

LA INDUSTRIA DE LAS FLORES EN COLOMBIA Y SU PROBLEMÁTICA EN EL
DESARROLLO LOGISTICO CON RELACION A OTROS PAISES DEL MUNDO

DIPLOMADO DE PROFUNDIZACIÓN EN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT Y
LOGÍSTICA

FASE 6 - PRESENTAR Y SUSTENTAR PROYECTO FINAL

REALIZADO POR:

DIEGO FERNANDO BEDOYA GIRALDO.

LADY DIANA CAMARGO TRIANA

HEIBER ANTONIO SÁNCHEZ MORENO

MIRYAM ASTRID RENDON

NELSON ALBERTO CORREA

PRESENTADO A:

JORGE ANDRES VIVARES

GRUPO: 217115_31

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD

INGENIERÍA INDUSTRIAL

MAYO 2019

RESUMEN

El análisis y estudio de las diferentes metodologías que en materia logística realizan las industrias floricultoras en el mundo es un factor muy importante que ayuda a mejorar la competencia en calidad y rentabilidad de los productos, estas estrategias varían de acuerdo a su ubicación. Colombia es uno de los principales protagonistas en este mercado, por su calidad y variedad, pero con el agravante del poco avance a nivel logístico que hace que sus productos pierdan el posicionamiento que otros factores pueden darle.

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	5
METODOLOGÍA	6
OBJETIVOS	8
Objetivo general	8
Objetivos específicos.....	8
1. Análisis y estudio de la problemática logística de las flores en Colombia y en el mundo..	9
La industria de las flores en Colombia	9
Comparación de competencias logísticas entre las flores holandesas cultivadas en África y las flores colombianas y propuesta para mejorar la exportación de las flores en Colombia.	10
Red del sistema logístico para la producción y venta de flores	13
Gestión de aprovisionamiento:.....	13
Gestión de la producción:.....	14
Gestión de la distribución física.....	14
El proceso de transporte	15
Diagramas de flujo de información, producto y dinero	16
El diagrama de flujo de información:	16
En el diagrama de flujo de la producción.....	17
Para la realización del diagrama de flujo del dinero	18
Filosofía de la organización propuesta para el sistema logístico	19
Información que deben compartir los socios del Supply Chain de la Industria de Flores en Colombia, para favorecer la cooperación y mantener la confianza	20
Ventajas competitivas desde el diseño logístico propuesto.	22
Planificación estratégica.	22
Aprovisionamiento.....	23
Ventaja en valor y costo.....	23
Ventaja en valor	23
Procesamiento de pedidos	23
Ventaja en valor.....	23
Producción.....	24
Ventaja en costo	24
El inventario	24

Ventaja en costo	24
Distribución y transporte.....	25
Ventaja en costo.	25
Servicio al cliente	25
Ventaja en valor.....	25
Criterios para la elaboración de la estructura organizacional propuesta en la Gestión del Sistema Logístico y del Supply Chain, para la industria de flores en Colombia.....	26
2. Situación actual de la industria de las flores en Colombia.	29
La cadena de valor de la producción y venta de flores.....	29
_Proveedores de insumos:.....	29
Productores:	29
Comercializadores colombianos:	29
Comercializador mayorista internacional:.....	29
Comercializador minorista internacional:	29
Consumidor final:	29
Liquidación actual de la venta de rosas en el exterior.....	31
Situación de oferta de las flores colombianas.	32
CONCLUSIONES	35
BIBLIOGRAFIA	37

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo analizaremos el avance que ha tenido la industria de las flores a nivel mundial, los nuevos métodos que se han implementado para hacer de este un mercado más competitivo, al igual que los adelantos que ha tenido Colombia en los últimos años, posicionándose como uno de los mayores productores y protagonista fundamental en las exportaciones a nivel mundial, así mismo estudiaremos algunas variaciones que se evidencian en la industria de las flores, teniendo en cuenta algunos factores que han marcado y desequilibrado este mercado, como algunas estrategias que ha implementado nuestro país para fortalecerse en sistemas logísticos y reinventando su cadena de suministro de manera más eficiente y confiable.

En busca de analizar y proponer mejoras a la problemática logística de la industria de las flores en Colombia hemos estudiado documentación y archivos importantes acerca del tema de las flores y que ilustran las diversas metodologías utilizadas por los países más importantes en su producción y desarrollamos algunos roles enfocados a mantener un óptimo manejo de la información y desarrollo de la actividad.

Colombia es país con gran diversidad de flores, compitiendo y destacándose en este mercado por su gran calidad y variedad. No obstante, se evidencia el poco desarrollo y crecimiento logístico que ha alcanzado a comparación de otros países en los últimos años, la falta de iniciativa en buscar nuevos mercados y la tendencia de usar un modelo exportador, hace que el mercado de las flores genere un producto costoso y poco competitivo, comprometiendo no solo su posicionamiento a nivel mundial sino también su desarrollo logístico.

Para la realización de esta actividad primero realizaremos un análisis de la problemática logística de la industria de flores en Colombia, posteriormente estudiaremos cual es la situación actual de la industria de las flores y como se ha desarrollado y para finalizar se realizarán algunas conclusiones enfocadas a buscar herramientas que puedan ayudar a mejorar la problemática actual, así mismo de bibliografía importante para profundizar en el tema.

METODOLOGÍA

Para la presentación de esta actividad el grupo de estudiantes pertenecientes al curso Diplomado de Profundización en Supply Chain Management y Logística ha realizado un análisis exhaustivo para lograr revisar cada uno de los factores que intervienen en la cadena de suministro de la industria de las flores en Colombia y en el mundo, realizando entre los integrantes una lluvia de ideas la cual nos enfocó en analizar y estudiar cada uno de los factores relevantes que intervienen en el modelo logístico actual de los países líderes en la producción y distribución de flores en el mundo, profundizando en las consecuencias de aquellas estrategias adoptadas por aquellos países quienes compiten por posicionarse como líderes en el mercado global, para esto, hemos realizado una amplia investigación en variedad de artículos y publicaciones relacionados con el análisis logístico de la cadena de suministro mundial de las flores en el mundo y en revistas económicas a nivel nacional donde podemos resaltar información del ministerio de agricultura y algunos medios de comunicación importantes de nuestro país.

Así mismo basados en una metodología de enseñanza establecida por la Universidad Abierta y a Distancia UNAD, enfocada en un aprendizaje autónomo, investigativo, donde se debe analizar y conceptualizar la información, buscando resolución a problemas encontrados, para dar un mejoramiento continuo y así poder generar un desarrollo económico sostenible a todos los procesos de la cadena de suministro.

La siguiente tabla nos permite identificar cada uno de los actores que permitieron la construcción y elaboración del tema investigativo. Propuesta metodológica que emplea actualmente la universidad, la cual a través de la asignación de roles; generan responsabilidad, compromiso y la participación dinámica y permanente en los grupos de trabajo para la elaboración y construcción de los mismos.

Roles dentro del grupo colaborativo (interacción)			Roles/responsabilidad para la producción de entregables		
Rol	Funciones	Estudiante	Responsabilidad	Funciones	Estudiante
Líder	Dinamizador del proceso, motiva al equipo a cumplir con las actividades individuales y de grupo y supervisa que todos los integrantes participen en el mismo	Diego Fernando Bedoya Giraldo	Compilador	Consolida el documento que se constituye como el producto final, teniendo en cuenta que se hayan incluido los aportes de todos los participantes y publica el documento una vez haya sido revisado y evaluado.	Diego Fernando Bedoya Giraldo
Argumentador	Participa permanentemente en el foro con aportes argumentados bibliográficamente sobre el tema.	Nelson Correa	Revisor	Asegura que el escrito cumpla con las normas de presentación de trabajos exigidas por el docente y a la vez que el compilador haya incluido todos los aportes propuestos por los compañeros	Miryam Rendon Osorio
Contra argumentador	Se encargará de refutar las participaciones de los compañeros con contra-argumentos soportados bibliográficamente.	Lady Diana Camargo Triana	Evaluador	Asegura que el documento contenga los criterios presentes en la rúbrica y comunica a la a los demás integrantes del equipo en caso que haya que realizar algún ajuste sobre el tema.	Heiber Antonio Sánchez
Mediador	Aporta sus comentarios y a la vez se encarga de encontrar los puntos medios y de conciliar las opiniones de sus compañeros.	Heiber Antonio Sánchez			

Fuente: Elaboración propia a partir de guía fase 6.

