

# Exploración de los principales mercados internacionales para flores tropicales de la provincia del Tequendama

Exploration of main international markets for tropical flowers from Tequendama province



JORGE ENRIQUE ÁNGEL<sup>1</sup>

YESID ARANDA<sup>2</sup>

**Inflorescencia de heliconia.**

Foto: G. Fischer

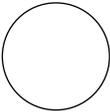
## RESUMEN

El cultivo de flores tropicales en la provincia del Tequendama (Cundinamarca), ha surgido como una alternativa de producción económica, social y ambientalmente viable, gracias a las ventajas comparativas como competitivas de la provincia. En este artículo se presentan los resultados de la valoración de la producción de flores tropicales en la provincia del Tequendama, Cundinamarca, realizada durante el primer semestre de 2006. Se compara el potencial productivo de esta provincia con la producción nacional y se realiza una exploración del mercado internacional de las flores de corte y dentro de éstas la participación de las flores tropicales, presentando la situación actual del mercado, las últimas tendencias y estableciendo las oportunidades en algunos mercados para la exportación de flores tropicales en Colombia. El estudio aplicado fue exploratorio-descriptivo. Para la valoración de la producción en la provincia del Tequendama se realizaron entrevistas personales en campo con los productores de flores tropicales; la exploración de los mercados internacionales se realizó mediante el uso de información de fuentes secundarias y bases de datos internacionales. Se concluye que el mercado de flores tropicales cada vez es más exigente en calidad, diversidad y frecuencia de envíos. La aparición de nuevos competidores con mayor poder de mercado exige al productor de la provincia del Tequendama mejorar en calidad y volumen

<sup>1</sup> Ingeniero Agrónomo, Facultad de Agronomía, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá. jeangelp@unal.edu.co

<sup>2</sup> Profesor Asistente, Facultad de Agronomía, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá. yvarandac@unal.edu.co

de producción con el fin de realizar una oferta constante al mercado y de esta manera orientar la producción a los mercados internacionales aún insatisfechos, especialmente los de Estados Unidos y la Unión Europea.



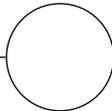
---

**Palabras clave adicionales:** Competitividad, heliconias.

## ABSTRACT

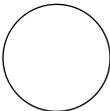
The tropical flower crops in Tequendama province (Cundinamarca) had risen as an economic, social, and environmental alternative due to competitive and comparative advantages of the province. In this paper, appeared the results of evaluation of tropical flower production in Tequendama province during the first semester of 2006. The productive potential of this province was compared with the national production and exploration of international market of cut flowers, including that of tropical flowers and presenting the current situation at the market, the last tendencies and establishing the opportunities of some markets for the export of tropical flowers from Colombia. The type of the study was an exploratory-descriptive one. For evaluation of production in the province of Tequendama, personal interviews were made in field with producers of tropical flowers. The exploration of international markets was made using information of secondary sources and international data bases. The research concluded that the market of tropical flowers every time was more demanding in quality, diversity and shipment frequency. The appearance of new competitors with high market power demands the producer of Tequendama province to improve the quality and volume of production with the purpose of making a constant supply to the market and orient the production to still unsatisfied international markets, especially those of the United States and European Union.

**Additional key words:** Competitiveness, heliconia.



Fecha de recepción: 04-05-2007

Aprobado para publicación: 31-05-2007



---

## INTRODUCCIÓN

En Colombia se cultivan más de 50 tipos diferentes de flores, de las cuales el 95% de la producción se destina al mercado internacional. El principal reto para el sector floricultor es la constante renovación de las variedades de flores, en este sentido, se plantean las flores tropicales como una alternativa para el cumplimiento de esta misión, las cuales pueden generar beneficios económicos y sociales para las

diferentes regiones especializadas en su producción y a su vez para el país (DANE, 2005).

El cultivo de flores tropicales ha surgido como una alternativa de producción económica, social y ambientalmente viable, ya que es relativamente fácil y debido las necesidades agroecológicas tropicales para su cultivo, las cuales son muy

cercanas al clima de la zona cafetera. Los departamentos del eje cafetero (Risaralda, Caldas, Quindío) y los municipios del norte del Valle del Cauca (Sevilla, Restrepo, Caicedonia y Tulúa), algunos de Cundinamarca (La Vega, Fusagasuga y Cachipay) y del Piedemonte llanero en el departamento del Meta y Arauca poseen condiciones adecuadas para la producción de flores tropicales de alta calidad para ser ofrecidas en el mercado internacional (Torres, 2003).

Este artículo tiene como objetivo valorar la situación actual de la provincia del Tequendama (Cundinamarca) en la producción de flores tropicales, establecer las tendencias, oportunidades y los retos para el desarrollo de la floricultura tropical en la provincia, orientada a mercado internacional.

