



**PROPUESTA DE EXPORTACIÓN Y  
COMERCIALIZACIÓN DE LA FLOR  
PROTEA HACÍA ESPAÑA**

*La flor protea como producto de ventaja absoluta,  
hacia un negocio rentable en Colombia*

**INVESTIGADORES**

Karen Lucía Gómez Vanegas, Jenny Milena Paipilla  
González, Sebastián Gómez Ramírez, Laura Andrea  
Bohórquez Pirabán.

**POLITÉCNICO GRAN COLOMBIANO**

Optimización de operaciones

EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

PROPUESTA DE EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA FLOR PROTEA  
HACÍA ESPAÑA

INVESTIGADORES:

Karen Lucía Gómez Vanegas – Cod. 1421025091

Jenny Milena Paipilla González – Cod. 1611022268

Sebastián Gómez Ramírez – Cod. 1210011730

Laura Andrea Bohórquez Pirabán – Cod. 0621102439

*Nota: 3.1 pts*

TUTORA DEL PROGRAMA:

María Gabriela Ramos Barrera

POLITÉCNICO GRAN COLOMBIANO

BOGOTÁ D.C.

OCTUBRE

## Contenido

RESUMÉN - ABSTRACT .....	5
INTRODUCCIÓN .....	6
PALABRAS CLAVE – KEY WORDS.....	7
ANTECEDENTES .....	7
TAXONOMÍA.....	8
PLANTEAMIENTO DEL PROYECTO.....	9
HIPÓTESIS – PREGUNTA .....	10
Objetivo General.....	10
Objetivos Específicos.....	10
CONDICIONES INICIALES DEL PROYECTO.....	10
DESCRIPCIÓN, TÉCNICAS Y CUIDADOS DE CULTIVO .....	10
Requerimientos Climáticos.....	10
Requerimientos de suelo .....	11
Plantación.....	11
Época de plantación .....	12
Fertilización .....	12
Riego.....	13
ESTRATEGIA DE CULTIVO Y COMERCIALIZACIÓN INTERNA.....	14
ESTRUCTURA DEL CAPITAL HUMANO.....	14
MATRIZ DOFA .....	15
Internacionalización.....	16
Procedimientos de importación.....	17
Documentos de transporte.....	18
Seguro de transportes de mercancías .....	19
Transporte marítimo.....	19

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

Declaración de importación .....	20
PERSPECTIVAS DE EXPORTACIÓN A ESPAÑA.....	22
CONCLUSIONES .....	23
Sustentación.....	23
Bibliografía .....	24
ANEXOS .....	26
Teorías del comercio internacional.....	26
Mercantilismo .....	26
Ventaja Absoluta.....	28
Ventaja Comparativa .....	28
Ventaja competitiva de Porter.....	29
Modelo 5 fuerzas de Porter .....	30
Región Andina .....	31
Capacidad de plantación para exportación .....	32
Tipos de contenedores.....	33
Organigrama .....	34
Documentos y seguros de exportación .....	35

## GRÁFICOS E ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Porcentaje Exp plantas vs Total exp sector - Datos obtenidos DANE - Cálculos propios.....	6
Ilustración 2 Clasificación Taxonómica de la Protea .....	8
Ilustración 3 Finca el Recuerdo- Cultivos Proteas de la Sabana - 32.000 Plantas Sembradas. (PRODESAB, 2010) .....	11
Ilustración 4 Finca el Mirador - 4 Hectáreas 65.000 Plantas - Cultivos Proteas de la Sabana. (PRODESAB, 2010).....	12
Ilustración 5 Finca San Isidro - 35.000 Plantas Cultivadas. (PRODESAB, 2010).....	13

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

6 Matriz DOFA - Elaboración propia .....	16
Ilustración 7 Término de negociación CIF, obligaciones y alcances - Elaboración propia....	21
Ilustración 8 Principales Exportaciones a la Unión Europea - Fuente ANALDEX .....	22
Ilustración 9 Mercantilismo - Fuente Wikipedia .....	27
Ilustración 10 Ventaja Absoluta - Fuente Wikipedia.....	28
Ilustración 11 Ventaja Comparativa - Fuente Wikipedia .....	28
Ilustración 12 Ventaja Competitiva de Porter - Fuente Elaboración propia .....	29
Ilustración 13 Las 5 Fuerzas de Porter - Fuente Wikipedia.....	30
Ilustración 14 Mapa Región Andina - Fuente Mapas Colombia .....	31
Ilustración 15 Hectáreas de Protea para exportación - Cálculos propios.....	32

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

### RESUMÉN - ABSTRACT

El presente documento está estructurado en tres segmentos, el primer segmento contiene la información básica de la flor de la protea dentro de la introducción, complementándose con antecedentes de la plantación de esta flor en Colombia, planteamiento de las estrategias de producción basados en la teoría de ventaja absoluta de comercio internacional y los objetivos del proyecto.

En la segunda segmentación, se desarrollará la matriz de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas; que permitirá determinar por medio del estudio de producción en territorio colombiano, cuáles son los mejores escenarios posibles que permitan la exportación y comercialización de la flor Protea en el mercado de España; a su vez un análisis de la industria agrícola y su valor agregado.

Por último, desarrollaremos la estrategia de logística internacional, el comportamiento del mercado, los convenios internacionales que favorecerán el crecimiento y desarrollo de la propuesta de producción colombiana fortaleciendo el mercado interno y proyectándose al mercado internacional.

*This document is structured about three segments, first segment has the basic information about protea's flower development in the introduction, other complement has to be the antecedents about crop or cultivation of this plant in Colombia, propose different production strategies with basis around the international theory about absolute advantage and the project's objectives.*

*In second segmentation, we developed the SWOT matrix analysis, Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats, this going to be a determinant in the study about production in Colombia and which are the best sceneries to export and commercialize the protea's flower on Spain, while we develop an analysis about internal industry and aggregated valor.*

*And last, we'll develop an international logistic strategy about the market behavior, international trades and all the international instruments such expose the grow and develop of this production propose in Colombia, focused on effort the internal market and go ahead at international markets.*

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

### INTRODUCCIÓN

El desempeño que ha generado el sector agrícola colombiano en la producción y exportación de flores ha sido muy significativo, las exportaciones han representado en promedio el 45% del total de exportación desde el año 2008 hasta 2019; desde 2008 su tendencia se ha mantenido constante y se catapultó para el año 2016 representando el 74% de las exportaciones totales del sector y se ha mantenido en el promedio de 42% hasta el 2018<sup>1</sup>. Ver Ilustración 1

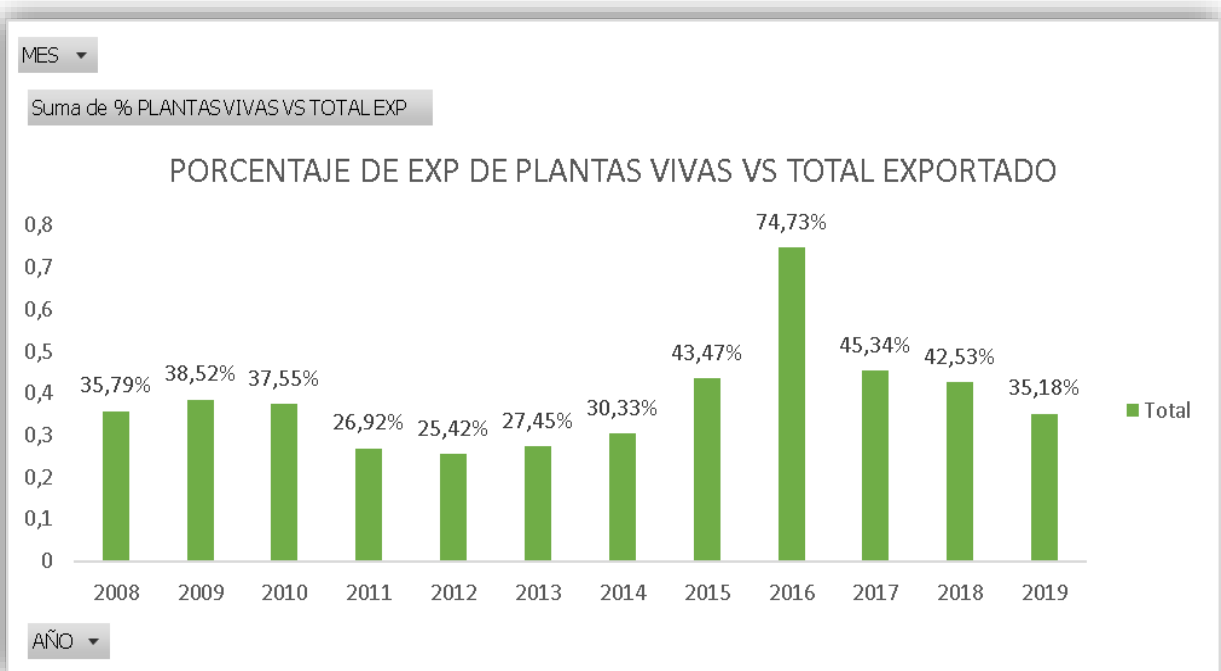


Ilustración 1 Porcentaje Exp plantas vs Total exp sector - Datos obtenidos DANE - Cálculos propios