OBJETIVOS

Objetivo general

Analizar la logística en la industria de las flores colombianas y proponer mejoras que impulsen a su mejoramiento.

Objetivos específicos

- ✓ Estudiar y describir la situación actual del sistema logístico de las flores en Colombia.
- ✓ Analizar las competencias logísticas entre las flores de Holanda cultivadas en África y Colombia comparadas con la gestión propuesta por el grupo de trabajo.
- ✓ Desarrollar la configuración de la red de procesos y describir la filosofía de la organización propuesta del SL.
- ✓ Realizar propuestas grupales enfocados en desarrollar métodos para la cooperación y confianza realizando un buen manejo de la información entre los socios del Supply Chain y diseñando un sistema logístico buscando ventajas competitivas para la industria de las flores en Colombia.
- ✓ Proponer una estructura organizacional para la gestión del sistema logístico y Supply Chain que pueda desarrollar una excelente coordinación de los procesos logísticos.

1. Análisis y estudio de la problemática logística de las flores en Colombia y en el mundo.

La industria de las flores en Colombia.

La industria de las flores en Colombia tiene reconocimiento en todo el mundo por su calidad y por ser el segundo productor solo superada por Holanda, con mayor parte de la exportación hacia Estados Unidos y un pequeño aporte de su calidad en los países europeos.

Colombia un país que por su diversidad y calidad en este campo logra estar en los primeros puestos mundiales es también un país con problemas y deficiencia logística para lograr posicionarse en el mercado global, teniendo en cuenta el crecimiento en el mercado de otros productores como los son los países de Asia y África, la cuales pueden presentar sus productos en el mercado mundial a un buen costo, también de la competencia de nuevas empresas las cuales cuentan con una fortaleza logística que genera muchos problemas a los floricultores colombianos.

Las grandes industrial no solo deben enfocarse en la calidad del producto y en el crecimiento de la producción buscando tener mayor rentabilidad y ganancias, sino también deben analizar nuevos métodos buscando optimizar sus procesos teniendo en cuenta las nuevas estrategias a nivel logístico, en donde hoy por hoy se busca globalizar el mercado y tener un amplio control en la mayoría del mundo, tratando de encontrar oportunidades de negocio mucho más rentables.

Este análisis fue el que realizaron empresas como Dole food company las cuales encontraron una gran oportunidad de negocio estructurando un fuerte sistema logístico que pudiera minimizar el costo de las flores y posicionarse a nivel mundial; así mismo Holanda que abarca muy poco terreno para su producción, busco la forma de extenderse hacia otros territorios, aprovechando el buen posicionamiento de su marca a nivel mundial.

Colombia no desarrollo este tipo de estrategias, no busco alternativas para el mejoramiento logístico que pudieran ayudar a crecer la marca y la calidad del producto, ligado a un problema interno el cual genera más controles de la comunidad internacional y que incrementa el precio de las flores a nivel mundial, se ve en la necesidad de plantear nuevas formas de alcanzar nuevamente el poder en el mercado mundial.

Comparación de competencias logísticas entre las flores holandesas cultivadas en África y las flores colombianas y propuesta para mejorar la exportación de las flores en Colombia.

En la tabla No 1, se presentan las diferentes competencias logísticas usadas actualmente por los países de Holanda y Colombia, entre ellas los sistemas de transporte, información, gestión de la tecnología y tiempos. Luego de conocer y analizar cada una de las fortalezas y debilidades de estos aspectos, se genera una propuesta con el fin de maximizar las exportaciones de flores en Colombia.

	Holanda	Colombia	Propuesta
Sistemas de transporte	El holandés tiene una infraestructura logística que lleva años perfeccionando los envíos flores se realizan en contenedores marítimos es menos costosos que el transporte aéreo.	En la cadena de distribución encontramos fallas en el transporte son camiones que no están diseñados para el transporte de flores y los embarcan en contenedores marítimos.	La exportación de Colombia en flores de corte es de un 15% a través de contenedores marítimos y debe mejorar en el transporte terrestre para mejor eficiencia y calidad de los productos.
Sistemas de información	La gestión de la información Holanda les facilita una herramienta para el fortalecimiento de la producción al interior de su finca o empresa y cuenta con elementos de información ya establecida, mantenimiento, en la cosecha y post cosecha y las condiciones del mercado interno y externo. Holanda maneja información por medio de softwares para efectuar pronósticos y hacer ventas por subastas las cuales les dan información detallada y completa a los integrantes de la cadena de suministro.	Asocolflores tiene el propósito de mejorar la competitividad realizó un estudio entre varias universidades colombianas en donde desarrollaron de prototipos de sistemas de información y sistemas automatizados para la clasificación y empaques de las flores para mejorar la producción de las flores. Colombia carece de información detallada para alcanzar una mejor productividad en relación a la cadena de suministro por lo tanto los procesos se realizan de independiente y poco coordinada.	Los gremios de los floricultores deben mejorar los sistemas de información para mejorar la competitividad del sector esto es un proyecto muy ambicioso, pero se puede logra el presidente de Asocolflores el presidente Augusto Solano Mejía está comprometido con la mejorar la forma y los métodos de información.

Gestión de la tecnología	La innovación tecnológica de Holanda ha edificado un invernadero de gran tamaño con alta tecnología para la producción y comercialización de esta rosa, la implementación de cultivo hidropónico. Los invernaderos son estructuras de vidrio difuso con antirreflejo y sistemas de control de clima que añade una tecnología eficiente en el recurso natural, la fertilización y mano de obra de los cultivadores.	En Colombia se está implementando nuevas tecnologías con sistemas de invernaderos para flores, estos sistemas son traídos de otros países que tienen una gran ventaja para el cultivo de flores, estas tecnologías las están implementando también los cultivos de hortalizas. Colombia realiza seguimiento a los productos por medio de tecnologías globales que dan información rápida del estado y la condición del producto	Realizando un análisis de la implementación de nuevas tecnologías en Colombia hay unos factores que influyen como alternativa de sostenibilidad y productividad que tenemos que cumplir estándares de calidad y así tenemos que desarrollar las nuevas tecnologías para una mejor producción de flores. Por ejemplo, realizando inversión en tecnologías de refrigeración y transporte que pueda mejorar y garantizar disminución en el tiempo, con una excelente calidad para el cliente
Gestión de tiempos	La industria holandesa tiene un tiempo promedio de entrega al cliente 48 y 72 horas, desde momento del corte de la flor hasta el punto de venta final	Aunque Colombia ha mejorado en los tiempos de transporte, todavía son prolongados, pues el desplazamiento puede durar entre 7 y 8 días.	Se deben Apoyar las estrategias de las empresas cultivadoras de flores para optimizar el proceso de exportación y agilizar el proceso en la aduana, para posteriormente mejorar las políticas Antinarcóticos y los envíos marítimos, buscando minimizar el tiempo de transporte
Gestión de distribución	La distribución de las flores en Holanda es un comercio muy bien conformado, pues se encuentra con dos subastas de flores la FLORAHOLLAND Y PLANTION. FLORAHOLLAND la cuales comercializan 97% de flores a todos los países, esta es una plataforma de proveedores y comerciantes que se encargan de la distribución de las flores a los países que exportan, tiene un cumplimiento 98% en la	Sistemas de distribución siempre han estado en la mira por los exportadores de flores en años anteriores las ventas eran por medio de contratos de consignación las cuales eran muy lentas, pero esto ha evolucionado con los pedidos que realizan los mayoristas que se encargan de venderles al minorista y así se ha podido agilizar las ventas un poco.	En Colombia se debe mejorar las leyes de exportación para agilizar las entregas y ser más costo eficiente para el desarrollo económico y de nuevos canales de comercialización y lograr en la innovación de un buen sistema de distribución.