## VALORACIÓN DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL DE FLORES DE CORTE Y FLORES TROPICALES

La producción nacional de flores entre 2004 y 2005 ocupó cerca de 7.200 ha y se concentró en los departamentos de Cundinamarca (85%) y Antioquia (12%). En la actualidad se producen y exportan principalmente rosas (48%), claveles (16%), mini claveles (8%), crisantemos (4%) y otros (Dane, 2005). Sin embargo, se estima que el área puede ser mayor si se incluyen los cultivos de flores tropicales.

De un total de 46 municipios que cultivan flores en Cundinamarca, 57% del área del cultivo se concentra sólo en seis, todos ellos ubicados en la sabana: Madrid (20% con 1.028 ha), Subachoque (520 ha), Facatativá (368 ha), Bogotá (365 ha), Funza (344 ha) y Tocancipá (307 ha) (Dane, 2005).

La producción de flores en Cundinamarca puede dividirse en dos grandes grupos: la de los cultivos tradicionales (rosa, clavel, alstroemerias, gypsophila y pompón), que ocupan alrededor de

4.602 ha de la Sabana de Bogotá y la de otras especies como heliconias, ginger, musas, aves de paraíso; y follajes: 474 ha, que se localizan principalmente en los municipios Cachipay (71 ha) y Anolaima (12 ha) en la provincia del Tequendama y Fusagasugá (11 ha) en la provincia de Sumapaz.

Según un estudio realizado por el Plante, en 2001 en Colombia había alrededor de 200 ha cultivadas con flores tropicales y estaban distribuidas como se presentan en la tabla 1, las cuales a consideración del autor a la fecha se han quintuplicado.

**Tabla 1. Producción nacional de flores tropicales por departamentos.**

Departamento	Área cultivada (ha)
Valle	60
Cundinamarca	45
Antioquia	30
Tolima	20
Quindío	15
Bolívar	10
Santander, Caldas y otros	20 aprox.

Fuente: Plante – Colombia.

En la tabla 2 se presentan los principales departamentos donde se registran las exportaciones de la partida arancelaria 06.03.10.9000, dentro de los cuales se destacan con un alto porcentaje de participación Cundinamarca y Antioquia, evidenciando un dominio del mercado nacional con 76% y 22% respectivamente.

## PRODUCCIÓN DE FLORES TROPICALES Y FOLLAJES EN LA PROVINCIA DE TEQUENDAMA, CUNDINAMARCA

En la provincia del Tequendama para el primer semestre de 2006 había un área sembrada de 23 fanegadas (6.400 m<sup>2</sup>) en flores tropicales, distri-

**Tabla 2. Concentración regional de las exportaciones de la subpartida arancelaria 06.03.109000.**

Departamento	Número empresas	Participación (%)
Cundinamarca	337	76,41
Antioquia	141	22,17
Cauca	5	0,94
Departamentos Varios	15	0,25
Valle del Cauca	13	0,19
Risaralda	6	0,02
Caldas	4	0,01
Quindío	1	0,00
Atlántico	2	0,00
Chocó	1	0,00
Vaupés	1	0,00
Córdoba	1	0,00
TOTAL	467	100

Fuente: Proexport, 2003.

buidas en 14 predios, estos cultivos se componen de tres o más variedades, de las cuales las de mayor frecuencia en la zona eran las heliconias grandes (*H. wagneriana* roja y amarilla), heliconias medianas (*H. stricta* Pájaro de Fuego) y heliconias Pendulares (*H. Rostrata*), Alpinias o ginger roja y rosada (*Alpinia purpurata*), Ginger shampoo y *Etilingera eliator*. Los predios tienen un tamaño promedio de una fanegada cultivada. En la tabla 3 se presenta un listado de especies de heliconias con sus respectivos estimados de producción.

Respecto a los follajes, en Cundinamarca se encuentran registrados ante el ICA 39 cultivadores del principal follajes (Helecho cuero). El municipio de Cachipay es el que posee más cultivadores, representando el equivalente al 51,28% de la producción con 14,09 ha con un promedio de 1ha por cultivador (González, 2004).

La producción estimada en tallos/año en la provincia de Tequendama asciende a 579.150 tallos, los cuales presentan su mayor producción en los meses de febrero-abril y octubre-noviembre; vale

la pena aclarar que en la provincia estos cultivos presentan una tecnología básica, es limitado el uso de riego y en la mayoría de los casos se asocia su cultivo a especies frutales y forestales. La cantidad promedio de producción semanal de flores tropicales en la provincia del Tequendama es de 12.066 tallos, lo que corresponde a 484 cajas, las cuales se comercializan como mixturas tropicales que contienen alrededor de 24 unidades (tabla 3).

El canal tradicional usado por los productores de la provincia involucra a los acopiadores regionales quienes cumplen la labor de recoger el producto en los predios de los productores. El canal de comercialización usado en la provincia. Se reconocen tres intermediarios quienes compran la totalidad de la producción de flores tropicales. Los precios pagados al productor oscilan entre \$12.000 y \$15.000/caja.