Según la CVN (Centro Virtual de Negocios) Colombia es el segundo productor y exportador de flores en el mundo después de Holanda, en 2016 año en el que se dinamizó y creció el sector agrícola colombiano se registró una exportación de más de 225.000 toneladas de flores, llegando a obtener ganancias de 1.100 millones de dólares. (Centro Virtual de Negocios, 2019)

Por lo anterior el proyecto está enfocado en proponer la producción, exportación y comercialización de flores de Protea hacia España, teniendo en cuenta las actuales relaciones comerciales y mercantiles con este país; además las importaciones de plantas vivas a territorio español se han incrementado en 5% teniendo un total de importación de 159 millones de euros de los que 85 millones de euros corresponden a plantas vivas y 57 millones

<sup>1</sup> Los datos fueron tomados de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones> sección COLOMBIA, EXPORTACIONES SEGÚN CAPÍTULO DE ARANCEL 2008-2019 SEPTIEMBRE. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2019)

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

a flor cortada. Fuente (Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores, 2019)

La Protea es una flor de exhibición que además de ser atractiva por su singularidad ofrece beneficios adicionales para mejorar el follaje de los suelos no fértiles. Por el clima y el tipo de suelo que requiere la producción de esta planta, la Protea resulta ser una flor muy adaptable además de resistente, pues en comparación con una rosa o una orquídea dura dos veces más y se da casi en cualquier ambiente de nuestro país, representando una ventaja comparativa con respecto a productores endémicos como Sudáfrica, Australia y Nueva Zelanda. (Fuertes Paillacho, 2008)

La Unión Europea ha sido el segundo destino de las exportaciones de Colombia, representando 14.4% en 2018 después de Estados Unidos. Los Estados miembros que mayor aporte generan a este resultado son Países Bajos, con una participación de 4%, respecto el total exportado al mundo, seguido por España (3%) y Bélgica (1%).

Dentro de los principales productos exportados NME a la Unión Europea en 2018 se encuentran el aceite de palma en bruto, flores, productos del café y frutas, entre ellas, aguacate, las ventas de estos productos han crecido en 21,5% y 52% respectivamente. Son algunos de los productos con mayor dinamismo exportador desde la entrada en vigencia del acuerdo.

## PALABRAS CLAVE – KEY WORDS

1. Protea
2. Ventaja Absoluta – Absolute Advantage
3. Exportación/Importación - Export/Import
4. Expansión - Expantion
5. Producción - Production

## ANTECEDENTES

Nativas de Sudáfrica, Australia y Nueva Zelanda, las Proteas son plantas las cuales se dan muy bien en climas entre los 2400 y 2800 metros sobre el nivel del mar; en Estados Unidos se cultivaron en Hawái por la similitud a su bioma original (Fuertes Paillacho, 2008).

En Colombia existen cultivos en el altiplano cundiboyacense, PROTEAS DE LA SABANA fundada en 2010 posee 11 hectáreas de cultivo de tres distintas variedades de Proteas (Safari



## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

Sunset, Gold Strike y Jester) estas son pertenecientes a la familia LEUCADENDRON; la principal ventaja comparativa que destacan es la producción continua de Proteas en todas las épocas del año, haciendo del clima y suelo un factor único que compite con sus productores endémicos. Sus cultivos se encuentran en Granada y Sibaté Cundinamarca en las fincas llamadas: El Recuerdo con 32.000 plantas cultivadas, El Mirador con 65.000 plantas cultivadas y San Isidro con 35.000 plantas cultivadas. (PRODESAB, 2010)

PROTEAS ANDINAS DE COLOMBIA es otra empresa que comparte el cultivo de la finca San Isidro con una participación de 35.000 plantas cultivadas de Leucadendron y las tres variedades antes mencionadas. (PROTEAS ANDINAS DE COLOMBIA, s.f.)

## TAXONOMÍA

(Fainstein, 2004) expuso la división de la siguiente manera:

CLASIFICACIÓN	
<b>REINO</b>	<i>Vegetal</i>
<b>CLASE</b>	<i>Angiospermas</i>
<b>SUB CLASE</b>	<i>Dicotiledóneas</i>
<b>SUPERORDEN</b>	<i>Rosidae</i>
<b>ORDEN</b>	<i>Portéales</i>
<b>FAMILIA</b>	<i>Proteaceae</i>
<b>SUB FAMILIA</b>	<i>Proteoideae</i>
<b>TRIBU</b>	<i>Proteae</i>
<b>SUB TRIBU</b>	<i>Proteainae</i>
<b>GÉNERO</b>	<i>Leucadendron</i>

Ilustración 2 Clasificación Taxonómica de la Protea

<b>VARIEDAD</b>	<i>Safari Sunset</i>
-----------------	----------------------

Las flores exóticas son muy apetecidas a nivel internacional, por su gran variedad, gama de colores y belleza; para la creación o decoración de eventos especiales, la Protea es uno de los productos con una belleza exótica, cultivada con estándares de calidad que sumado a la dedicación, paciencia y empuje, puede posicionarse a nivel nacional como internacional, una flor apetecida por clientes extasiados con variedades únicas; como solo lo ofrece nuestra variedad de climas y suelos encontramos en nuestro país.

La producción y exportación de flores, es una de las principales actividades económicas en Colombia pues es una fuente importante generadora de empleo y de divisas durante 40 años en nuestro país. Esto hace que hoy en día se postule en el segundo lugar como exportador de gran variedad de flores exóticas en el mundo después de Holanda. Es así, que de acuerdo a

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

datos proporcionados en el 2018 generó más de 140,000 empleos y generó un importante incremento del ingreso de divisas al país. (La Opinión, 2017)

Otro aspecto importante a mencionar es que la dependencia del mercado internacional, obliga a los empresarios colombianos a tomar en cuenta la necesidad de modernizar su actividad y tener nuevas y mejores opciones para responder a un consumidor cada vez más exigente, por ello está obligado a buscar nuevas opciones para ofrecer variedad a una demanda creciente.

La cercanía a puertos marítimos y aéreos, son factores favorables que proporcionan el desarrollo de una nueva apuesta exportadora ya que han pasado de ser centros de distribución y almacenamiento a convertirse en instrumentos indispensables del comercio exterior de los países y así nos permitirá competir internacionalmente. Pero, no obstante, se requiere de una formulación e implementación de estrategias eficaces de penetración y posicionamiento en el mercado español para lograr el éxito con la Protea.

## PLANTEAMIENTO DEL PROYECTO

Actualmente el cultivo de Proteas es mínimo comparado con la exigencia internacional y en especial el volumen de importaciones de España sobre este producto, sólo hay dos grandes productores de esta flor en el altiplano cundinamarqués y se siembran 3 de las 76 variedades de flores existentes en el mundo, con esta perspectiva podemos identificar un gran potencial de producción de Proteas en la región, las propiedades intrínsecas de la tierra, la altura de 2400 a 2800 metros sobre el nivel del mar en la región Andina y las condiciones climatológicas son factores de ventaja comparativa con otras zonas y regiones de producción de Proteas.

El uso aparentemente ornamental de estas flores, se extiende a múltiples aplicaciones por su aspecto exótico y tropical; usualmente son usadas en arreglos florales, eventos sociales y fechas especiales como San Valentín. Las estacionalidades de la producción en determinadas épocas del año son controlables debido a la facilidad de producirlas en cualquier periodo del año, la planta brota cada 4 meses teniendo posibilidad de cultivarla mes a mes y tener una producción anual planificada.

Inicialmente fortalecer el mercado interno permite tener un termómetro sobre la producción e identificar las oportunidades de exportación, apuntando al mercado de la península Ibérica en concreto a España, este mercado sólo tiene una cosecha en el año de la flor Protea en épocas

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

pre-invernales, aprovecharemos sus estaciones para abastecer la demanda en los periodos en donde no tienen cosecha de la flor. (González de Chávez Fernández, 2016)

### HIPÓTESIS – PREGUNTA

¿El cultivo de Proteas en la región Andina colombiana puede ser un producto con ventaja absoluta, rentable y exportable al mercado de la península ibérica (España)?

#### Objetivo General

Desarrollar un estudio de viabilidad para el cultivo, comercialización y exportación de flores de Protea hacia España.