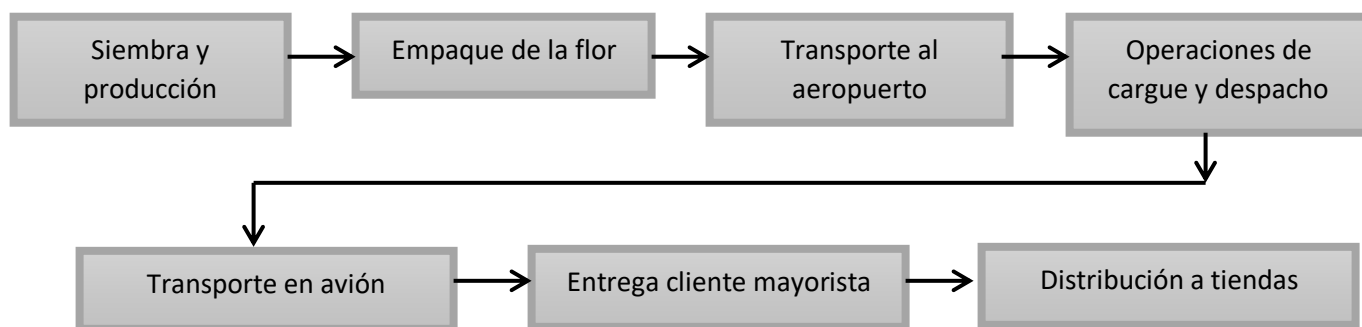
	entrega eficiente del producto.		
--	---------------------------------	--	--

El comercio de flores en Holanda se ha desarrollado globalmente y conquistado el comercio internacional por la calidad de este producto, esta maquinaria que tiene montada genera que la venta de flores sea un proceso notable en la cadena logística, desde que comienza a plantar la semilla hasta la entrega final al cliente, un proceso conformado por sistemas de información y de transporte que coordinan la entrega con efectividad al consumidor final, logrando ser el mejor productor de flores en el mundo.

Red del sistema logístico para la producción y venta de flores

Fortalecer la red de procesos en la industria Colombiana de acuerdo a la producción y venta de flores de exportación en Colombia, ya que es una necesidad latente ante un mercado competitivo y marcado por sistemas logísticos estructurados de empresas comercializadoras y exportadoras de flores a nivel mundial, se propone para ello realizar la configuración de la red de procesos del sistema logístico,(SL) en la industria local partiendo con la adaptación al proceso productivo versátil, con objetividad teniendo en cuenta las operaciones de aprovisionamiento, la producción y elaboración del producto y finalmente la distribución de los mismos.

En el siguiente diagrama se presenta la red logística para la producción y distribución de la flor de exportación.



Fuente propia

Gestión de aprovisionamiento:

Es necesario en la gestión de aprovisionamiento realizar la compra de los productos que necesita el departamento de producción, teniendo en cuenta los precios, calidad, tiempos de envío, formas de pago. Sistemas de transporte a emplear entre otros. Se deben de seleccionar los proveedores con el fin de maximizar la existencia de materias primas fundamentales necesarias para la producción de flores de exportación.

La gestión de aprovisionamiento conlleva también a tener un espacio físico apto, organizado y ordenado para almacenar la flor y ponerla a disposición del área comercial la cual se articula con el sistema de gestión de inventarios para determinar las cantidades disponibles para las exportaciones y clientes locales.

Gestión de la producción:

El proceso inicia con la recepción de la orden de pedidos, para lo cual se analiza y verifica la disponibilidad de producto por parte del área de producción comercio exterior, para ser luego efectiva la orden de pedido y proceder a confirmar la elaboración de los ramos de flores y su respectivo empaque, logrando satisfacer la demanda al costo mínimo.

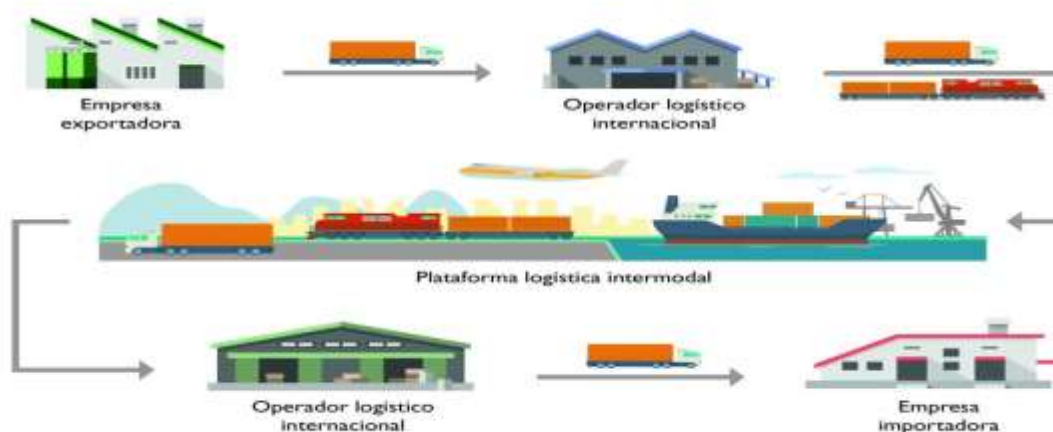
Para el cumplimiento de las etapas de producción se debe revisar la demanda de los productos, establecer objetivos de participación en el mercado internacional y evaluar el sistema de capacidad requerida para el proceso de distribución.

Gestión de la distribución física.

La estructura de la red de distribución se debe integrar a los operadores logísticos con los centros de distribución, determinando la capacidad, cantidad, ubicación de los almacenes para coordinar despachos que se ajusten al tamaño del contenedor en el caso de usar transporte marítimo y a las políticas de las aerolíneas de carga.

Proceso del sistema logístico exportación de flores

La siguiente grafica muestra el proceso en el cual se pretende minimizar tiempos en el proceso logístico teniendo en cuenta los tres procesos que configuran la red Gestión de aprovisionamiento, gestiones de producción y de distribución física, buscando aprovechar todos los recursos de la red.



Fuente: Cargo Flores, 1990-2018







El proceso de transporte

Este proceso tiene diferentes fases para el transporte de la mercancía

1. Firma del contrato de transporte entre la empresa exportadora y el operador logístico internacional.
2. Elaboración y entrega de la documentación para la aduana correspondiente al despacho de los pedidos.
3. Cargue de mercancía en un vehículo tipo furgón acondicionado con refrigeración para el transporte de la flor a el almacén de la empresa exportadora. (Carga almacenada en contenedor)
4. Embalaje y almacenamiento de las cajas en la plataforma logística del terminal de transporte aéreo o marítimo.
5. Embarque en el avión de carga luego de ser inspeccionado por la Dian.
6. Desembarque en el terminal aéreo y tramitación de importación.
7. Almacenamiento de la mercancía en bodegas del operador logístico
8. Transporte de la mercancía al almacén del cliente mayorista o importador
9. Distribución y comercialización a las tiendas de flores.







Diagramas de flujo de información, producto y dinero.

El diagrama de flujo de información: refleja todo el proceso que lleva la exportación de flores a Estados Unidos, donde se explica desde la negociación del producto, el análisis de los pedidos y producción hasta el diligenciamiento de los documentos necesarios para el envío por transporte aéreo de la flor de exportación.