## MERCADO DE LAS FLORES COLOMBIANAS

La contribución relativa de las exportaciones de flores al crecimiento global de las ventas externas de productos no tradicionales fue de 3,3% para lo transcurrido de 2005 hasta septiembre. Para 2006 las exportaciones de flores colombianas ascendieron a US\$ 967 millones, 6,7% respecto a 2005. En el periodo 2000-2006 los volúmenes de flores exportados pasaron de 583 a 967 millones de dólares precio FOB. Con lo que se muestra el desempeño de la floricultura nacional y su importancia en la participación de este subsector en la construcción del PIB agrícola.

El mercado de Estados Unidos sigue siendo el principal comprador de las flores colombianas, con una participación de 80,7% de las exportaciones totales, la Unión Europea es el segundo comprador de flores colombiana participando con el 8,6% de las exportaciones de flores colombianas, mientras que Canadá adquiere el 2% de las exportaciones colombianas, mostrando una tendencia estable a lo largo del tiempo (tabla 4).

**Tabla 3. Producción de flores tropicales y follajes en la provincia del Tequendama. 2006.**

Flor tropical	Clasificación	Tallos por caja	Peso kg/ caja	Área sembrada	Número plantas/ fanegada	Total de tallos/año estimado	Numero unidades/ semana
<b>Heliconia psittacorum</b>							
Goleen Torch	<i>H. psittacorum</i>	100	4	1,0	1.000	40.000	833
Opal Cream	<i>H. psittacorum</i>	50	5	0,5	800	16.000	333
<b>Heliconia episcopalis</b>							
Episcopalis	<i>H. episcopalis</i>	100	5	1,0	700	21.000	438
<b>Heliconias grandes</b>							
Wagneriana Amarilla	<i>H. wagneriana</i>	15	10	3,0	700	63.000	1.313
Wagneriana Roja	<i>H. wagneriana</i>	15	10	3,0	700	63.000,0	1.313
Bihay Aurea	<i>H. bihai</i>	10	14	0,5	700	8.750	182
Quito Gold	<i>H. stricta</i>	15	10	1	700	21.000	438
Lobster Claw	<i>H. bihai</i>	15	12	1	700	21.000	438
<b>Heliconias medianas</b>							
Orthotricha	<i>H. orthotricha</i>	20	10	0,4	700	8.400	175
Island Yellow	<i>H. bihai</i>	20	10	0,6	700	12.600	263
Long Lover	<i>H. stricta</i>	30	10	0,5	700	10.500	219
<b>Heliconias pequeñas</b>							
Fire Bird	<i>H. stricta</i>	50	5	2	800	48.000	1000
<b>Heliconias pendulares</b>							
Rostrata	<i>H. rostrata</i>	20	12	1,0	700	21.000	438
<b>Heliconias Ginger</b>							
Red Ginger	<i>Alpinia</i>	40	7	1,5	700	31.500	656
Pink Ginger	<i>Alpinia</i>	40	7	1,0	700	21.000	438
Baston del Emperador	<i>Etlinger</i>	40	8	1,0	700	21.000	438
Shampoo Ginger	<i>Zingiber</i>	40	10	2,0	700	98.000	2.042
<b>Heliconias Calathea</b>							
Calathea Cotraslífera	<i>Calathea</i>	40	8	0,4	700	14.000	292
Calathea Luttea	<i>Calathea</i>	40	8	0,4	700	11.200	233
<b>Heliconias Cúrcuma</b>							
Green Ice	<i>Cúrcuma</i>	30	5	0,2	700	4.200	88
Cúrcuma Longa	<i>Cúrcuma</i>	30	5	0,2	700	4.200	88
<b>Heliconias Musas</b>							
Royal Banana	<i>Musa royal</i>	20	15	0,4	600	7.200	150
Orange Banana	<i>Musa ornata</i>	20	15	0,7	600	12.600	263
Musa Coccinea	<i>Musa coccinea</i>	20	15	0,7	600	12.600	263
<b>Heliconias Follaje</b>							
Palma Iraca	<i>Cyclanthaceae</i>	200	3	7	1.000	280.000	5.833
Cordeline Bicolor Largo	<i>Cordyline</i>	200	3	2	1.000	80.000	1.667
Cordeline Green Largo	<i>Cordyline</i>	200	3	1	1.000	40.000	833
Cordeline Rojo	<i>Cordyline</i>	200	3	3	1.000	120.000	2.500
Cordeline Smal Mix	<i>Cordyline</i>	200	3	2	1.000	100.000	2.083
Dracena	<i>Dracaena sp.</i>	60	10	3	1.000	150.000	3.125
Helecho Cuero	<i>Rumora Adiantiformis</i>	200		14	55.000	2.695.000	56.146
Ruscus	<i>Ruscus</i>	200		4	35.000	1.120.000	23.333
Total/ producto	Área sembrada (ha)	Total de unidades	Número tallos o tallos/semana	Número de cajas/año	Número tallos o tallos/semana		
Flores	23,3	579.150	12.066	23.232	484		
Follajes	36,0	4.585.000	95.521	24.675	514		