#### Objetivos Específicos

- Analizar el volumen de exportaciones de plantas vivas de Colombia al mundo.
- Identificar los requerimientos técnicos, ambientales y logísticos derivados del cultivo de Proteas en la región Andina en Colombia garantizando un producto inocuo y de calidad en cumplimiento con los estándares internacionales.
- Estudiar los acuerdos internacionales firmados por Colombia que favorezcan especialmente la exportación de Proteas identificando su marco regulatorio, barreras de entrada arancelarias y no arancelarias.
- Determinar el mejor esquema logístico y de inversión para el buen funcionamiento del proyecto.

## CONDICIONES INICIALES DEL PROYECTO

### DESCRIPCIÓN, TÉCNICAS Y CUIDADOS DE CULTIVO

#### Requerimientos Climáticos

La mayoría de las Proteas se originan y crecen en temperaturas cálidas o regiones subtropicales donde se dan ligeros cambios climáticos entre el verano y el invierno e incluso heladas, pero no frío invernal persistente. Son capaces de adaptarse a una gran diversidad de climas, obteniéndose igualmente buenas producciones. Pueden tolerar temperaturas entre  $-5^{\circ}\text{C}$  y  $45^{\circ}\text{C}$  (algunos tipos son más resistentes que otros). Los  $45^{\circ}\text{C}$  se soportan con circulación de aire que enfríe la superficie de las plantas, aunque el tejido se puede dañar hasta con  $35^{\circ}\text{C}$  si no hay viento. (Dahik Ayoub & Núñez Albuja, 2010)

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

La mayoría de los géneros requieren un clima libre de heladas o con heladas muy suaves, también responden bien a humedad relativa baja (menor a 75%).



*Ilustración 3 Finca el Recuerdo- Cultivos Proteas de la Sabana - 32.000 Plantas Sembradas. (PRODESAB, 2010)*

### Requerimientos de suelo

- **Drenaje:** Entre los requerimientos de suelo, el factor de mayor importancia es el drenaje. Se puede proporcionar un excelente drenaje en plantaciones realizadas en terrenos inclinados. Si el suelo se anega ocurren daños en la raíz, tornándose susceptibles a *Phytophthora cinnamoni*.
- **Profundidad:** La profundidad óptima es superior a 1 metro.
- **PH:** La mayoría de las proteáceas requieren un suelo ácido, entre 5,0 y 5,5;
- **Textura:** Las raíces no son lo suficientemente fuertes como para crecer en suelos pesados. Es deseable que la proporción de arcilla no exceda al 20% y la de arena sea superior al 50%. Este requerimiento está directamente relacionado con el de drenaje, pues en suelos pesados (con un mal drenaje) las raíces presentan un alto riesgo de sufrir pudriciones. (FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA, 2001)

### Plantación

La plantación de *Leucadendron* tradicionalmente se ha realizado a tres metros entre hilera y uno sobre la hilera, sin embargo, estas dimensiones deben adecuarse al tipo de suelo y las condiciones de cosecha.

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

Las plantas pueden mantenerse juntas en la hilera a modo de seto. Safari Sunset está cultivándose satisfactoriamente en filas dobles en una situación triangular y a una distancia de un metro entre cada planta sobre la hilera.



*Ilustración 4 Finca el Mirador - 4 Hectáreas 65.000 Plantas - Cultivos Proteas de la Sabana. (PRODESAB, 2010)*

### Época de plantación

La época ideal para plantar es al inicio de las primeras lluvias de la temporada, para que exista un buen desarrollo del sistema radical, aunque en zonas muy frías se debe esperar hasta que finalice el período de heladas severas.

### Fertilización

Las proteáceas evolucionaron en suelos pobres en potasio, magnesio, calcio y con niveles casi nulos de fosfatos. Los requerimientos nutricionales son bajos en comparación a otras plantas; sin embargo, es necesario fertilizar.

Por cada temporada de producción, se debe realizar una fertilización de mantenimiento consistente en devolver al suelo los nutrientes que ha retirado la planta durante la temporada de crecimiento.

Las aplicaciones de nitrógeno deben limitarse a su forma amoniacal ( $\text{NH}_4$ ). Debido a que el nitrato ( $\text{NO}_3$ ) aumenta el pH del suelo. La dosis de nitrógeno recomendada es 60 g/planta/año en proteas adultas. (Bartual Marcos & Ortíz Rufete, 1992)

En condiciones de gran crecimiento, estas aplicaciones deben reducirse porque existe la posibilidad de disminuir la producción de varas florales.

El nivel óptimo de fósforo que requieren las Proteas es aproximadamente de 1 g/planta/mes, en la forma de fosfato monoamónico.

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

Diversos autores sostienen que las proteáceas sufren toxicidad por niveles de fósforo superiores a 15 ppm.

Sin embargo, se ha demostrado que aplicaciones mensuales de dosis bajas (10 ppm) tienen efecto positivo en la calidad de las flores.

La deficiencia de potasio se evidencia por un amarillamiento de las hojas basales. Si los suelos están bien drenados y con bajo riesgo de salinización, se puede utilizar cloruro de potasio en dosis de 7 g/planta/mes.



*Ilustración 5 Finca San Isidro - 35.000 Plantas Cultivadas. (PRODESAB, 2010)*

### Riego

Por lo general, los cultivos de Proteáceas se encuentran en zonas de precipitación media a abundante; por lo tanto, son áreas que no requieren riego permanente.

Las plantas jóvenes en su primera temporada de crecimiento no deben sufrir estrés hídrico y necesitarán riegos sólo si el clima se vuelve seco o ventoso. Por lo tanto, es adecuado usar un sistema de riego por goteo.

La literatura señala que en cada temporada 1 ha de plantas maduras requiere 9.000 m<sup>3</sup> de agua, sin embargo, esta cifra no ha sido adaptada a las condiciones en Colombia.

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

### ESTRATEGIA DE CULTIVO Y COMERCIALIZACIÓN INTERNA

Considerando las condiciones climáticas de la región Andina podemos establecer los cultivos en los departamentos de: Antioquia, Santander, Norte de Santander, Boyacá, Cundinamarca, Tolima y Huila (Ver Anexo Región Andina). Siguiendo la guía de plantación anterior se puede incursionar inicialmente con las variedades que han sido de fácil adaptación a las condiciones propias de la región, estas son Safari Sunset, Gold Strike y Jester.

El área a cultivar se estimará de la siguiente manera, 4 Hectáreas de terreno corresponden a 60.000 plantas Proteas cultivadas al mes, es una mínima cantidad considerando que Colombia exporta 35.000 toneladas de flores (Rosas, astromelias, pensamientos, etc) equivalentes a 600 millones de tallos con una participación de 3,5% sobre el total de bienes exportados. Un contenedor Reefer con control de temperatura por vía marítima tiene como máxima capacidad 30 toneladas, para llenar este contenedor se requieren cultivar aproximadamente 90 Hectáreas de Protea. En el caso de envío aéreo el contenedor con control de temperatura tiene una capacidad de almacenaje de 4 toneladas equivalentes a 13 Hectáreas de planta cultivada.

El proceso post corte debe ser refrigerado para conservar el máximo tiempo posible las propiedades físicas de la Protea y poder ofrecer un producto de óptima calidad en el mercado internacional, teniendo presente que España tiene unas restricciones de ingreso derivadas de la condición física de llegada de la Protea (Ver cálculos y dimensiones de los contenedores en los Anexos Capacidad de Plantación para Exportación)<sup>2</sup>.

La comercialización interna se conformará de centros de distribución en las principales ciudades de Colombia y se realizarán proyecciones estadísticas de demanda para determinar la capacidad de producción propicia para abastecer la demanda interna, aunque se pretende fortalecer el mercado interno, hemos visto que la cantidad a exportar es extraordinariamente mayor que la demanda interna, haciendo que esta propuesta sea altamente atractiva para su implementación.

### ESTRUCTURA DEL CAPITAL HUMANO

Tomando como base otras empresas del sector floricultor, para el funcionamiento de la empresa se debe constituir de la siguiente manera: Junta directiva, gerencia general apoyada por revisoría fiscal y comité de gestión ambiental, más las áreas administrativas, técnica, gestión humana, mercadeo, sistemas y suministros (Ver Organigrama en Anexos).

---

<sup>2</sup> Las fuentes de información fueron: (El Heraldo, 2019), Cadena de suministro y logística de exportación de flores frescas (González Cárdenas, 2013), Tipos de contenedores refrigerados (NOATUM Maritime, 2019)

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

### MATRIZ DOFA

Teniendo en consideración las pautas establecidas en líneas anteriores de este documento, podemos identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de este proyecto; uno de los limitantes iniciales son los factores productivos en especial la tierra, el capital humano y el capital; establecer si se requiere la compra de terrenos o el alquiler de los mismos dependerá de la liquidez y rentabilidad que genere la operación mercantil, también hay que tener en cuenta cada eslabón de la cadena productiva y el sistema de refrigerado continuo de las plantas vivas, la infraestructura adecuada para la preservación requiere de una inversión inicial elevada, otros consumibles como embalajes deben tenerse rotulados y especificados para su óptima comercialización.