FLUJO DE LA INFORMACION									
No	DESCRIPCION	TIPOS					CONDICION		
								SI	NO
1	Inicio del flujo de información								
2	ir a negociacion del producto								
3	ingreso de la orden de compra								
4	requerimiento de materia prima								
5	verificar abastecimeinto del stock								
6	procesamiento del pedido								
7	envio del pedido a produccion								
8	cumple analisis de calidad?						9	7	
9	proceso de devolucion de pedido								
10	legalizacion de la orden de compra								
11	preparacion de documentacion para la exportacion								
12	preparacion documentos ante la DIAN								
13	preparacion factura par el cliente								
14	cumple requerimiento de documentacion de info						13	14	
15	despacho del producto a la aerolinea o puerto ma								
16	devolucion de documentacion								
17	segumiento de entrega de la mercancia								
18	entrega de documentacion al cliente mayorista								
19	Fin del flujo de información								







Fuente propia.

En el diagrama de flujo de la producción se tienen en cuenta todos los procedimientos para lograr un producto final que cumpla con todas las especificaciones de los clientes desde la generación de la orden de compra, la producción, elaboración, empaque y finalizar con la distribución y comercialización del producto.

FLUJO DE LA PRODUCCION									
No	DESCRIPCION	TIPOS						CONDICION	
								SI	NO
1	Inicio del flujo del producto								
2	ir a orden de pedido								
3	preparar el pedido								
4	cumple la orden de pedido?							4	5
5	aprobacion de la orden de pedido								
6	devolucion de la orden de pedido								
7	entrega de la orden de pedido a produccion								
8	elaboracion y embalaje del producto								
9	control de calidad								
10	cumple control de calidad?							9	8
11	devolucion de la orden de pedido								
12	despacho del producto a la aerolinea o puerto maritimo en camion								
13	recepcion del pedido								
14	comercializacion del producto								
15	Fin del flujo del producto								

Fuente propia

Para la realización del diagrama de flujo del dinero se tuvieron en cuenta procesos importantes en la producción y comercialización de las flores de exportación, iniciando con la inversión en compra de suministros, todos los permisos aduaneros para la exportación del producto y pago de las facturas a proveedores.

FLUJO DEL DINERO								
No	DESCRIPCION	TIPOS					CONDICION	
								SI
1	Inicio del flujo del Dinero							
2	Compra de suministros							
3	Costos de transporte materia prima							
4	Analisis de precios de venta(De acuerdo al dolar)							
5	Negociación del producto							
6	Programacion del tiempo de elaboración del producto							
7	Facturación de los pedidos							
8	analisis de costos y fletes del pedido a la aerolinea o puerto maritimo						9	5
9	Programación frecuencia de entrega							
10	Pago de impuestos aduaneros(Dian)							
11	Pagos por exportación(embalaje-embarque-contenedor)							
12	Pagos transporte internacional(seguro de transporte, almacenamiento, desembarque)							
13	Pago facturas a proveedores							
14	Fin del flujo del Dinero							

Fuente propia

Filosofía de la organización propuesta para el sistema logístico.

Colombia es hoy el segundo país exportador en flores a nivel mundial con una producción y ventas anuales sobre los \$ 1.200 millones , pero esta industria de producción y venta de flores de corte .en la actualidad presenta debilidades en sus cadenas de suministro, la falta de logística en temas de comunicación, transporte, distribución y ventas de este producto, han permitido que nuestro país no trascienda su modelo de exportación a un modelo con estrategias de globalización claras y concretas.

La oferta crece paulatinamente mente en países de América latina, entre ellos podemos mencionar a Ecuador y Chile, al igual que los países africanos, dedicados a la exportación de flores a los países bajos, en especial a Holanda, mayor productor y exportador de flores del mundo. Los países latinoamericanos y africanos compiten hoy en día con un alto grado en niveles de demanda y producción en el mercado europeo. Y norte americano, pero sin ese plus característico del producto colombiano.

La filosofía organizacional propuesta del SL, va encaminada más a trascender la metodología o el modelo exportador característico que practica Colombia a un modelo más competitivo y contundente como es el modelo globalizado que actualmente aplica Holanda. Mejorar los canales de transporte y distribución permitirá llegar a los mercados internacionales con eficiencia, y efectividad, optimizando los tiempos de despachos, entrega como también mejorando y agilizando los diferentes trámites aduaneros que hoy imparte las políticas económicas de nuestro país. Los sistemas logísticos actuales son frágiles, largos y sin objetividad.

“Diversificar el mercado” es hoy una necesidad que tiene las empresas de flores del país, descubrir nuevos compradores, impactar economías en crecimiento, crear un slogan que nos identifique y posicione a nivel mundial, no solo por la calidad de nuestras rosas. Logrando un entorno competitivo para mejorar la rapidez en el suministro del producto garantizando la calidad y satisfacción del cliente.

“Innovación o reinventarse “es quizás hoy en día una estrategia económica, la investigación, el estudio y la tecnificación de cultivos podrían no solo incrementar los niveles de producción sino también competir ante otros actores.

Los exportadores deben poner los ojos no solo en economías como la de Estados Unidos sino también en nuevos mercados como Japón y nueva Zelanda quienes han incrementado la oferta y sus precios de compra y venta actúan a una moneda diferente al dólar y gozar de no estar sujetos a las constantes alzas o pérdidas del mismo, el cual ha contribuido a que los floricultores colombianos cierren o quiebren sus empresas.

Quizás nuestros sistemas logísticos estén aun distantes de lo que hoy representa Holanda como una potencia en la exportación y producción de hortalizas, pero si es posible a través de la calidad de nuestro producto , la oferta de nuestra mano de obra y la integración de las empresas del país ,sacar ventaja de ello ,debemos potencializar estos aspectos ante los mercados internacionales y generar políticas medibles de comercio exterior , proyectos que se enmarquen en el mejoramiento de la infraestructura aérea y marítima .Solo así podremos desarrollar un producto sostenible y altamente competitivo.

Información que deben compartir los socios del Supply Chain de la Industria de Flores en Colombia, para favorecer la cooperación y mantener la confianza.

Unos de los objetivos primordiales de industria de las flores en Colombia ha sido maximizar las ventas, teniendo en cuenta que debe entregar un producto con alta calidad y que esté a disposición del cliente de forma rápida, realizando este proceso con la mayor eficiencia y el mínimo costo, haciendo empleo de los menores recursos financieros posibles.

Un paso importante es realizar un análisis de las variables que permiten identificar factores que puedan llevar a tomar buenas decisiones, y que permitan mantener la cooperación y la confianza de los integrantes del sistema logístico de la industria de las flores en Colombia, esto ha llevado a que aquellos agentes que intervienen en la cadena de suministro los cuales pueden ser proveedores, fabricantes, mayoristas, distribuidores, transportistas, detallistas, clientes y consumidores (EAE Business school. 2015). trabajen de forma colaborativa para obtener una información clara y oportuna que lleve a tener beneficios mutuos, mejorando sus debilidades, aprovechando sus fortalezas aumentando la productividad y efectividad en la toma de decisiones, optimizando estrategias, y pronosticando oportunidades que puedan ayudar a mejorar el negocio.

Para esto es importante la integración de las diferentes áreas de la industria de flores en Colombia, evitando problemas en la comunicación que generen procedimientos redundantes, esto se puede lograr optimizando el manejo de la información con aplicaciones tecnológicas que generen eficiencia en la cadena de suministro, como los son: **ERP:** sistemas integrados de gestión, **S&OP y CPFR:** son tecnologías B2B y ayudan al procesamiento de órdenes en la entrega de productos, **TMS:** gestión de transporte. Estos sistemas generan relaciones colaborativas con transportistas, proveedores y clientes, adicionalmente realizando una eficiente gestión de almacenes y ayudan a compartir y mejorar la información, aumentando la cooperación entre las áreas y eliminando la desconfianza causada por la búsqueda de los objetivos individuales. (Entrepreneur. 2017)

Es relevante realizar excelente gestión de inventarios revisando de manera exacta la disposición y los materiales para cumplir con la demanda, se recomienda codificar los lotes de flores y la variedad de cada una de ellas, adicionalmente metodologías de clasificación, lo que ayudaría a manejar indicadores que se puedan medir con la finalidad de tener un óptimo control de bases estadísticas.