**Tabla 4. Exportaciones colombianas de flores de corte (millones US\$) para el periodo 1996-2006.**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>TOTAL</b>	<b>583.610</b>	<b>610.502</b>	<b>673.850</b>	<b>681.643</b>	<b>703.679</b>	<b>906.320</b>	<b>967.037</b>
Comunidad Andina	10.116	18.966	9.681	3.567	161	138	112
Venezuela	10.095	18.932	9.578	3.496	49	0	10
Ecuador	20	33	98	52	99	130	93
Perú	0	1	3	19	11	8	0
Bolivia	0	1	2	0	2	1	9
Mercosur	3.573	2.382	1.256	801	802	1.328	1.548
Brasil	992	987	1.070	781	626	944	1.296
Argentina	2.560	1.384	185	20	177	384	252
Uruguay	0	12	0	0	0	0	0
Paraguay	22	0	1	0	0	0	0
Chile	267	230	97	1	9	1	55
TLC	491.560	500.900	570.325	576.651	597.138	759.162	808.000
México	25	258	820	671	281	129	28
Estados Unidos	474.513	482.072	545.785	549.653	574.207	734.262	780.591
Puerto Rico	4.666	4.806	5.824	6.231	6.822	6.360	6.989
Canadá	12.356	13.764	17.897	20.096	15.828	18.411	20.392
Caribe y Centroamérica	1.125	1.275	2.127	1.881	2.459	4.084	4.151
MCC*	18	6	439	1	32	13	15
Panamá y Zona Franca	490	630	868	888	1.225	1.351	1.646
Caricom **	617	639	821	991	1.202	2.720	2.491
Demás América	2.274	2.416	2.981	2.212	1.669	2.598	5.898
Unión Europea	59.762	63.221	64.259	65.329	62.055	83.883	83.451
DMS Europa							
Occidental	848	1.214	1.407	997	1.127	1.130	1.472
Ex-Came***	7.383	11.381	13.592	18.741	23.685	34.213	41.596
Japón	4.895	6.621	6.813	10.105	12.615	16.100	17.811
NICs ****	1.109	630	414	429	379	296	435
China	0	4	0	1	3	6	5
Demás Asia	67	229	240	113	65	57	77
Otros	631	1.024	650	811	760	1.245	1.571
África	9	20	74	41	18	129	281
Medio Oriente	619	949	419	717	715	1.085	1.097
Oceanía	3	55	157	54	27	30	193
Zonas Francas	0	9	7	0	611	2.053	826
Diversas y no Clasificados	0	0	0	4	140	25	29

\* (Mercado Común Centro Americano).

\*\* (Comunidad del Caribe).

\*\*\* (Concejo de Ayuda Mutua Económica).

\*\*\*\* (Nuevos Países Industrializados).

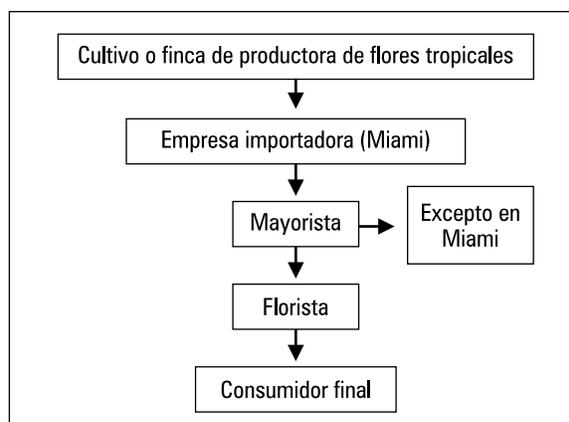
Fuente: Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio Industria y Turismo, con la base de datos Dane-Dian.

## CANALES DE COMERCIALIZACIÓN PARA LAS FLORES TROPICALES COLOMBIANAS

A nivel nacional, específicamente Bogotá, las floristerías son los principales agentes del canal de comercialización, en gran medida para la venta de arreglos florales para el consumidor final.

La distribución de flores y follajes tropicales a nivel internacional se realiza normalmente como las flores tradicionales, se puede contar con un empaque especial para las flores tropicales, de modo que no se excluyan o sean inconvenientes para ser consolidadas (generalmente se utilizan para su modo de transporte "consolidados" de la mercancía, con el objetivo de disminuir costos en el transporte aéreo internacional).

Con flores que requieren refrigeración, o más bien para que sean comercializadas de mejor manera al aprovechar los medios logística y transporte existentes. El producto se entrega al agente aduanero y a la sociedad de intermediación aduanera, luego pasa al transportista aéreo y en el país de destino un Broker-Importer que desconsolida la mercancía y nacionaliza, se la entrega a la empresa con quien se realiza el negocio que puede ser un mayorista, distribuidor local o una cadena de almacén (figura 1).



**Figura 1. Canal de comercialización para la exportación a Estados Unidos.**

Fuente: Proexport.