Por otra parte, se puede negociar inicialmente con títulos futuros para tener el capital mientras surge la primera cosecha y tener un acuerdo de preferencia con el distribuidor del exterior para suministrar las flores de exportación, esto debe surgir paulatinamente y se estima una inversión entre los 100 y 150 millones de pesos, en estudios de factibilidad especializados se podrá precisar con exactitud los rubros requeridos para este proyecto, por ahora nos limitamos en dar las ventajas de producción y crecimiento económico que pueden derivarse de poner en marcha este proyecto.



## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>*Producción continua de Proteas en todas las épocas del año, contando así con un clima ideal para su producción y comercialización.</p> <p>*Calidad certificada de cumplimiento de los estándares de la flor de la Protea para la exportación.</p> <p>*Variedad en la especie de la flor de la Protea.</p> <p>*Cuenta con tecnología óptima, infraestructura, y el mejor talento humano.</p> <p>*Amplia oferta en el mercado para el transporte de flores a precios justos.</p> <p>*Apoyo a la investigación y desarrollo para cultivar nuevas variedades de la especie.</p>	<p>*No se conoce el tiempo de las rutas para realizar la estimación de tiempos de entregas para dar cumplimiento.</p> <p>*La calidad de las flores depende del frío pues es una cadena para garantizar la calidad.</p> <p>*Los bloqueos ocasionales que se presentan en nuestro país por huelgas.</p> <p>*La inestabilidad política y nuevas leyes que afecten los tratados y acuerdos existentes actualmente entre los dos países.</p> <p>*Demoras en las aduanas para tramitar y liberar la mercancía.</p> <p>*Poca experiencia en comercialización y bajo conocimiento del mercado</p>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<p>* La demanda internacional de flores es creciente y más en las especies exóticas.</p> <p>*Acuerdos internacionales con beneficios arancelarios como oportunidad de apertura de nuevos mercados y expansión internacional.</p> <p>*La creciente oportunidad de cadenas de distribución para las flores colombianas.</p> <p>*Consumidores de altos ingresos per-cápita en el país estipulado.</p> <p>*Establecer el tipo de características</p>	<p>*La volatilidad de los gustos entre los clientes, pues sus preferencias suelen cambiar de manera radical generando un riesgo latente al mercado.</p> <p>*La Protea es un producto de consumo mundial, pero a la vez hay muchos países productores. Esto no deja de ser una amenaza que existan más países cultivadores como Ecuador, Perú y Chile aquí en América del Sur que ofrecen sus Proteas a este mercado, sin contar con los países.</p> <p>*Dependencia a los riesgos de los mercados internacionales que pueden llegar a ser susceptible por acontecimientos climáticos que propicien cierres de los aeropuertos u suspensión de las actividades aéreas por huracanes, vientos y tormentas que hacen que las flores puedan quedar retenidas por días en las bodegas.</p> <p>*Posibles plagas en el proceso de cultivo.</p> <p>*Incremento de competencia a largo plazo.</p>

6 Matriz DOFA - Elaboración propia

### Internacionalización

Los acuerdos de libre comercio, como el suscrito entre la Unión Europea y Colombia, pactan fundamentalmente, por un lado, un trato preferencial para que productos y servicios ingresen con ventajas y, por el otro, se conviene la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. Así, los productos colombianos exportados al mercado europeo ingresarán con ventajas que otros países no tienen y a su vez, sucederá lo propio con los productos europeos que ingresen a Colombia. Adicionalmente, la reducción de barreras arancelarias se traduce en temas técnicos que facilitan el comercio, como medidas sanitarias y

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

fitosanitarias, inversiones, asuntos laborales, disposiciones para el medio ambiente, propiedad intelectual entre otros.

Estos acuerdos comerciales son compromisos indefinidos, que no cuentan con plazos, como sí sucede con el actual acceso preferencial que la Unión Europea les brinda a 176 países mediante el Sistema de Preferencias Generalizadas; preferencias que han sido otorgadas unilateralmente de manera transitoria y que no beneficia a todas las exportaciones. De esta forma, las relaciones comerciales entre Colombia y la UE ya no se basan en un acceso preferencial unilateral sino en la estabilidad, seguridad jurídica y la predictibilidad.

La UE es una Unión aduanera, lo cual no existen barreras arancelarias entre los Estados miembros, quienes aplican un Arancel Aduanero Común a los productos importados. Es más, una vez pagados los derechos de aduana y verificado el cumplimiento de los requisitos de importación, los productos importados pueden circular libremente por el resto de la UE sin necesidad de ulteriores controles aduaneros. El territorio aduanero de la UE comprende los territorios de los siguientes Estados miembros, España, excepto Ceuta y Melilla.

### Procedimientos de importación

Los productos importados en el territorio aduanero comunitario deben ir acompañados de una declaración sumaria que se presenta a las autoridades aduaneras del lugar donde deban descargarse. En ese momento, las mercancías se encuentran en situación de depósito temporal (durante un máximo de 90 días en cualquiera de los casos), lo que significa que quedan bajo control de la Aduana hasta que se incluyan en uno de los siguientes procedimientos aduaneros:

**Tránsito externo:** las mercancías no pertenecientes a la Unión podrán circular de un punto a otro dentro del territorio aduanero de la Unión sin estar sujetas a derechos de importación, otros gravámenes relacionados con la importación de las mercancías y medidas de política comercial, transfiriendo el cumplimiento de las obligaciones relativas a la declaración aduanera a la aduana de destino.

Los documentos que solicita la aduana para el despacho son los siguientes;

La factura comercial es el documento que comprueba la transacción entre el exportador y el importador. El exportador le expide el cobro de las mercancías cuando éstas se han puesto a disposición del importador. Se incluye los siguientes datos específicos, parecidos a una factura de venta.

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

- Identificación del exportador y el importador (nombre y dirección).
- Fecha de expedición.
- Número de factura.
- Descripción de las mercancías (denominación, calidad, etc.).
- Unidad de medida.
- Cantidad de mercancías.
- Valor unitario.
- Valor total.
- Valor facturado total y moneda de pago. Debe indicarse la cantidad equivalente en una moneda libremente convertible a euros o a otra moneda de curso legal en el Estado miembro importador.
- Condiciones de pago (modo y fecha de pago, descuentos, etc.).
- Condiciones de entrega según el correspondiente Incoterm.
- Medio de transporte.

Otro documento solicitante de la aduana es la declaración del valor en aduana cuyo documento debe presentarse a las autoridades aduaneras cuando el valor de las mercancías importadas excede de 20 000 euros. La finalidad principal de este requisito es establecer el valor de la transacción para fijar el valor en aduana (base imponible) sobre el que se aplican los derechos arancelarios, el valor en aduana corresponde al valor de las mercancías, incluidos todos los costes (por ejemplo, valor en factura, transporte y seguro), hasta el primer punto de entrada en la Unión Europea. Para establecer el valor en aduana se utiliza habitualmente el valor de transacción (precio pagado o por pagar por las mercancías importadas).

### Documentos de transporte

El conocimiento de embarque puede ser un documento negociable. Hay varios tipos de conocimiento de embarque. Los 'conocimientos de embarque limpios' atestiguan que las mercancías se han recibido en buenas condiciones aparentes. Los conocimientos de embarque

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

con reservas indican que las mercancías están dañadas o en mal estado. En tal caso, la entidad financiera puede negarse a aceptar los documentos del remitente.

El conocimiento de embarque FIATA es un documento creado por la Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios y Asimilados (FIATA) para el transporte multimodal o combinado y que es negociable.

### Seguro de transportes de mercancías

El seguro es un contrato por el cual se indemniza al asegurado en caso de daños causados por un riesgo cubierto en la póliza. El seguro de transporte es de suma importancia porque las mercancías están expuestas a riesgos comunes durante su manipulación, carga y transporte, pero también a riesgos menos frecuentes como disturbios, huelgas o actos de terrorismo.

### Transporte marítimo

El Convenio internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimiento de embarque de 1968, conocido como 'Reglas de La Haya' o 'Convenio de Bruselas', establece las responsabilidades del transportista que efectúa un transporte marítimo internacional de mercancías. La compañía naviera no es responsable de las pérdidas o los daños ocasionados en las mercancías si prueba que obedecen a:

- Vicios propios de la mercancía y pérdida de peso durante el transporte;
- Negligencia o falta por parte de la tripulación;
- Incendio;
- No estar el buque condiciones de navegabilidad;
- Fuerza mayor;
- Huelgas o cierres patronales;
- Negligencia del cargador;
- Defectos ocultos a bordo, no descubiertos en el ejercicio de una inspección rigurosa;
- Salvamento o tentativa de salvamento de vidas o bienes en el mar.

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

La lista de carga es un documento comercial que se adjunta a la factura comercial y los documentos de transporte. Facilita información sobre los artículos importados y las particularidades de cada bulto (peso, dimensiones, instrucciones de manipulación, etc.).