Los indicadores aumentan el control de la efectividad, de la eficiencia y del almacenamiento de bienes y servicios, teniendo en cuenta toda la información que relacione los procedimientos entre los puntos de inicio y de entrega al consumidor, tratando de generar confianza y satisfacción al consumidor.

Los socios también deben tener claros los procedimientos para la gestión de almacenes, donde puedan tener recolección automática de datos, y planificar de forma organizada la red de suministro, buscando enviar y recibir las flores con buena calidad y mínimos costos.

Es recomendable analizar la estrategia de tener almacenes compartidos, buscando ser más flexibles.

Las gestiones de transporte es un punto importante en la información que deben manejar los socios, buscando la trazabilidad del recorrido de sus productos y su ubicación exacta, en el caso de las flores se debe tener un control de la temperatura que evite variaciones que puedan generar daños en las flores.

Se debe dar un tratamiento importante en conocer las buenas prácticas, buscando implementar una estrategia colaborativa, integrando transacciones, para automatizar procesos y procedimientos comerciales, con ayuda de herramientas tecnológicas, también entregar a los socios información real y de óptima calidad como lo pueden ser información sobre el inventario, planes en la producción, procedimientos en los transportes de insumos y productos finales, gestión de pedidos, capacidad de la producción, análisis y estimación de los planes de demanda, entre otros puntos.

En conclusión, la información clara, rápida y exacta mejora la relación entre los socios, minimiza el tiempo de orden de compra y despacho de la mercancía, lo que incentiva a seguir buscando beneficios desarrollo del manejo de la información a largo plazo, aumentando la rentabilidad y generando la cooperación y confianza entre ellos.

Ventajas competitivas desde el diseño logístico propuesto.

Este diseño logístico, permite construir una ventaja competitiva porque mejoraría la comunicación e información de toda la cadena de abastecimiento, desde la adquisición, compra, pedido, hasta la entrega del producto final, para esto se tiene en cuenta los siguientes procesos dentro del sistema logístico

Planificación estratégica.

La industria de las flores, lo primero que debe de implementar es una planificación estratégica y políticas de gestión de calidad en todos sus procesos, desde sus proveedores, pedidos, inventarios, almacenamiento, distribución física, transporte y servicio al cliente, creando una ventaja de valor y costo frente a la competencia, donde se debe llevar a cabo una mejor comunicación e información, buscando optimizar el uso de las herramientas informáticas en toda la cadena de abastecimiento, lo cual esto generaría una mayor organización en todo el sistema logísticos y así todos apuntar hacia una misma dirección y dar un mejoramiento continuo, desde los proveedores, fabricantes y distribuidores, hacia el cliente final.

A continuación, se describe como este diseño permite construir una ventaja competitiva frente a otros países.

Aprovisionamiento

Ventaja en valor y costo

Tener selección y una buena comunicación con los proveedores, es parte fundamental, ya que esto ayuda a conocer cuales ofrecen el mejor precio, calidad, formas de pago, tiempos de entrega, disponibilidad y cumplimiento, para abastecer tanto las materias primas como son: la semilla, fertilizante, entre otras y también el empaque, ya que este también debe contar con unas características específicas para proteger la calidad de la flor.

Cabe señalar que la comunicación con los proveedores es muy importante, ya que ellos deben saber cómo está el nivel de stock y en qué momento abastecer, para evitar el incumplimiento con los clientes, lo cual se puede hacer mediante un software entre el departamento de compra y el proveedor.

Ventaja en valor

También para este proceso de abastecimiento se realiza una propuesta de hacer auditorias y aseguramiento de la calidad materias primas que suministran los proveedores, lo cual este puede ser un proceso confiable, garantizando la calidad de la flor que se le ofrece al cliente.

Procesamiento de pedidos

Ventaja en valor

Para esta fase la industria de las flores, debe tener en cuenta, en utilizar tecnologías, como la internet para que el cliente pueda realizar sus pedidos o compras online, tanto a nivel nacional, como internacional, lo cual esto ayuda a promover el producto, generando así también publicidad y marketing, realizar seguimiento de este mediante un software, desde el pedido hasta su entrega, tener un servicio de rastreo, lo cual este sistema ayuda a ofrecer una mejor calidad en el servicios y aporta satisfacción al cliente y con esta herramienta obtener indicadores de calidad.

Por otro lado, la industria de las flores puede tener una idea de la demanda nacional e internacional y así realizar un pronóstico la demanda.

Producción

Ventaja en costo

Implementar esta herramienta como el PMP (Plan maestro de producción), ayuda a controlar y planificar la cantidad y tiempo de producción, teniendo en cuenta el pronóstico de la demanda, elaborando un plan específico de cuando programar una orden de compras y pedidos, para luego ser enviado al cliente.

Si bien Colombia tiene una ventaja factor competitivo, con relación a otros países y es el clima y su topografía, la cual debe de darle un aprovechamiento, en cuanto a buscar nuevas técnicas y tecnologías para poder preservar más la flor, para exportar a muchos más países, sin importar su distancia y el medio de transporte en el que se distribuye, ya sea marítimo o aéreo y así poder aumentar su producción y venta.

A continuación, se expone un ejemplo del estudiante de administración de empresas Juan Sebastián Franco, donde propone una novedosa técnica para preservar las flores, entre 8 meses a un año, mediante un proceso químico.

“Es un proceso químico en el que se cortan las flores de cualquier especie y se someten a un tratamiento en el que se le extraer toda el agua a la planta, lo que evita que se marchite”, dice Juan Sebastián Franco, impulsor del tema”. (Gente de cabecera. 2012).

“Lo llamativo de este sistema es que usted puede comprar un ramo de flores que le durará hasta un año si lo mantiene lejos del agua y de la luz del sol”. (Gente de cabecera. 2012).

El inventario

Ventaja en costo

Realizar pronóstico de la demanda es una parte muy importante, ya que la industria evitaría tener pérdidas por mantener una gran cantidad de inventario y además también poder calcular cual es el estado del stock de seguridad, por si la empresa presenta algún inconveniente con la entrega del pedido, por otra parte, también debe de implementar un inventario sistematizado, que ayude a generar un efectivo control del proceso.

Este proceso se debe llevar a cabo en el inventario de materias primas, producto y empaque.

Distribución y transporte.

Ventaja en costo.

Para la industria de las flores en Colombia hay un tema muy importante, el cual es el transporte y por este motivo de no tener una estrategia bien implementada a comparación de otros países tiene una desventaja, por no contar con transporte especializado y una óptima manipulación para la entrega de este producto hacia otros países, ya que se debe tener unas condiciones específicas por ser este un producto perecedero, el cual tiene una duración de 3 semanas y este tiene un tiempo de entrega de 8 días, lo cual la industria Colombiana está perdiendo dinero, tiempo y calidad.

Lo que pretende esta propuesta de sistema logístico, es construir una ventaja competitiva implementando un transporte adecuado, en donde se cumpla con las condiciones aptas de temperatura y humedad, que se realice seguimiento y rastreo, desde su origen, hasta su destino y no perder contacto con el cliente final, asimismo poder disminuir los tiempos de entrega hacia otros países, para entregar tanto un producto con calidad, optimizando tiempos y así generar un aumento en la productividad, ventas y desarrollo económico sostenible.

Otra ventaja competitiva que Colombia puede implementar cuando se utiliza otro tipo de transporte aparte del aéreo, es buscar nuevas tecnologías para preservar la flor y que esta dure un poco más y conserve la misma calidad.