En general las flores cortadas y follajes comercializados en las ciudades desarrolladas dentro de la UE tienen cuatro canales que son:

- 1) Vía de comercialización directa en las subastas en Holanda;
- 2) Vía mediante intermediario;
- 3) Vía un importador mayorista; o
- 4) Directamente al minorista Europeo (Figura 2).

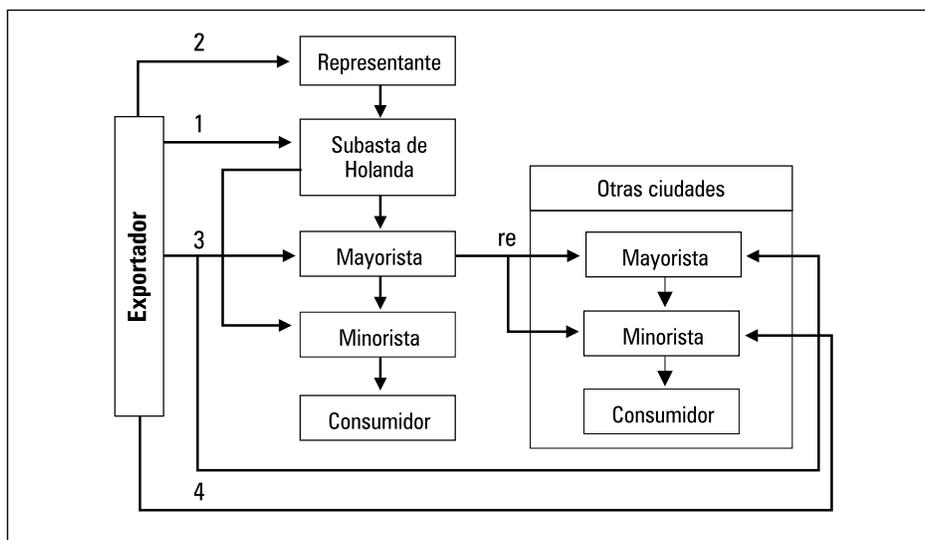
## BIENES SUSTITUTOS Y COMPLEMENTARIOS

Los productos sustitutos de las flores tropicales (Heliconias, alpinias, ginger y calatheas), son las flores tradicionales con colores y figuras llamativas y las flores tropicales de mayor demanda en Europa como son las orquídeas, los anturios y las proteas.

Los productos complementarios son aquellos follajes tropicales, como son el helecho, cuero y ruscus por ser el follajes, número uno por tradición en la creación de bouquets y adornos florales. Pero más que los anteriormente mencionados, combinan perfectamente los follajes exóticos de grandes tamaños como la palma Iraca y Areca, los cordilines de colores verdes y rojos y la dracaena. Esto se traduce en una ventaja ya que en la provincia del Tequendama, se encuentra el municipio de Cachipay conocido como el principal productor de follajes a nivel nacional.

## EXPORTACIONES DE FLORES TROPICALES

El análisis se hizo tomando como punto de referencia la partida arancelaria 06.03.10.9000 que lleva como nombre en Colombia –*Las demás flores Y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos*-, debido a que las flores tropicales se comercializan internacionalmente a través de ésta. Se debe tener en cuenta que las flores tropicales no tienen una partida arancelaria propia, y que a



**Figura 2. Canales de comercialización para exportación a la Unión Europea.**

Fuente: CBI, 2003.

nivel internacional el código de la partida arancelaria no es el mismo en los diferentes países, lo cual genera confusiones y dificulta el análisis preciso del producto.

## EXPLORACIÓN DE LOS PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN PARA LAS FLORES COLOMBIANAS

### Mercado de Estados Unidos

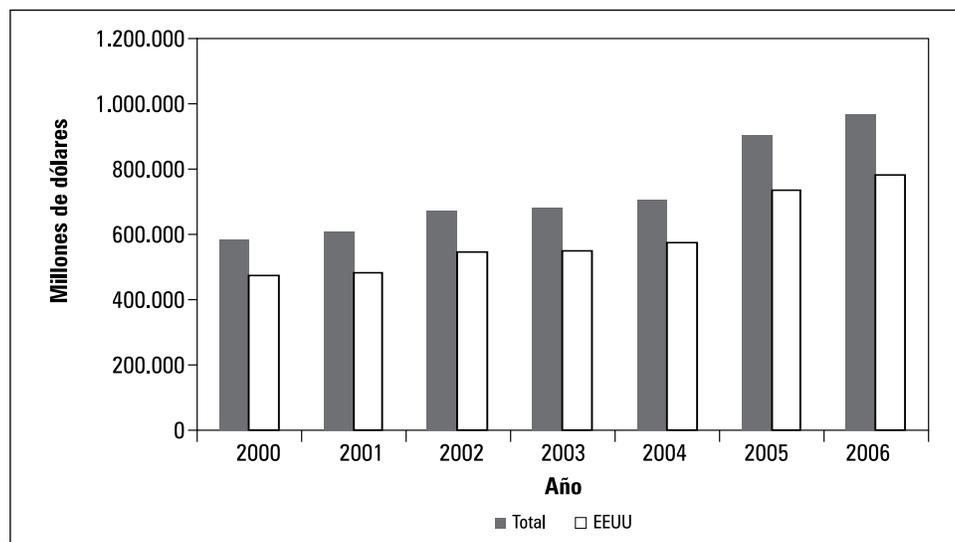
Colombia es el principal proveedor de Estados Unidos, con un porcentaje de participación en las flores importadas de 59,4% en 2005, y creció un 0,8% con respecto al 2004. Teniendo en cuenta que el mercado de flores en el mundo para este periodo presentó un crecimiento de 0,51%, siendo importante el crecimiento del comercio de flores en Estados Unidos. En este mercado se observa que las exportaciones de Colombia por producto se dividen así: Las rosas, producto de mayor participación en los importados, con un 43,1% de participación en 2005 y un crecimiento con respecto a 2004 de 12,3%. Los productos que le siguen en participación son los pompones, clavel estándar y las astromelias con un

