	Port of Discharge	Ship Owned By
M.V. STAR BEST		barranquilla Colombia	Portsmouth	
Nationality of the Ship	Name of Master	Date of Sailing		Agent at Port of Discharge
PANAMA	Edilberto Z. Anuales	January 14th, 2011		

Shipper ↑	Consignee 2	Notify 3	BL No.	Marks and Nos.	Number and kind of packages	Description of the goods	Gross weight Kg	Measurement ctm / cbf	Remarks
1	CHAMPION AIR CARGO DE COLOMBIA TRANV 93 NO. 51-98 TEL: (571) 4135230 BOGOTA, COLOMBIA		SMRPOR C1102005	Container Number GESU940377-9 SEAL: TM04183 FF47488	1	x 40' HC Reefer container S.T.C. 20 Pallets with 960 packages with fresh flowers HBL PKGS GW NW CHBL-2011-00005 359 3.639 3.459,0 CHBL-2011-00006 213 1.839 1.691,0 CHBL-2011-00007 44 396 374,0 CHBL-2011-00008 44 462 440,0 660 6.336 5.964,0	6.336,00		
2	TRANS ATLANTIC FREIGHT COMPANY LLC MR. sarmiento caro 221 PARK AVE FAST HARTFORD, CT 06108 PHONE: (860)290-1881 FAX: (860) 290-1035 USA								
3	MMD (SHIPPING SERVICES) LIMITED FLAT HOUSE QUAY PROSPECT ROAD PORTSMOUTH PO 2 7SP PH: 023 928-51-495 FAX: 023 928-51-099					TARE OF CONTAINER TOTAL GROSS WEIGHT Shippers load, stow and count. Shipped on board	4.600,00 10.936,00		

Certificado fitosanitario

REPÚBLICA DE COLOMBIA
REPUBLIC OF COLOMBIA



Servicio de Inspección y Certificación Agropecuaria
Animal and Plant Health Inspection and Certification Service
MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL
MINISTRY OF AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT
Instituto Colombiano Agropecuario

ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA
PLANT PROTECTION ORGANIZATION

DE: COLOMBIA

OF: COLOMBIA

CERTIFICADO FITOSANITARIO PHYTOSANITARY CERTIFICATE



Comunidad Andina

No. CV 09 - 106361

A: ORGANIZACIONES DE PROTECCION FITOSANITARIA
TO: PLANT PROTECTION ORGANIZATION(S)

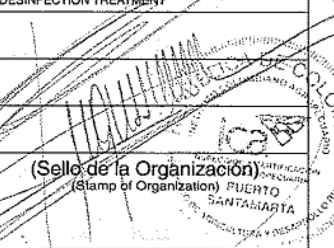
DE: Estados Unidos - miami
OF:

DESCRIPCION DEL ENVIO	DESCRIPTION OF CONSIGNMENT
NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPORTADOR Name and address of the Exporter	LATIN BLOOMS S.A.S C.I. NIT: 900156420-5 CALLE 26 No. 103-09 BOGOTA TEL: 7440606
NOMBRE Y DIRECCION DECLARADOS DEL DESTINATARIO Declared name and address of consignee	ORION FLOWERS MANOR FARM ROAD WATAGE OXFORDSHIRE OX 12
NUMERO Y DESCRIPCION DE LOS BULTOS Number and description of packages	960 CAJAS
MARCAS DISTINTIVAS Distinguishing marks	LATIN BLOOMS S.A.S C.I.
LUGAR DE ORIGEN Place of origin	CUNDINAMARCA-COLOMBIA
MEDIOS DE TRANSPORTE DECLARADOS Declared means of conveyance	MARITIMO
PUNTO DE ENTRADA DECLARADO Declared point of entry	PORTSMOUTH - UK
NOMBRE DEL PRODUCTO Y CANTIDAD DECLARADA Name of product and quantity declared	9600 flowers
NOMBRE BOTANICO DE LAS PLANTAS Botanical name of plants	Dianthus caryophyllus L
DECLARACION ADICIONAL / ADDITIONAL INFORMATION	
<p>FECHA DE INSPECCION: 12 DE ENERO DE 2011 The plants have undergone appropriate treatment to protect them from spodoptera eridiana Cramer, Spodoptera frugiperda Smith, or Spodoptera litura (Fabricius) (COUNCIL DIRECTIVE 2000/29/EC Annex IV, Part A. Section I (27.2b) and immediately prior to their export, the cut flowers have been officially inspected and found free from Liriomyza sativae (Blanchard) and Amauromyza maculosa (Malloch) (COUNCIL DIRECTIVE 2000/29/EC Annex IV, Part a, Section I(32.2)</p> <p>Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros articulos reglamentados descritos aqui se han inspeccionado y/o sometido a un ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de plagas cuarentenarias especificadas por el pais importador y que cumplen con los requisitos fitosanitarios vigentes del pais importador, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas. This is to certify that the plants, plants products or other regulated articles described here have been inspected and/or submitted to test according to the official appropriate procedures and are considered to be free from quarantine pests, specified by the importing country and agree with the current phytosanitary regulations of the importer country including the non regulated quarantine pest.</p>	
TRATAMIENTO DE DESINFESTACION O DESINFECCION / DESINFESTATION AND / OR DESINFECTION TREATMENT	
Fecha / Date	XXXXXXXXXX
Tratamiento / Treatment	XXXXXXXXXX
Producto Químico (ingrediente activo) / Chemical (active ingredient)	XXXXXXXXXX
Concentración / Concentration	XXXXXXXXXX
Duración y temperatura / Duration and temperature	XXXXXXXXXX
Información adicional / Additional Information	XXXXXXXXXX
Lugar y fecha de expedición / Place and date of issue	Barranquilla 14 ENE. 2011
Nombre del funcionario autorizado / Name of authorized officer	ING. AGR. CARLOS J. FERGUSSON MARIN
FIRMA - SIGNATURE	
<p><small>La Subgerencia de Protección Fronteriza del ICA, sus funcionarios y representantes declinan toda responsabilidad financiera resultante de este Certificado No financial liability with respect to this Certificate shall attach to Phytosanitary Risk Prevention Group of the ICA or to any its officers or representatives</small></p>	

ICA 1999

GRUPO SISTEMA DE INFORMACION, METODOS Y PROCEDIMIENTOS FORMA 3-121

- USUARIO -





Transporte nacional



Manipulación de estibas



Extracción del camión refrigerado



Ingreso al cuarto frio



Ingreso al cuarto frio



Medición de temperatura



Inspección ICA



Llenado de contenedor



Llenado de contenedor



Contenedor lleno