Servicio al cliente

Ventaja en valor

Realizar seguimiento al cliente, no solo en el momento de la venta, hasta la entrega del pedido, si no después de la posventa, es una manera de mejorar la atención, fidelizarlo y crear alianzas duraderas.

Para que haya una ventaja competitiva se debe implementar encuestas, por diferentes medios, ya sea por internet, vía telefónica, entre otras, de cómo califica el servicio, la atención recibida,

los tiempos de entrega y la calidad la flor, esto promueve a que haya un mejoramiento continuo tanto con el cliente, como en los procesos de cada área de la cadena de abastecimiento, generando así indicadores de calidad.

Con este tipo de estrategias se puede conocer a los consumidores potenciales, en donde se les puede ofrecer promociones, descuentos, por ser cliente fiel.

Además, con esta metodología no solo comprarían en fechas especiales como día de San Valentín, día de la mujer o día de la madre, también incentivaría a comprar para fiestas, eventos o también para decoración de los hogares.

Criterios para la elaboración de la estructura organizacional propuesta en la Gestión del Sistema Logístico y del Supply Chain, para la industria de flores en Colombia.

Los siguientes son los criterios utilizados para la generación de la estructura organizacional (ver figura 1):

- Se implementaría el método de planificación estratégica, mediante la jerarquización de la industria y así llevar a cabo que todo el personal trabaje, con efectividad, eficacia y mejoramiento continuo y así ofrecer al cliente un producto acorde a las condiciones, esperadas y con calidad.
- Se realiza de acuerdo a la planificación, control, organización de toda la cadena de abastecimiento, desde compras con proveedores, producción, finanzas, ventas, marketing, nuevos negocios, distribución, almacenaje, transporte de producto terminado, hasta la entrega al cliente.
- Toda organización debe contar con una gerencia administrativa, en este caso de recursos humanos, que es la encargada de la contratación tanto del personal, como de promover el buen ambiente tanto de manera interna, como externa, así también el líder de las TICS, se encarga de manejar las tecnologías de la información, lo cual una de sus funciones es, ayudar con nuevas tecnologías y apoyar a todas las áreas en este proceso.
- También se basa en los métodos de comunicación y la forma de cómo se debe manejar de la información en toda la gestión del sistema logístico, tanto interna desde la gerencia general y las demás gerencias presentadas (ver figura 1) y externa con los proveedores, distribuidores, transportadores y clientes.

- De acuerdo con la gerencia de mercadeo y ventas, serían los encargados de pronosticar la demanda, mantener las ventas tanto nacionales, como internacionales, hacer seguimiento a los clientes, prestar una buena atención y servicio al cliente, en cuanto a la gerencia de marketing y nuevos negocios, realizar publicidad, enterar a los clientes de descuentos, hacer fidelización a los clientes y realizar nuevas negociaciones en otros países es una parte fundamental, para incrementar las ventas.
- La gerencia de compras, producción, mercadeo y ventas, tienen una estrecha relación y deben de manejar la misma información, ya que la gerencia de compras se encarga realizar los acuerdos y negociaciones con los proveedores para abastecer las materias primas y empaque, la gerencia de mercado y ventas se encarga de hacer pronóstico de la demanda y pasar las ordenes de ventas hacia la gerencia de producción, y por ultimo esta se encarga de enviar el producto terminado a la gerencia de distribución, para su almacenamiento, distribución y transporte hacia el cliente final.
- La gerencia de finanzas se encarga de dar informes sobre los costos, estados financieros y perdidas de la empresa, el cual ayuda hacer una proyección a la industria, para realizar planeación estratégica, en cuanto ventas, inversión, aumento de las ganancias e informar los logros de las metas establecidas y por ende ayuda hacer una previsión para cumplir con los objetivos propuestos.

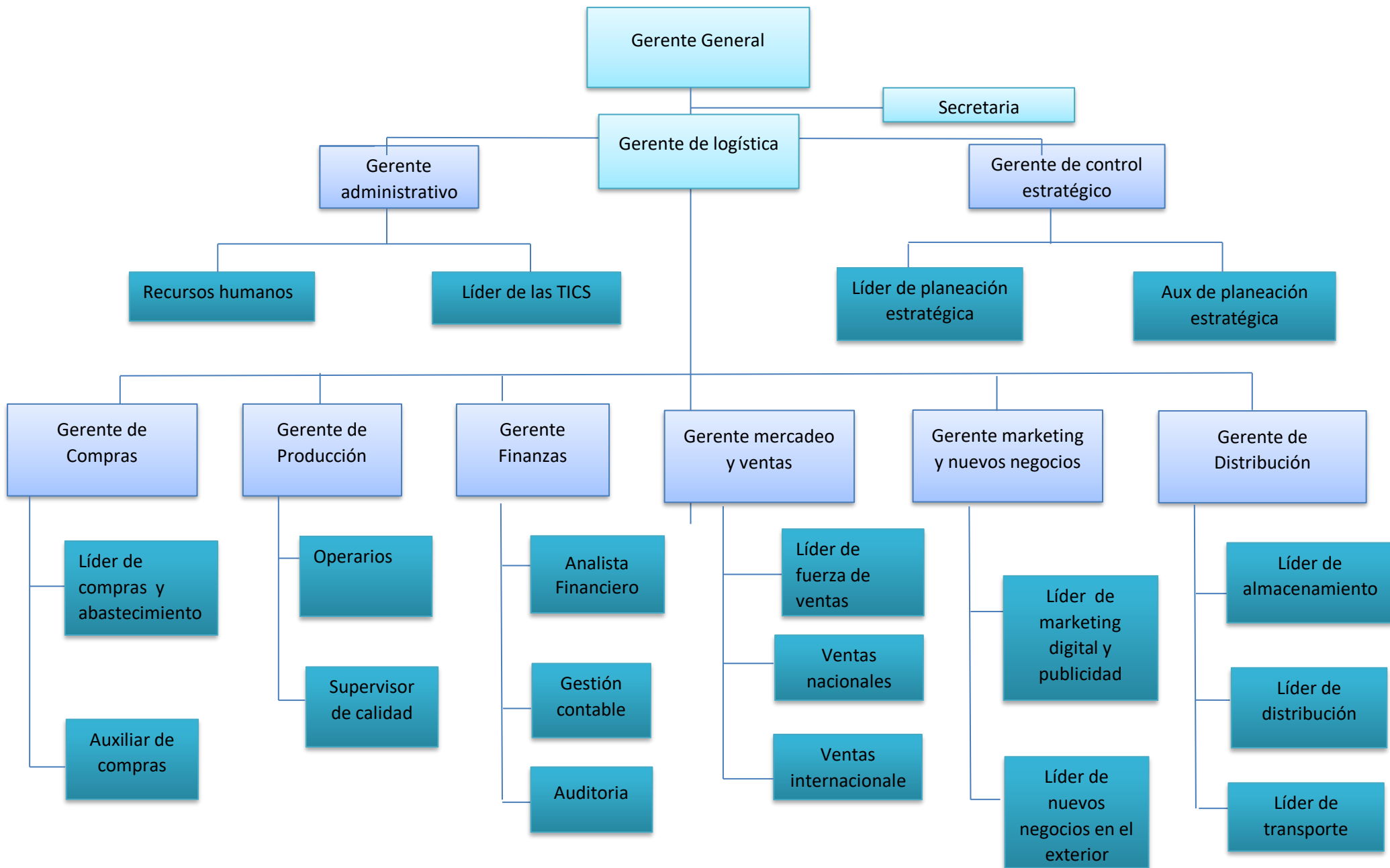


Figura 1. Estructura Organizacional

2. Situación actual de la industria de las flores en Colombia.

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

La cadena de valor de las flores es una red integrada, en donde para su óptimo funcionamiento se realizan varias actividades articuladas, productivas, comerciales, y de servicios en donde cada uno cumple deberes específicos buscando transformar la materia prima, realizando control de la producción y posteriormente distribuyendo el producto a sus clientes para ser comprados en el mercado mundial.

