

ANEXOS

1. Entrevista a exportador

Anexo de entrevista a Exportador: Danilo Gómez, Gerente de Logística de la empresa Natural Flowers Colombia.

1. ¿Cuál es su negocio? La empresa Natural Flowers Colombia (NFC) es una comercializadora que exporta flores ornamentales y estamos incursionando en la exportación de aromáticas. La empresa nueva lleva 3 meses, pero antes de eso había trabajado por 7 años en exportaciones.
2. ¿A qué países exporta? Actualmente estamos exportando a Japón, Kuwait, Rusia, Polonia, España, Estados Unidos y Ucrania.
3. ¿En qué punto de evolución de la empresa decidió exportar? (Estaba iniciando, llevaba años consolidada, empezó de una con la exportación) El negocio como tal antes de formar la empresa empezó como una comercializadora de flores en Colombia que ayudaba a pequeños productores a comercializar sus productos, a hacer la sección de marketing. Yo empecé a exportar a través de una empresa que se llama Chipatá. Ese fue el experimento inicial. Ya después creamos una empresa constituida en Panamá. Desde allá estamos usando la empresa como una triangulación. Es legal. Es una triangulación que hacemos nosotros porque nosotros cobramos la cartera. Un ejemplo: Chipatá y Teo Flowers empezaron a exportar, pero Teo y Chipatá mandaban la mercancía de ellos con documentos de ellos directo al cliente en Rusia, digamos. Pero en la factura de exportación iba un “slash” que decía, por ejemplo, Cliente Kawasaki/Natural Flowers Colombia Inc. Esto quiere decir que directamente exportan Chipatá y Teo pero la plata el cliente la consigna a Natural Flowers Colombia Inc. Entonces NFC le paga al exportador, por ejemplo, Chipatá. Ese fue el inicio del negocio, el experimento. ¿Por qué se hacía? Porque como comercializadores necesitábamos tener control del dinero, cobrar la comisión por derecho y pagarle a los proveedores. Ya después nació la idea de formalizarnos, pero teníamos un inconveniente: por ejemplo, teníamos un cliente en Rusia que demandaba 8 gamas de colores distintas. Chipatá producía 2, Teo Flowers producía 2, otra finca en Boyacá producía 2 y otra finca producía otras 2. Ahí se completaban las 8 referencias ¿Qué pasaba? Al cliente en el exterior no le gusta recibir tanta facturación para la compra de “X” cantidad. Para ellos es un desgaste financiero hacer una consignación a cada uno de los proveedores. Al ser tan dispendioso para

el cliente decidimos crear la comercializadora NFC. Para crear esta comercializadora tuvieron que pasar 4 años. Pasaron estos cuatro años porque estábamos en el ejercicio. No podíamos crecer porque nos limitaba mucho el hecho de que el cliente nos recibía sólo una facturación. Cuando empezamos a entender que un cliente no quería tantas facturas. Cuando vimos la posibilidad de usar, por ejemplo a flores Chipatá cuando necesitábamos enviar al cliente, por decir, una gama de 8 colores distintos de flores, todos los demás proveedores le vendían a Chipatá y esta empresa se encargaba de exportar. Sin embargo, cuando veíamos algunos inconvenientes como el hecho de que, por dar un ejemplo, Chipatá se demoraba en pagarle a todos los demás proveedores, entendimos que esto también se volvía un desgaste. Entonces decidimos, después de todo este proceso, montar la comercializadora. Hicimos pruebas de exportación, fijamos fechas límite de pago y empezamos a comprarle a muchas fincas, entre ellas Teo Flowers, Chipatá, y otras fincas pequeñas. Todos nos vendían las 8 o 20 gamas de colores y nosotros emitíamos una única factura.