Es necesaria para el despacho de aduana y tiene el valor de inventario de la mercancía entrante.

Generalmente incluye los siguientes datos:

- Datos del exportador, el importador y la empresa de transporte
- Fecha de expedición
- Número de la factura de transporte
- Tipo de embalaje (bidón, jaula, cartón, caja, tonel, bolsa, etc.)
- Número de bultos
- Contenido de cada bulto (descripción de las mercancías y número de artículos en cada bulto)
- Marcas y numeración
- Peso neto, peso bruto y dimensiones de los bultos.

### Declaración de importación

Todas las mercancías importadas en la Unión Europea (UE) deben declararse a las autoridades aduaneras del Estado miembro de que se trate mediante el Documento único administrativo, que es el documento común para efectuar la declaración de importación en todos los Estados miembros, establecido en el Código Aduanero de la Unión (CAU).

Los principales datos que deben declararse son los siguientes:

- Identificación de los participantes en la operación (importador, exportador, representante, etc.)
- Destino aduanero (despacho a libre práctica, despacho a consumo, importación temporal, tránsito, etc.)

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

- Datos de identificación de las mercancías (código TARIC, peso, unidades), localización y embalaje
- Datos de los medios de transporte
- País de origen, país de exportación y país de destino
- Información comercial y financiera (incoterms, valor facturado, moneda de facturación, tipo de cambio, seguro, etc.)
- Lista de documentos asociados al DUA (licencias de importación, certificados de inspección, documento de origen, documento de transporte, factura comercial, etc.)
- Declaración y modo de pago de los impuestos a la importación (derechos arancelarios, IVA, impuestos especiales, etc.)

A continuación, se sintetizará el proceso de exportación e importación para el caso de negociación CIF usada en transporte multimodal, es decir tanto navieras o transporte aéreo.

<b>TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN CIF (Exportación de Protea)</b>		
<b>RESPONSABILIDADES Y OBLIGACIONES</b>	<b>EXPORTADOR</b>	<b>IMPORTADOR</b>
<b>TRÁMITES DE EXPORTACIÓN</b>	<p>La empresa estará obligada a transportar internamente la mercancía desde su fábrica al punto de embarcación de las mercaderías y generar los documentos que se enumeran:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Factura comercial</li> <li>2. Pack List</li> <li>3. Seguros internos de transporte de mercancía</li> <li>4. Declaración de exportación</li> <li>5. Legalización de Factura en embajada del país de destino si se requiere</li> <li>6. Embalaje y Acondicionamiento de mercancías</li> <li>7. Costos en puerto de manipulación de mercancía LOAD al buque</li> <li>8. Seguro internacional de puerto de despacho a puerto de llegada</li> <li>9. El exportador incurre en los costos aduaneros locales, su responsabilidad se limita a dejar las mercaderías en el buque y el pago del seguro</li> </ol>	<p>Negocia precio, tipo de mercaderías y embalajes            Conocimiento de pesos y cantidades            No aplica            No aplica            A convenir            No aplica            No aplica            No aplica</p> <p>Acuerdo CIF (Costo, seguro y flete)</p>
<b>TRÁMITES DE IMPORTACIÓN</b>		<p>El importador tiene como responsabilidad:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El pago del Flete internacional (Desde puerto de despacho a puerto de llegada)</li> <li>2. Pago de los costos de desembarque de la mercancía, nacionalización de las mercancías y procedimientos aduaneros - Declaración de importación</li> <li>3. Transporte interno desde la liberación de la mercancía por parte de la aduana hasta bodega o puntos de venta</li> <li>4. Costos de nacionalización, liquidación de impuestos y pago de aranceles de entrada de mercaderías</li> <li>5. Descargue de las mercaderías en punto de venta o bodega propia</li> <li>6. Otros costos logísticos asociados</li> </ol>

Ilustración 7 Término de negociación CIF, obligaciones y alcances - Elaboración propia

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

La modalidad de transporte a emplear para garantizar la frescura de las plantas vivas será vía aérea, el periodo de tránsito es de 3 días teniendo en cuenta los procesos de nacionalización en el aeropuerto de llegada y el almacenaje en frío.

### PERSPECTIVAS DE EXPORTACIÓN A ESPAÑA

Diseñar un proceso exportador en ocasiones requiere de especializar el trabajo, en este punto entrará el concepto de ventaja absoluta, consideraremos la ventaja absoluta como la capacidad de generar un bien con la menor cantidad de mano de obra posible, lo que permitirá obtener mejores resultados ante el comercio internacional. ¿Cómo equilibrar entonces la cantidad de mano de obra vs la producción, corte, embalaje y distribución de las flores de Protea? Es una de las decisiones más difíciles para este proyecto.

La plantación inicial requerirá una inversión en mano de obra que irá en tres fases, la primera cultivo, la segunda control y la tercera corte y almacenamiento. Cada fase deberá equilibrarse con técnicas modernas de cultivo y uso de herramientas técnicas y tecnológicas para utilizar tanto capital humano como bienes de capital en la mejor combinación posible.

La relación entre tecnología vs capital humano es inversa, entre mayor tecnificación menor capital humano y viceversa, por tanto, inicialmente se realizará una comparación con los principales productores ya establecidos en la región de Latinoamérica y sus costos en mano de obra contrastando el uso de maquinaria especializada; guiándonos por la experiencia previa del caso de el Ecuador y los dos pequeños productores de la sabana de la región Andina en Colombia.

El TLC con la unión europea ha permitido que Europa se convierta en el segundo socio comercial de Colombia, en el siguiente cuadro se muestra la evolución de esta relación comercial.

Principales productos exportados (USD Millones)

Capítulo	Descripción producto	2013	2014	2015	2016	2017
27	Combustibles minerales	7.211	6.967	3.632	2.606	2.935
8	Frutas y frutos comestibles	591	666	699	818	856
9	Café, té, yerba mate y especias	572	831	784	753	699
15	Grasas y aceites animales o vegetales	103	148	211	207	290
6	Plantas vivas y productos de la floricultura	118	129	128	125	128
21	Preparaciones alimenticias diversas	53	45	54	56	56
17	Azúcares y artículos de confitería	41	48	45	52	55
72	Fundición, hierro y acero	175	123	66	29	51
39	Plástico y sus manufacturas	28	36	48	42	42
26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas	0	7	26	28	40
3	Pescados y crustáceos, moluscos y demás	19	24	18	26	32
	Subtotal	8.913	9.023	5.710	4.742	5.185
	Total	8.913	9.023	5.710	4.742	5.185

Ilustración 8 Principales Exportaciones a la Unión Europea - Fuente ANALDEX

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

Los beneficios del comercio con la Unión Europea han permitido a Colombia dinamizar sus productos agrícolas para satisfacer las necesidades del comercio internacional, ha permitido el libre flujo de capitales extranjeros y la inversión en maquinaria especializada.

### CONCLUSIONES

Las posibilidades de incursionar en el cultivo de Proteas es muy atractivo, es una planta introducida que se adapta fácilmente a las condiciones climáticas y de suelo de la región andina colombiana.

Su ventaja absoluta viene dada por la eficiente combinación de maquinaria y capital humano, lo que hace que se tenga un producto competitivo porque sus costos de manufactura son controlables con procesos estandarizados.

La inversión inicial es moderada, se requiere de la compra inicial de las variedades a cultivar, alquiler o compra de terrenos, montaje de infraestructura, depósitos fríos y embalaje; se puede tercerizar la logística de transporte y los seguros dependerán de los términos de negociación en el exterior.

El transporte más óptimo es aérea pues los tiempos de entrega de la planta viva son menores y la planta puede ser comercializada en el exterior con una duración de 45 días en ambientes refrigerados y controlados.

Analizar la viabilidad financiera requiere de un estudio de factibilidad, este estudio es de prefactibilidad en donde se describen características físicas de la planta, métodos de cultivo y zonas de plantación, no se han tenido en consideración cotizaciones y avalúos reales de los costos de la puesta en marcha del proyecto, esto no indica que se pierda el interés por el proyecto, por el contrario, es un inicio sólido para incursionar a futuro en la decisión de profundizar en la iniciativa.

El mercado español y en su conjunto los beneficios del TLC con la Unión Europea permiten las posibilidades de beneficios internacionales ante la demanda amplia de 225.000 toneladas exportadas por Colombia a este mercado.