12,5%, 12,5% y 11,0% de participación del mercado respectivamente, aunque presentan un crecimiento nulo o caídas.

La figura 3 muestra la expansión de las importaciones de flores de los Estados Unidos y consolidación de las flores colombianas en dicho mercado (crecimiento 5,5% promedio anual). Se trata de un mercado que ha registrado importante dinámica desde 2002 y en el que las flores colombianas han ganado una importante participación.

Aunque con una participación baja en el mercado, los crisantemos, lilies, las rosas sweetheart y las orquídeas, presentan unos crecimientos interesantes de 37%, 40,4%, 133,9% y 449,92% respectivamente. De estos productos las únicas que se encuentran en crecimiento constante son las rosas, mientras que los demás muestran pérdida de participación en el mercado.

Es importante tener en cuenta que a cierre de 2005 aunque con niveles de importancia menores hubo crecimientos respecto a 2004, en República Dominicana (145,4%), México (26%), Italia (26,9%), Brasil (24,5%) y Singapur (49%). De los países más representativos en participación en



**Figura 3. Evolución de las importaciones de flores a Estados Unidos respecto a las tablas para el periodo 2000-2006.**

Fuente: Dane, 2005.

el mercado de importados de Estados Unidos, cabe destacar el comportamiento de Costa Rica y Tailandia, que a diciembre de 2005 presentaron un cambio acelerado de 26,1% y 46,6% respectivamente, aunque la base aún es pequeña. Es interesante también ver los fuertes decrecimientos que se presentaron en países como Canadá, Israel, Perú y Francia con respecto a 2004.

Estados Unidos es el segundo país importador de flores frescas cortadas luego de Alemania. El consumo per cápita en Estados Unidos se estima en US\$ 30/año, el cual es bastante inferior al de los países Europeos, sin embargo, este mercado ha mostrado periodos de mayor dinamismo. La revista American Business List, en su edición de septiembre de 1998, consigna la existencia de 48.400 floristerías al detal, además de 3.400 floristerías de ventas al por mayor. Las ventas de flores al detal alcanzaron un valor en 1997 de US\$ 7,4 mil millones. Para 2002, las importaciones de follajes ascendieron a US\$ 86,9 millones, presentando un comportamiento creciente de 0,4% durante el periodo comprendido entre 2000 y 2002 ya que pasó de US\$86,2 millones a US\$ 86,9 millones respectivamente.

El principal estado por el cual ingresa este tipo de productos a Estados Unidos es Maine, el cual concentra el 34% del total de las importaciones realizadas por Estados Unidos, seguido por la Florida con 25,6% y Texas con 10,8%. Los tres principales proveedores de las importaciones ingresan por los siguientes distritos: Canadá el 68,6% por Portland (Maine), Italia el 45,7% por Miami (Florida), México el 99% por Laredo (Texas) y Colombia el 100% por Miami (Proexport, 2003).

Los principales motivos de compra de los productos florícolas en Estados Unidos son: regalos 30%, sin ocasión especial 25%, cumpleaños y aniversarios 15,4%, condolencias 13,4%, otras ocasiones 10% y estadía en hospital 6%. En los últimos años se ha impulsado el consumo de plantas de interior ya que existe la tendencia a consumir plantas con un periodo de vida más largo que el de las flores tradicionales que alcanzan a durar una semana solamente. Las épocas más importantes de venta, son San Valentín o día de los enamorados (14 de febrero), la venta de flores es aproximadamente cinco veces mayor que la de un mes normal. Las rosas son las flores de mayor venta durante esta fecha.

Las flores tropicales y específicamente las heliconias y follajes, han venido ocupando en los últimos tres años un renglón muy pequeño dentro del total de las importaciones de flores cortadas a Estados Unidos, con un 3,25% de participación, de acuerdo con información consultada en fuentes como USDA, Path Publishing, Prochile y dataflowers.com entre otros. (Proexport & IAVH, 2003).