La composición de la cadena de valor de la producción y venta de las flores en Colombia está compuesta de:

Proveedores de insumos: a la cual pertenecen los proveedores de material vegetal, de productos químicos y biológicos y los proveedores de maquinaria, equipo y herramienta.

Productores: allí encontramos a los grandes grupos económicos y algunas empresas independientes.

Comercializadores colombianos: acá participan las empresas que realizan el comercio de las flores a nivel nacional y aquellas empresas que realizan la exportación y comercialización de flores a otros países.

Comercializador mayorista internacional: hacen parte las grandes empresas mayoristas y las grandes superficies.

Comercializador minorista internacional: hacen parte de este grupo las floristerías y los supermercados.

Consumidor final: Acá se encuentran los clientes que compran al detal (nacionales) y los clientes al detal (internacionales).

En vista de las nuevas empresas y prácticas que han desarrollado para crear competencia en el mercado de las flores, haciéndose cada vez más fuertes y por obvias razones cada vez mantenerse en lugares privilegiados en mercado global, Colombia ha tenido que realizar un nuevo planteamiento, reinventando sus métodos buscando atraer compradores posicionando una nueva marca con el lema “Flores de Colombia, diversidad que inspira”, para recordar al consumidor la calidad de las flores que producen y la variedad que tienen con su amplia oferta.

Colombia cuenta con 1.600 variedades de flores, donde las principales flores exportadas son: rosas, clavel, crisantemo, hortensia y alstroemeria.

Este sector está enfocado al mercado internacional, con el 95% de las exportaciones a otros países.

En temas de transporte Colombia realiza el 75% de la carga aérea nacional exportada, lo que equivale aproximadamente 300 y 400 millones de dólares anuales en fletes, (Minagricultura.2018). Adicionalmente es líder en exportación marítima a nivel mundial con un 4%, en donde nuestras flores llegan por este medio a destinos como Australia, Reino Unido y Japón, entre otros países del mundo.

Colombia ha aumentado desde el 2014 su área de producción incrementando de 6.956 hectáreas a 8.391 hectáreas en el 2018, lo que representa un aumento en la producción de 224.614 ton a 251.948 toneladas para el 2018.

Las zonas de producción en Colombia están ubicadas en Cundinamarca (66%), Antioquia (32%) y el centro occidente colombiano (2%), también han ampliado su cobertura a otras zonas como Boyacá, Nariño y Cauca.

Se ha alcanzado aumentar el volumen de exportación de flores en un 4% en el periodo 2016 – 2017 y aumentando el valor en un 7%. (Minagricultura. 2018).

El principal país de exportación es Estados Unidos con el 78% de la participación en el mercado, utilizando el aeropuerto de Miami como el principal puerto de entrada. El mercado global está enfocado a 90 países del mundo en donde Reino Unido (4%), Japón (3%), Rusia (3%), Canadá y Holanda ambos con (2%) de las exportaciones de flores. (Minagricultura.2018).

Colombia busca hacerse conocer al mundo implementando las nuevas formas de marketing, las cuales incluyen redes sociales, influenciadores y participando en los más grandes eventos del mundo, donde se imponga la costumbre de que siempre estén presentes las flores colombianas. El mercado exige diversificación compitiendo con productores fuertes como lo son Kenia y Etiopía que tienen precios muy bajos en el mercado, teniendo en cuenta que el negocio de las flores tuvo una época muy difícil pues los precios del dólar estuvieron muy bajos lo que llevo a varios productores a la quiebra.

El mejoramiento de las metodologías logísticas y buscando nuevas variedades de productos como los son las alstroemerias las cuales se han posicionado en un lugar importante al lado de

otros productos de igual relevancia, esto ha ayudado a que los productores puedan ajustar sus procedimientos y tener una producción más estable durante todo el año y no solo en fechas especiales.

Las alianzas internacionales firmados con países como Estados Unidos, la Unión Europea y Canadá ha ayudado mucho al floricultor colombiano, pues se otorgó un arancel del 0% beneficiando la competencia de estos productos y estabilizar las ventas.

El gobierno nacional realiza aportes, genera incentivos y ayuda con el financiamiento del sector floricultor ayudando a fortalecer su competitividad y consolidando el posicionamiento de las flores y de los nuevos productos.

Liquidación actual de la venta de rosas en el exterior.

“En el comercio de flores, las rosas representan el 22% de las exportaciones mundiales, hoy en día es una industria importante en los países tanto desarrollados como los que se encuentran en este proceso, cuyo valor estimado a nivel global es de más de US\$100.000 millones al año. Y es una industria en la que varios países latinoamericanos están conquistando terreno, notablemente Colombia, que es el mayor productor después del líder histórico, Holanda”. (BBC. 31 Julio 2016).

“Justamente en ese país europeo se encuentra el mercado de flores más grande del planeta. Se trata de un vasto complejo al que llegan billones de flores de todo el mundo y por las que los compradores batallan en lo que se conoce como **el Wall Street de las flores**”. (BBC. 31 Julio 2016).

Debido al incremento en las ventas en los últimos años, el dólar es un factor importante en el proceso ya que de acuerdo a la venta se puede garantizar continuar con el negocio en el mercado; cuando el valor esta alto el mercado incrementa y se pueden vender productos con buen precio favoreciendo su permanencia y deseo de competencia con calidad en el producto final.

El precio de las rosas a nivel mundial ha decaído desde el año 2014, donde presentaba un precio de 6.9 \$ US / Kg, contra un 6.3 \$ US / Kg en el 2018, esto generado por temas de mercadeo teniendo en cuenta la competencia con productos africanos y ecuatorianos.

Debido a esto los vendedores deben ampliar la oferta de rosas no solo en Estados Unidos sino también en nuevos mercados asiáticos y europeos, quienes han incrementado la oferta y sus

precios de compra, permitiendo alcanzar metas en ventas y producción, lo que contribuye a que los floricultores colombianos continúen con los cultivos y compitiendo en el mercado.

Las constantes alzas y bajas del dólar afectan el sector floricultor ya que las empresas pueden ir a generar pérdidas con procesos que afecten la producción y distribución del producto final, debido a la alta competencia en el mercado y problemas sanitarios que producen problemas en la siembra, por lo que los precios de la venta de las rosas no serían rentables para los gastos internos.

Situación de oferta de las flores colombianas.

La Producción de las flores es una de las actividades más relevantes del país. El sector floricultor exporto alrededor de 246.000 toneladas de flores en el año 2017, con un crecimiento del 5% con respecto a años anteriores. (Elmundo.com. 2018)

Colombia goza hoy en día de ser el segundo país exportador de flores en el mundo, constituyendo esta actividad tercera fuente de dinero, atrás del petróleo y el café, generando empleo en las zonas de Cundinamarca, Antioquia y Eje cafetero. Acaparando con un 65% el mercado de flores de Estados Unidos. No obstante, esta oferta en la actualidad ha manifestado señales de falta de competitividad de los floricultores colombianos. Problemas como el narcotráfico, los grupos al margen de la ley, la violencia, la constante devaluación del peso, el aumento del precio del dólar les ha abierto a otras economías del mundo como los países de África y América latina aventajar sus ofertas sobre la demanda. (COLEXFLOR. 2007)

Hoy en día Colombia ha tratado de incrementar la oferta de la flor explorando nuevos mercados. Tailandia, Nigeria, Japón, es un ejemplo de ello, en total son 98 mercados, según dato de la Asociación Colombiana de Exportadores de Flores (Asocolflores) Augusto Solano presidente, confirma que la producción anual promedio está en 1.400 millones de tallos. “La rosa” es la principal fuente de exportación con una contribución del 20 % en volumen. (El país. 2018)

Nuestro país no solo se fortalece con la oferta de producción de rosa, sino también con cinco especies más como son: claveles, hortalizas, lirios, alstroemerias y crisantemos, la oferta del lirio para el año 2018 represento un crecimiento del 28% en volumen. (El país. 2018).