### SUSTENTACIÓN

<https://youtu.be/p8sDQgN-2L0>



## Bibliografía

- Bartual Marcos, J., & Ortíz Rufete, M. (1992). *Posibilidades del Cultivo de Proteas en la Comunidad Valenciana*. Servicio de Desarrollo Tecnológico Agrario, Valencia - España. Valencia - España: Servicio de Desarrollo Tecnológico Agrario. Recuperado el Noviembre de 2019, de <http://www.agroambiente.gva.es/documents/163228750/167772271/Posibilidades+del+cultivo+de+Proteas+en+la+Comunidad+Valenciana/3648a1c3-7a32-4bfa-9b3e-1c0a383ce904>
- Centro Virtual de Negocios. (2019). *Exportación de Flores Colombianas, Un Mercado en Constante Evolución*. CVN. Bogotá: CVN. Recuperado el Noviembre de 2019, de <https://www.cvn.com.co/exportacion-de-flores/>
- Dahik Ayoub, M. V., & Núñez Albuja, A. E. (2010). *Análisis de Factibilidad del Desarrollo de un Cultivo de Proteas (flor ornamental), en el Ecuador y su Comercialización*. Informe Académico, Agricultura. Quito: ESPOL. Recuperado el Noviembre de 2019, de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/1270/1/2445.pdf>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2019). *Boletín Técnico Exportaciones (EXPO) Septiembre 2019*. DANE, Bogotá D.C. BOGOTÁ: DANE. Recuperado el 20 de Noviembre de 2019, de [https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol\\_exp\\_sep19.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_sep19.pdf)
- El Heraldo. (14 de Febrero de 2019). Colombia exportó más de 35.000 Toneladas de flores el día de San Valentín. (E. Heraldo, Ed.) *Economía*, págs. 12-13. Recuperado el Noviembre de 2019, de <https://www.elheraldo.co/economia/colombia-exporto-mas-de-35000-toneladas-de-flores-para-el-dia-san-valentin-597560>
- Fainstein, R. (2004). *CULTIVO DE PROTEAS EN EL ECUADOR*. (Ulloa, Ed.) QUITO, Quito, Ecuador: Gráficas Ulloa. Recuperado el Noviembre de 2019
- Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores. (2019). *Exportación/Importación Española de Flores y Plantas*. FEPEX, Agricultura. Barcelona: FEPEX. Recuperado el Noviembre de 2019, de

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

<https://www.fepex.es/datos-del-sector/exportacion-importacion-esp%C3%B1ola-flores-plantas>

Fuertes Paillacho, G. M. (2008). *RESPUESTA DEL CORTE EN LOS TALLOS FLORALES A DIFERENTES ALTURAS EN EL CULTIVO DE PROTEAS (Leucadendron Sp. Cv. Safari Sunset) EN AYORA CANTÓN CAYAMBÉ* (Vol. I). (U. T. Norte, Ed.) IBARRA - ECUADOR, IBARRA, ECUADOR: Universidad Técnica del Norte. Recuperado el Noviembre de 2019, de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/270/2/03%20AGP%2049%20TESIS.pdf>

FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA. (2001). *Manual de Producción Comercial de Proteas en Sudáfrica*. GOBIERNO DE CHILE, Agricultura Gobierno de Chile. Santiago de Chile: Biotecnología agropecuaria S.A. BAT. Recuperado el Noviembre de 2019, de [http://bibliotecadigital.fia.cl/bitstream/handle/20.500.11944/144847/F01-1-FL-094\\_MANUAL.pdf?sequence=18&isAllowed=y](http://bibliotecadigital.fia.cl/bitstream/handle/20.500.11944/144847/F01-1-FL-094_MANUAL.pdf?sequence=18&isAllowed=y)

González Cárdenas, A. C. (2013). *Intercambio de Información en las Cadenas de Suministro Internacionales - El Caso de la Cadena de Suministro de flor fresca Cortada Colombiana para la Exportación*. CEPAL, CEPAL. Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado el Noviembre de 2019, de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4350/1/LCL3705\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4350/1/LCL3705_es.pdf)

González de Chávez Fernández, M. (4 de Octubre de 2016). El Cultivo de Proteas en Canarias. (G. A. Experimental, Ed.) *Granja Agrícola Experimental*, 4. Recuperado el Noviembre de 2019, de <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/9740-Texto%20del%20art%C3%ADculo-11074-1-10-20161004.pdf>

La Opinión. (23 de Enero de 2017). Colombia, segundo exportador de flores en el mundo. (L. Opinión, Ed.) *Economía - Agricultura*, págs. 12-13. Recuperado el Noviembre de 2019, de <https://www.laopinion.com.co/economia/colombia-segundo-exportador-de-flores-en-el-mundo-126608#OP>

NOATUM Maritime. (1 de Enero de 2019). *Noatum Maritime*. Recuperado el Noviembre de 2019, de Noatum Maritime: <https://www.noatummaritime.com/tipo-de-contenedores-maritimos-reefer/>

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

PRODESAB. (1 de Enero de 2010). *Proteas de la Sabana*. (Prodesab, Editor, P. d. Sabana, Productor, & Prodesab) Recuperado el Noviembre de 2019, de <http://www.prodesab.com>: <http://www.prodesab.com/loscultivos.html>

PROTEAS ANDINAS DE COLOMBIA. (s.f.). <http://www.proandinas.com>. (Proandinas, Editor, Proandinas, Productor, & Proteas Andinas de Colombia) Recuperado el Noviembre de 2019, de <http://www.proandinas.com>: <http://www.proandinas.com/ES/aboutus.html>