Muchas variedades de heliconias han sido comercializadas como flor de corte durante los últimos 20 años. Entre ellas se encuentran *H. wagneriana*, *H. bihai*, *H. stricta*, *H. orthotricha*, *H. caribbea*, *H. psittacorum*, *H. rostrata*; *H. chartacea* y *H. platystachys*. Otras especies cultivadas conjuntamente, son flores tropicales de otras familias, tales como: *Musa coccinia*, *Alpinia purpurata*, *Zingiber spectabilis*, *Etilingera elatior*, *Tapeinochilos ananassae*, *Calathea crocatalifera* y *Calathea lutea*. Pero sin duda, las que se encuentran más familiarizadas con la mente de los actores de la cadena, fueron la *H. psittacorum* y la *H. caribbea* (Proexport & IAVH, 2003).

El mercado norteamericano es de alta exigencia en la calidad, cantidad y continuidad del suministro; de ahí en gran medida la permanencia del productor en dicho mercado. Es de anotar que la calidad esta muy ligada al manejo poscosecha que se le dé a la flor (Proexport & IAVH, 2003). En un estudio realizado por Proexport y el Instituto Alexander von Humboldt se encontró que estas flores tienen una buena aceptación en consumidores nacionales e internacionales como lo mostraron las respuestas de los entrevistados en un 90% y se observa que hay una tendencia al crecimiento si se realiza una buena promoción.

### Mercado de Canadá

En los últimos años Colombia ha ocupado el primer lugar en el mercado de importados. A partir de 2004, Colombia superó el 50% y ha mantenido una tendencia creciente hasta alcanzar, a cierre de 2005, un muy buen 53,8% del mercado con un incremento en valor del 13,6% (Dane, 2005).

Los principales proveedores de flores frescas para 2002 fueron Colombia, Ecuador, Estados Unidos y Países Bajos con una participación en millones de dólares de 32,8, 16,0, 6,8 y 5,2 respectivamente, de este país Québec es el principal estado de importación y sus principales proveedores de flores frescas para el año 2002 fueron Colombia, Ecuador, Países Bajos y Estados Unidos con una participación en miles de dólares de 4.266, 3.318, 2.198 y 596 respectivamente.

Este es un mercado atractivo que muestra un crecimiento en todos sus productos y con buenas opciones de penetración de mercado. Las otras flores y buquets muestran la mayor participación del mercado en 2005 con 38,9% y crecimiento en valor del 20,5%. Las orquídeas muestran un alto crecimiento en valor de 106,5% y han ganado un 100% del mercado que tenía en 2004.

### Mercado de la Unión Europea

La Unión Europea consume 50% de la producción de flores en el mundo, además de incluir los países con más alto consumo per cápita del mundo. Alemania es el mayor consumidor de flores, seguido por Reino Unido, Francia e Italia en orden de importancia. La Unión Europea en 2005 importó alrededor de €3,3 billones, de los cuales Alemania participó con el 25% de las importaciones, seguido por el Reino Unido, Holanda y Francia con una participación del 23%, 14% y 13% respectivamente. El consumo entre 2001 y 2005 decreció 3,2% debido a diferencias entre los países miembros, siendo Italia el país que más contribuyó a este decrecimiento (CBI, 2004) (tabla 5).

Colombia en 2005, tuvo una participación de 3% en el mercado de flores y follajes de corte de La Unión Europea, por un valor de €98,28 millones. En este mercado, el producto más importante importado desde Colombia fueron los claveles con una participación de 36% y un valor de €81,72 millones, seguido en importancia por las rosas con una participación de 1% y un valor de €9,19 millones y en tercer lugar los gladiolos con una

**Tabla 5. Importaciones de flores y follajes a la Unión Europea (millones de €/miles ton).**

	2001		2003		2005	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
Total UE	3190,3	645,4	3290	770,7	3275,5	931,9
Intra UE	2465,5	476,1	2587,1	586,2	2543,6	526,5
Extra UE	724,8	169,3	702,9	184,5	731,9	405,4
Alemania	917,3	192,8	856,9	188,2	801,7	185,8
Reino Unido	661,8	114,4	805,1	219,8	761,2	158,6
Holanda	483,5	129,3	465,1	125,7	465	338
Francia	427,2	83,1	446,6	97,5	421,2	80,2
Italia	163,6	25,9	168,3	32,1	173,6	35,6
Bélgica	118,3	27,5	110,6	27,2	115,5	29,2
Austria	96,3	17	84,6	15,7	90,4	20,9
Dinamarca	73,8	11,1	73,3	12,9	83,8	13,6
España	45,1	9,4	53,1	10,8	63,2	13,5
Suecia	48,3	6,6	56,3	9	58,4	9,7
Polonia	0	0	0	0	45,7	11
Irlanda	35,5	4,9	31,5	4,2	36,1	3,4
Republica Checa	25,3	5,7	30,3	6,3	33,9	8,1
Grecia	15,9	3,2	23,8	5,3	23,3	4,7
Hungría	4,9	1,4	8,1	2,5	17,6	4,1
Finlandia	14,4	2	14,4	2,2	17,5	2,5
Portugal	20	3,4	21,9	3,7	16,1	3,1
Eslovaquia	9,1	2	9,5	1,9	12,1	1,9
Eslovenia	9,8	1,4	9,4	1,4	9	1,9
Luxemburgo	7,1	0,6	7,5	0,7	7,9	0,6
Latvia	5,4	1,9	5,2	2	7,5	1,8
Estonia	4,1	0,6	4	0,6	6,2	1,3
Lituania	2,1	1,1	2,7	0,8	6,1	1,9
Cyprus	1,1	0,2	1,3	0,2	2	0,3
Malta	0,6	0,1	0,7	0,1	0,8	0,1