Colombia en el presente año sigue siendo líder en exportar flores hacia otros países, en el mes de febrero, exporto “más de 35 mil toneladas de flores, equivalente a unos 600 millones de tallos, para atender la demanda del día de san Valentín en los Estados Unidos, confirmó el presidente de Asocolflores, Augusto Solano” (Caracol radio. 2019).

Por otra parte, Colombia no solo quiere vender en fechas especiales, como día de la madre, día de la mujer o san Valentín, si no también atender la demanda en el mercado en las diversas festividades que se realicen en dichos países.

Cabe señalar que Colombia también tiene una gran ventaja, por su topografía, clima y calidad de las flores que produce, por esto la oferta ha incrementado hacia el comercio internacional, a países como Europa, Reino Unido, Japón, y Canadá y nuevos mercados como se mencionó anteriormente como Tailandia y Nigeria.

A pesar que Colombia “mantiene su liderazgo como exportador, aún enfrentamos una serie de retos logísticos, en temas de innovación y de mercados que debemos trabajar conjuntamente a través de alianzas público – privadas que nos permitan mantener la competitividad y compartir estas buenas prácticas con otros sectores exportadores, explicó Solano”. (Caracol radio 2019).

Si bien Colombia también se preocupa en la innovación de sus procesos, como es el caso de la conservación de la flor, con el uso de fitosanitarias, la cual ayuda a prevenir la presencia de plagas y diversas enfermedades que pueden dañar la flor, es por esto que el “Centro de Innovación de la Floricultura Colombiano (CENIFLORES)” (Procolombia) y otras entidades ayudan a la industria colombiana en este tema, promoviendo las mejores prácticas, realizando actividades buscando excelencia en su calidad y así ser más competitivos frente a otros países, para ofrecer una flor con mayor tamaño, diversidad de colores y conservación de la misma.

Siendo Colombia un país potencialmente exportador, ya también algunos de los floricultores están haciendo uso de diferentes métodos para que la flor dure mucho más y conserve la misma calidad del producto, aquí se expone el caso del estudiante de administración de empresas Juan Sebastián Franco, donde propone una novedosa técnica para preservar las flores, entre 8 meses a un año, mediante un proceso químico.

“Es un proceso químico en el que se cortan las flores de cualquier especie y se someten a un tratamiento en el que se le extraer toda el agua a la planta, lo que evita que se marchite”, dice Juan Sebastián Franco, impulsor del tema”. (Gente de cabecera. 2012).

Es por ello que, al tener una gran demanda y variedad de oferta en sus productos, la industria ofrece un mayor desarrollo económico y social, ya que es generador de empleo a mujeres principalmente madres cabeza de hogar.

CONCLUSIONES

- Se ha logrado identificar y aplicar las diferentes estrategias de Supply chain para el desarrollo del estudio de caso “la industria de flores en Colombia”, configurando la red de procesos logísticos los cuales conforman el abastecimiento, la producción y distribución del producto final permitiendo la entrega al cliente mayorista en el tiempo acordado y a satisfacción.
- La industria de floricultores colombianos debe evaluar nuevas estrategias que puedan generar mejoras en sus procedimientos logísticos, una de las prioridades es mejorar la información entre los socios de la cadena de suministro, buscando sistemas tecnológicos que aporten una información que ayuden a tomar decisiones certeras que ayudan a ser competitivos en el mercado mundial, buscando minimizar los costos y aumentando la calidad de los procedimientos logísticos.
- Con esta actividad nos damos cuenta de la importancia de la logística en las empresas, es una infraestructura que entrelaza las diferentes áreas, desde que empiezas el proceso hasta la coordinación del transporte y los envíos a los compradores minimizando los costos y beneficiando al cliente en la entrega del producto con alta calidad, el objetivo es lograr la competitividad y lograr las metas propuestas buscando aplicar los conocimientos adquiridos durante este diplomado supply chain management y logística.
- “Innovar o reinventarse “es una técnica metodológica encaminada a mejorar e incrementar los niveles de producción de las empresas en la industria de hortalizas. la tendencia a globalizar el mercado debe de ir de la mano con la fomentación de la investigación, tecnificación y el estudio de nuevos técnicos para el cultivo de las rosas. Es por ello que debemos de buscar economías en crecimiento, nuevos clientes y generar constantemente en la alta dirección un modelo que empodere a los actores en liderazgo y habilidad para las negociaciones.
- Finalmente se puede concluir que este diseño propuesto de sistema logístico, permitiría a la industria de las flores, construir una ventaja competitiva, ya que al hacer una planificación estratégica y control de los procesos, se podría realizar

pronóstico de la demanda, conocer la cantidad de almacenamiento, lo cual esto evitaría tener gran cantidad de inventarios, pérdidas y sobrecostos, contar con un stock de seguridad, por si en algún momento la entrega de un pedido tiene alguna dificultad, facilitaría la comunicación e información de toda la cadena de abastecimiento, tanto con proveedores, fabricante, distribuidores y clientes, en cuanto a proveedores conocer cuáles pueden ofrecer, las mejores materias primas, calidad costo, tiempo de entrega y también que ellos conozcan la productividad y tiempos para realizar abastecimiento, además implementar nuevas tecnologías para realizar pedidos, manejo en la distribución y el transporte, aumentaría las ventas y la productividad, ya que esto generaría hacer entregas en un menor tiempo y conservando siempre la calidad del producto, hacer seguimiento al cliente, ofrecer descuentos y tener en cuenta su opinión, esto ayudaría a fidelizar y no buscar la competencia.

BIBLIOGRAFIA

- Entrepreneur. (2017). *8 trucos de logística para ser competitivo*. Recuperado de <https://www.entrepreneur.com/article/267891>
- EAE Business school. (2015). *Colaboración en cadena de suministro, partenariados con clientes y proveedores*. Recuperado de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/colaboracionen-cadena-de-suministro-partenariados-con-clientes-y-proveedores/>
- COLEXFLOR. (2007). *Industria de las flores en Colombia -oferta y demanda*. Recuperado de <https://colexflor.blogspot.com/2007/09/industria-de-las-flores-en-colombia.html>
- El país (2018). *Las flores colombianas siguen conquistando los mercados del mundo*. Recuperado de <https://www.elpais.com.co/economia/las-flores-colombianas-siguen-conquistando-los-mercados-del-mundo.html>
- BBC (2016). *Las impresionantes cifras del mercado de flores más grande del mundo*. Recuperado de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-36905800>
- Gente de cabecera. (2012). *Flores que duran un año*. Recuperado de <http://www.gentedecabecera.com/2012/09/flores-que-duran-un-ano/>
- Procolombia (S.F). *Flores y Plantas Vivas*. Recuperado de <http://www.procolombia.co/compradores/es/explore-opportunidades/flores-y-plantas-vivas>
- Caracol radio (2019). *35 mil toneladas de flores atenderán la demanda de San Valentín en EE.UU*. Recuperado de https://caracol.com.co/radio/2019/02/13/economia/1550098705_899659.html
- Minagricultura. (2018). *Cadenas de flores y follajes*. Recuperado de <https://sioc.mi8nagricultura.gov.co/Flores/Documentos/002%20-%20Cifras%20Sectoriales/002%20-%20Cifras%20Sectoriales%20-%202018%20Marzo%20Flores.pdf>.

Elmundo.com (2018). *Sector floricultor colombiano aumentó 5% sus exportaciones en 2017*. Recuperado de <https://www.elmundo.com/noticia/Sector-floricultor-colombiano-aumento-5sus-exportaciones-en-2017/366939>.

Cargo Flores (1990-2018). *Logística y distribución internacional*. Recuperado de <http://www.cargoflores.com/service/logistica-y-distribucion-internacional/>