4. ¿Cómo encontró los clientes en el exterior que compran su producto? ¿Cuántos clientes tienen? Viajando, a través de ferias. Nosotros tenemos dos comerciales que cada año procuran ir a una o dos ferias. Una en Rusia, una en Japón, una en Estados Unidos. Cada año estamos invirtiendo en Marketing. Los comerciales van a dichas ferias y consiguen allí clientes. Otros clientes nuevos los conseguimos gracias a las referencias de clientes antiguos. Se trata de una inversión en marketing

Tenemos la siguiente cantidad de clientes en cada uno de los siguientes países:

- Rusia 8
- Japón 5
- USA 4
- Kuwait 2
- España 2

5. ¿Qué volúmenes está exportando actualmente y con cuánto volumen empezó?
Llegamos a exportar 7 millones de flores. Hace cuatro años exportábamos entre 800mil y un millón de tallos.

6. ¿Cuál es su cadena logística de exportación? Depende de cada cliente y de cada Agencia de Carga. Hay transporte aéreo y marítimo y el cliente normalmente es el que decide a través de qué agencia se va a realizar toda la logística de transporte.

7. ¿Cuál es el margen de rentabilidad de su empresa? Generalmente al ser una comercializadora, el margen está alrededor del 25%. Esto quiere decir que si nosotros facturamos un millón de dólares, la utilidad neta puede variar entre 200mil y 250mil dólares. Comercializadora 20-25% utilidad neta

8. ¿Cómo manejan los pronósticos de pedidos versus la oferta de producto que tienen? A través de estadísticas. Se lleva un registro de los clientes por año. (Todo lo hace uno en buena intención, buena calidad y). Se proyecta un crecimiento con los clientes, ya que ellos cada año crecen su demanda. Cada año fijamos metas. Un ejemplo: tenemos en mente un cliente. Vamos visitamos al cliente. Puede tardar un proceso de 2-4 meses: Mandamos muestras al cliente, hacemos seguimientos y si la muestra es factible, proyectamos ventas. Eso lo hacemos cada año. Tenemos la meta de crecer cada año entre 20 y 30%, pero nos limita la producción. Si hubieran más cultivos en los que nosotros manejáramos el mercadeo, podríamos vender más.

9. ¿Con qué reglamentación de importación en el exterior se encontraron? A nosotros nos limita la fitosanidad. Cuando el producto llega a su destino hay países, como por ejemplo Japón, donde las reglamentaciones fitosanitarias son muy estrictas. Esta es una traba en el sentido de que, por ejemplo, si yo mando 10mil dólares en flores y llega un insecto llamado “trips” (Trisanópteros) dentro de las flores al destino, se debe hacer una fumigación que cuesta 200 dólares. Si esto pasa recurrentemente, puede que el cliente deje de comprar o nos veten ante el ICA (Instituto Colombiano Agropecuario) un buen tiempo. Otra traba es en la salida del aeropuerto. Para destinos como Japón, si hacen un rastreo antes de la salida y aparece dicho insecto, no permiten salir el vuelo.

10. La UE solicita certificados de origen, ya que si el producto no trae estos certificados, al cliente le sale mucho más costosa la importación. El certificado de origen garantiza que el producto viene de Colombia y es libre de aranceles.

11. ¿Cómo manejan la variación de la TRM? (pronósticos, fijan precios) Proyectamos. Generalmente, ya que somos comercializadores, compramos en dólares, vendemos en dólares y pagamos en dólares. Si el cliente me paga hoy, lo más lógico es que yo trate de pagar (a los proveedores) hoy. ¿Por qué? Para trabajar sobre la misma tasa de cambio. Sin embargo, en la realidad, como uno tiene que ser organizado y tener periodos de pago, a veces uno se favorece con la tasa de cambio, así como algunas veces uno se perjudica con la tasa de cambio. Al año uno proyecta sus costos. Por ejemplo este año estamos trabajando con una tasa promedio de 2700 pesos por dólar para pagar la nómina, para la compra de insumos, para los gastos operacionales (el empleado de logística, la empleada de importación, el contador). Todos estos gastos los manejamos con una tasa promedio de 2700. Si llegara a bajar por debajo de 2700, nos veríamos perjudicados y si llega a mantenerse por arriba, ganamos ese excedente.