## ANEXOS

Teorías del comercio internacional

Mercantilismo

# EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

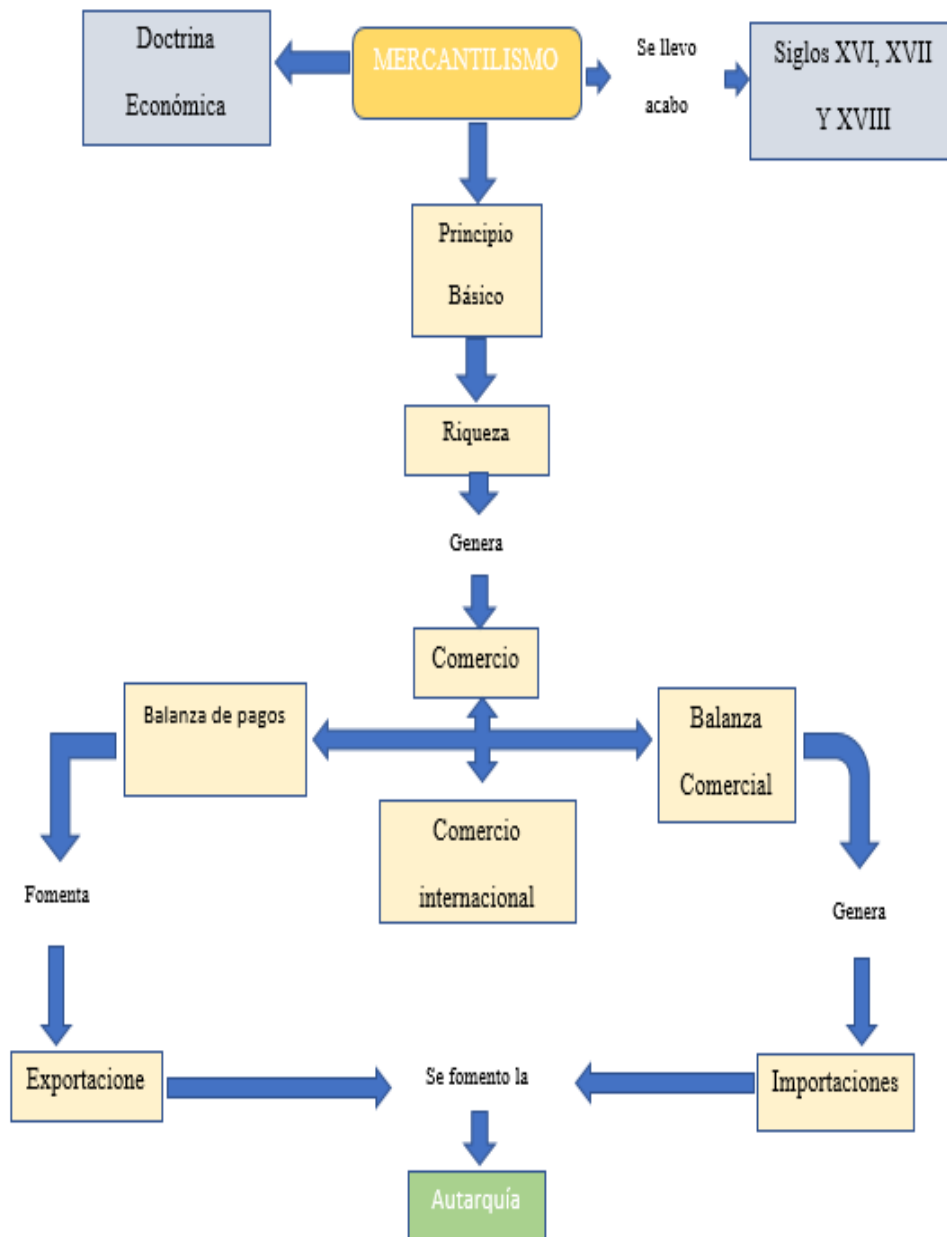


Ilustración 9 Mercantilismo - Fuente Wikipedia

# EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

## Ventaja Absoluta

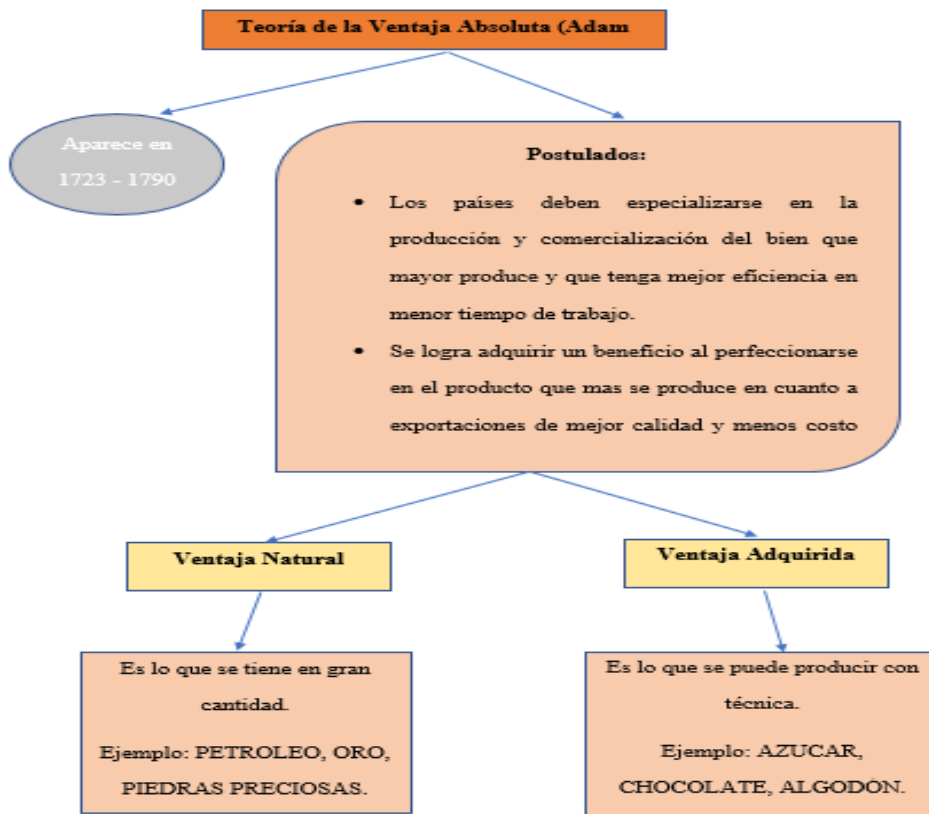


Ilustración 10 Ventaja Absoluta - Fuente Wikipedia

## Ventaja Comparativa

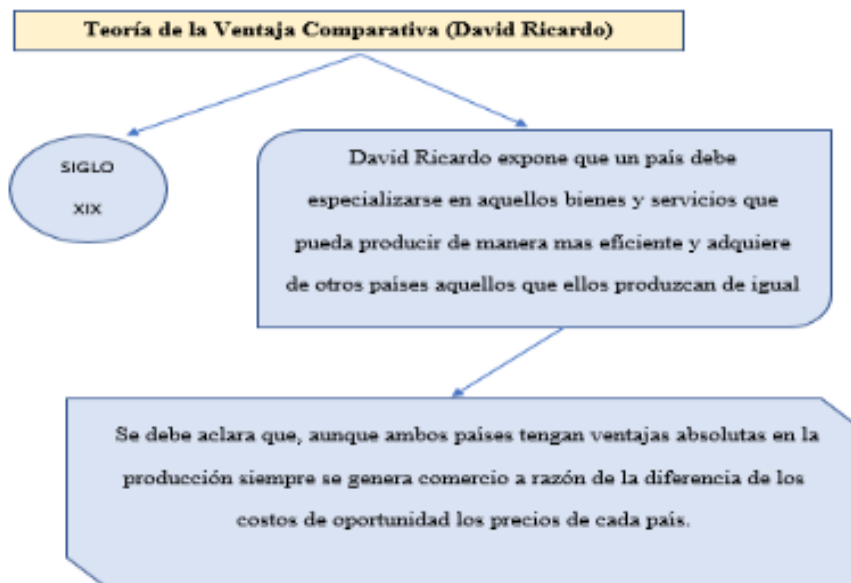


Ilustración 11 Ventaja Comparativa - Fuente Wikipedia

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

### Ventaja competitiva de Porter



*Ilustración 12 Ventaja Competitiva de Porter - Fuente Elaboración propia*

# EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

## Modelo 5 fuerzas de Porter

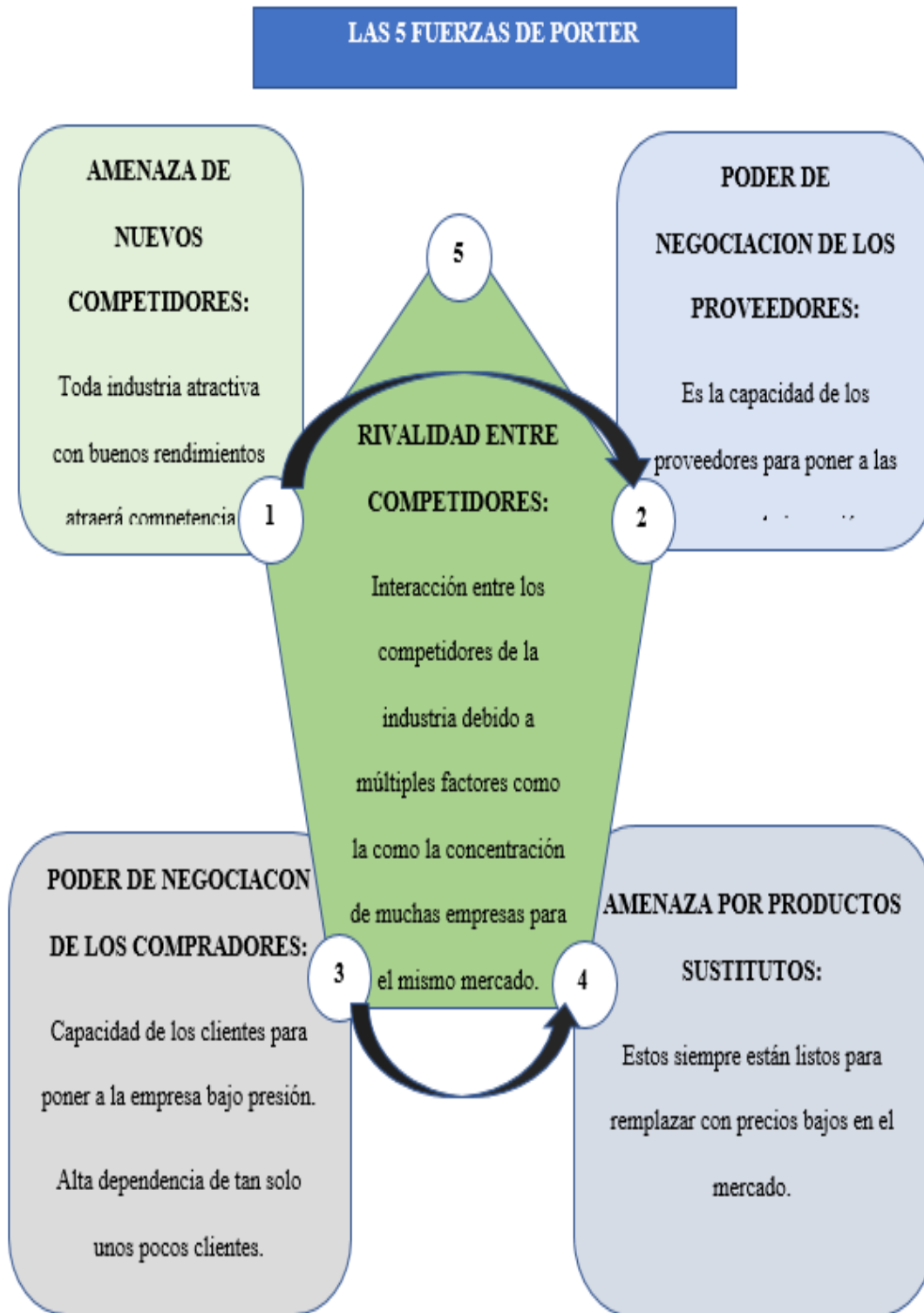


Ilustración 13 Las 5 Fuerzas de Porter - Fuente Wikipedia

Región

Andina



Ilustración 14 Mapa Región Andina - Fuente Mapas Colombia



## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

Capacidad de plantación para exportación

CAPACIDAD DE PLANTACIÓN PARA EXPORTACIÓN				
HECTÁREAS	PLANTAS CULTIVADAS	PESO PROMEDIO DE UN TALLO 20Gr	Kilogramos	Toneladas
1	15000	300000	300	0,3
2	30000	600000	600	0,6
3	45000	900000	900	0,9
4	60000	1200000	1200	1,2
5	75000	1500000	1500	1,5
6	90000	1800000	1800	1,8
7	105000	2100000	2100	2,1
8	120000	2400000	2400	2,4
9	135000	2700000	2700	2,7
10	150000	3000000	3000	3
11	165000	3300000	3300	3,3
12	180000	3600000	3600	3,6
13	195000	3900000	3900	3,9
14	210000	4200000	4200	4,2
15	225000	4500000	4500	4,5
16	240000	4800000	4800	4,8
17	255000	5100000	5100	5,1
18	270000	5400000	5400	5,4
19	285000	5700000	5700	5,7
20	300000	6000000	6000	6
21	315000	6300000	6300	6,3
22	330000	6600000	6600	6,6
23	345000	6900000	6900	6,9
24	360000	7200000	7200	7,2
25	375000	7500000	7500	7,5
26	390000	7800000	7800	7,8
27	405000	8100000	8100	8,1
28	420000	8400000	8400	8,4
29	435000	8700000	8700	8,7
30	450000	9000000	9000	9
31	465000	9300000	9300	9,3
32	480000	9600000	9600	9,6
33	495000	9900000	9900	9,9
34	510000	10200000	10200	10,2
35	525000	10500000	10500	10,5
36	540000	10800000	10800	10,8
37	555000	11100000	11100	11,1
38	570000	11400000	11400	11,4
39	585000	11700000	11700	11,7
40	600000	12000000	12000	12
41	615000	12300000	12300	12,3
42	630000	12600000	12600	12,6
43	645000	12900000	12900	12,9
44	660000	13200000	13200	13,2
45	675000	13500000	13500	13,5
46	690000	13800000	13800	13,8
47	705000	14100000	14100	14,1
48	720000	14400000	14400	14,4
49	735000	14700000	14700	14,7
50	750000	15000000	15000	15

Ilustración 15 Hectáreas de Protea para exportación - Cálculos propios

## EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

### Tipos de contenedores

#### Contenedor marítimo

Contenedor Reefer. Contenedor con Control de Temperatura. 20' x 8' x 8'6"