12. ¿Manejan intermediarios o outsourcing o tienen un área dentro de la empresa pendiente de mantener al día los certificados, requisitos, etc.? Como nosotros somos una comercializadora especializada en la exportación, nosotros mismos manejamos todos esos temas. Nosotros seríamos los intermediarios de los cultivos de flores a los que les compramos, por decirlo así.

13. ¿En qué instituciones públicas o privadas se han apoyado en el proceso de exportación? El ICA y ProColombia nos han apoyado mucho. Incluso nosotros inscribimos a las fincas. Nosotros somos ya un grupo comercial. Las fincas se dedican a producir entonces nos dicen abiertamente “ustedes manejen el marketing”. Las fincas saben abiertamente que uno se gana un margen -eso es normal- pero entonces uno se encarga de hacer todo el marketing. Entonces cuando inscribe a las fincas uno va y las inscribe en ProColombia y al ICA.

También nos apoyamos en las Agencias de Carga. Junto con ProColombia y el ICA, esas tres son las agencias gubernamentales en las que nos apoyamos.

14. ¿Se encontraron con alguna limitación adicional al tratar de entrar a la UE a comparación con los otros lugares a los que exporte? No. Lo único son los certificados de origen que básicamente certifican que el producto proviene de Colombia y que está libre de aranceles para entrar a la UE.

15. ¿Qué consejos le daría a un emprendedor que tiene miras de exportar un producto colombiano a Alemania? Lo primero que deben encontrar es el mercado. Ya cuando saben que van a tener demanda de producto empiezan a organizar proveedores que se ajusten en calidad. Después miran con qué Agencia de Carga trabaja el cliente y

se apoyan en ella para toda la documentación como los oficios de remisorios dirigidos a la policía antinarcóticos y los oficios remisorios a la propia agencia de carga. Lo más importante es que el proveedor del producto se certifique ante el ICA para poder sacar el permiso de exportación.

2. Documentos requeridos

1. Certificado de origen:

- Entidad: DIAN
- Proceso de solicitud:
 - a. Elaborar virtualmente una declaración juramentada de origen a través de la página oficial de la DIAN.
 - b. Crear firma electrónica para declaración juramentada.
 - c. Crear comercializador ante la DIAN
 - d. Elaboración y firma del certificado de origen, proceso virtual en la página oficial de la DIAN.

2. Certificado fitosanitario:

- Entidad: ICA
- Proceso de solicitud:
 - a. Previo cumplimiento de lo anterior de acuerdo al producto a exportar, debe registrarse como exportador de plantas, productos vegetales, artículos reglamentados y sus productos, para esto el representante legal de la empresa debe solicitar usuario y clave al correo lilalba.vinasco@ica.gov.co anexando escaneado: RUT y Cámara y Comercio de la empresa.
 - b. La agencia de aduana debe registrarse como agencia exportadora, para esto el representante legal de la agencia debe solicitar usuario y clave al correo lilalba.vinasco@ica.gov.co anexando escaneado: RUT y Cámara y Comercio de la empresa.
 - c. El exportador debe ingresar al enlace <https://afrodita.ica.gov.co/Security/signin.aspx> digitar la clave y usuario asignado, y radicar la solicitud para exportación.
 - d. La agencia de aduana debe ingresar al enlace <https://afrodita.ica.gov.co/Security/signin.aspx> digitar la clave y usuario asignado, radicar el certificado fitosanitario preliminar para inspección fitosanitaria y realizar el pago correspondiente.
 - e. El exportador debe cumplir con lo exigido por el ICA en la certificación de la declaración adicional o protocolo fitosanitario establecidos, si el país destino lo requiere. Si la inspección documental y física para su envío cumple con lo exigido por el ICA se emitirá el Certificado Fitosanitario correspondiente.

3. Certificado de circulación de mercancías UE

- Entidad: DIAN
- Proceso de solicitud:
 - a. Impresión del formulario según criterios establecidos
 - b. Diligenciamiento por parte de QuinoAndes
 - c. Validación por parte de la DIAN