Con equipo propio de generación de frío. Diseñados para el transporte de carga que requiere temperaturas constantes sobre bajo cero. Ejemplo: carne, pescado, frutas, etc.

Dimensiones	Largo	5,444 mm	Ancho	2,268 mm	Alto	2,272 mm
Apertura puerta			Ancho	2,276 mm	Alto	2,261 mm
Tara	3,080 kg		Capacidad	28.1 m <sup>3</sup>		
Peso bruto máximo de carga	30,480 kg		Peso bruto máximo total	32,480 kg		

#### Contenedor aéreo

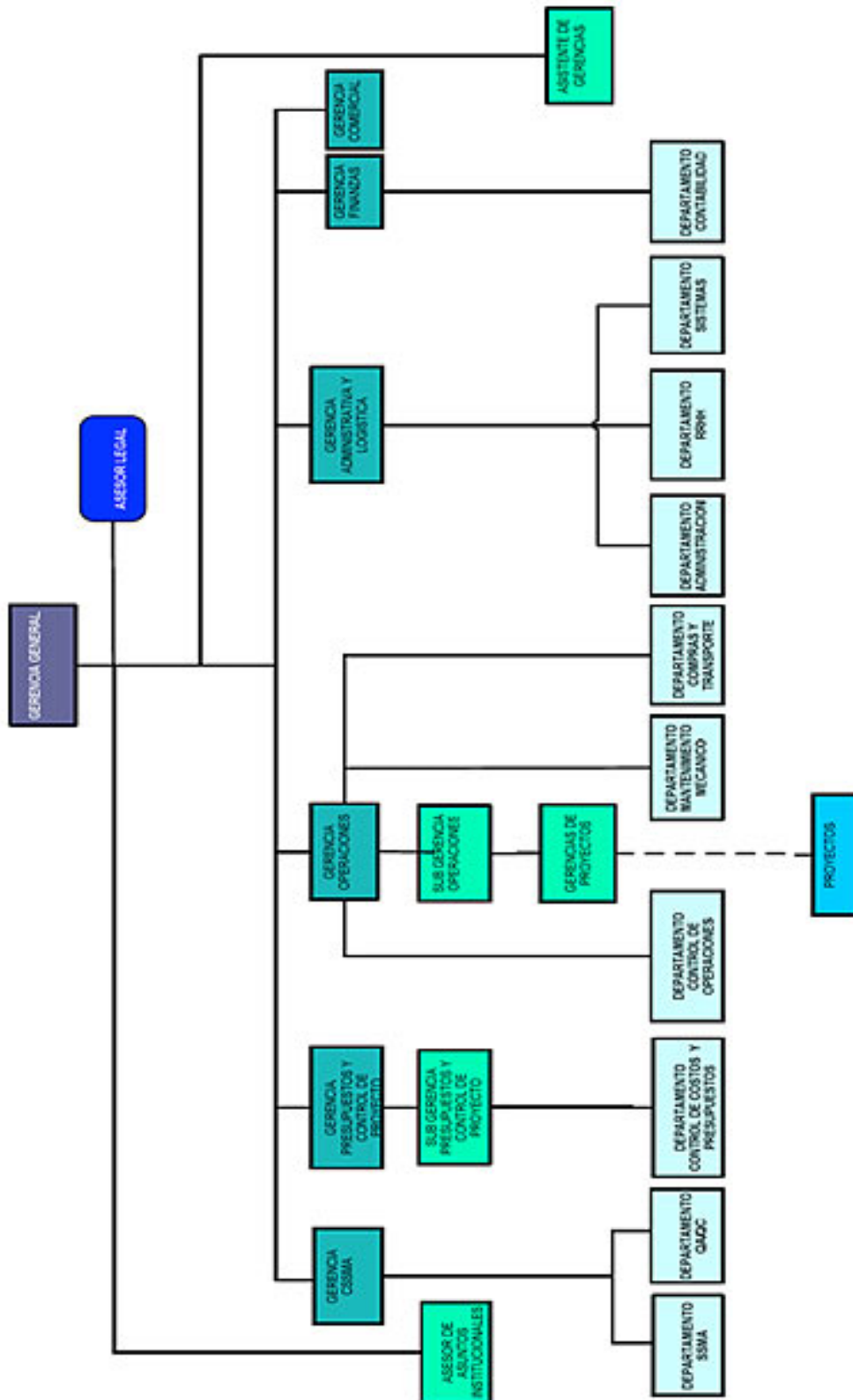
Contenedor estandar. Contenedor 88 x 125 x 63". Código IATA AAP / AA2

Contenedor completamente de aluminio, se abre por uno de los lados de 317.5 cm, cerrado por una solapa y una red con correas. Puede ser adaptado para cargar prendas con colgantes. Algunos contenedores están equipados con puertas de seguridad.

Dimensiones	Largo	317.5 cm	Ancho	223.5 cm	Alto	162.5 cm
Tara	230 kg		Volumen disponible	9.8 m <sup>3</sup>		
Peso bruto máximo de carga	4,625 kg		Compatibilidad con aeronaves:	B747 F / B747 / A340 / A330 / B777		

# EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA

## Organigrama



# EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PROTEA



## Documentos y seguros de exportación

DOCUMENTACIÓN	Factura Comercial	Pack List	B/L	Charter Party	Póliza de seguro	Certificado de Seguro	Origen	Peso y Cantidad	Declaración de Exportación	Otros
<u>De comercio internacional</u>	Obligatorio para la realización de los trámites aduaneros en el país del comprador	Describe las características físicas de la mercancía, las unidades de carga o embalaje, pesos y cantidades							Obligatorio para trámites de aduana nacional del exportador, destacan la partida arancelaria, clasificación de las mercancías, lotes de producción y pago de aranceles u otros impuestos	
<u>De Transporte Internacional</u>			Título valor que representa la mercancía emitido por el transitario	Obligaciones y responsabilidades en relación con el uso de un barco						
<u>De Seguro</u>					Se indemniza al exportador o importador (Según la responsabilidad INCOTERM) por daños o pérdida de mercancía en el transporte	Condiciones y términos generales de la póliza				
<u>Administrativos</u>	Función de carácter contable								Permite especificar las mercancías, para que la inspección aduanera sea más precisa y acorde a lo descrito en la declaración	
<u>Certificados</u>	Según el destino del proceso exportador, se requiere legalizar la Factura en la embajada de dicho país de destino						Certifica el carácter especial de producido en (Made in) indicando la procedencia de las mercancías	Respalda las condiciones de peso y cantidades descritas en el Pack List.		
<u>Otros</u>										Certificados Bancarios, Certificado de Cuenta nacional para pago en moneda extranjera