Fuente: CBI Market Survey, 2006.

participación de 2% y un valor de €0,16 millones. Esto no quiere decir que Colombia solo importe estos tres productos, sino que Colombia tiene una participación significativa en la importación de estos productos a la Unión Europea (Dane, 2004).

En la Unión Europea el mercado de las flores tropicales ha venido creciendo y tomando importancia en especial en los mercados de Holanda, Alemania, Reino Unido y Francia, se encuentra en aumento respecto a las flores tradicionales según las estadísticas publicadas por Eurostar 2003. Entre las flores tropicales, las flores con mayor participación en el mercado

son las orquídeas *Cymbidium* y los *Anthurium* (CBI, 2006)

El rol de las subastas de Holanda y Alemania en Europa es de gran importancia para la comercialización de flores tropicales ya que muchas flores tropicales entran a la Unión Europea a través de Holanda, aunque finalmente Alemania sea el mayor consumidor en el mercado. Sin embargo la mayoría de las flores tropicales entran a la Unión Europea directamente vía importadores ya especializados en flores tropicales o vía importadores de flores tropicales que se dedican a las flores tradicionales e importan de vez en cuando las flores tropicales (CBI, 2006).

En un estudio de CBI Market Survey focalizado en el mercado de flores tropicales cortadas frescas, en algunas referencias conocidas como flores exóticas, se expresa sin oficialidad de la definición del grupo de productos flores tropicales. En el mercado internacional, la mayoría de flores tropicales cortadas son las orquídeas y los anturios, pero además de estas se comercializan otras flores en cantidades relativamente representativas como las Protea (y otros Fijnbos como Leucadendron, Leucospermum y Banksia), Heliconias y Strelitzia (Ave del Paraíso) (CBI, 2006).

El listado de especies de flores que se pueden categorizar dentro de las flores tropicales cortadas es muy extenso. Siendo imposible hacer un listado completo de todos los productos y variedades tropicales. Algunas que le siguen a las anteriormente mencionadas son: Alpinia (gingers), Zingiber (shampoo gingers), Calathea, Ananas, Musas y Costus (French Kiss) (CBI, 2006). También es importante mencionar que muchas de las flores tropicales cortadas reconocidas con un nombre botánico en un país son diferentes en otro, haciendo más difícil la evaluación del mercado. Cuando se exportan flores tropicales a la Unión Europea los comercializadores aconsejan darse cuenta de estos detalles del mercado antes de hacer el envío para evitar problemas de importación (CBI, 2006).

Este problema se puede generalizar entre las flores tropicales a excepción de las orquídeas, las cuales son distinguidas por un código de clasificación arancelaria. Como resultado estas flores tropicales son comercializadas bajo el código arancelario "otras flores frescas cortadas".

### Mercado de las heliconias en la Unión Europea

Las heliconias son las variedades más importantes dentro del grupo de interés del estudio, conocidas como flores exóticas que no pueden ser cultivadas en periodos de temperatura por debajo de 15°C. Las heliconias tienen diferentes formas y tamaños. La heliconia Caribeña es la más comercializada y participa con el 40 por ciento de este mercado. Otras variedades importantes son: *H. major*, *H. pendula*, *H. rostrata*, *H. stricta*, *H. wagneriana*, *H. champneiana*, *H. vellerigera* y *H. rauliniana*. Una acotación importante es que las subastas de Holanda utilizan 25 diferentes códigos diferentes del producto, lo que significa que alrededor del 10% de todas las variedades comercializadas son identificadas individualmente (CBI, 2006) (tabla 6).

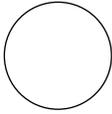
Las importaciones europeas estimadas por los proveedores de las subastas cubren alrededor del 40 a 50% del mercado europeo de heliconias, creciendo las ventas vía subasta alrededor del 5% por año (CBI, 2006).

**Tabla 6. Mercado de heliconias en la subasta de Holanda para el 2005.**

Heliconia	Valor	Volumen	% Cambio '04-'05	Precio 2005	Precio 2004
Heliconia	3,315	3,036	4,9	1,09	1,12
Importación	826	614	-17,3	1,35	1,33
Principales variedades:					
Caribbea	1,352	1,352	+33,7	1,00	1,11
Stricta	710	732	-0,6	0,97	1,04
Wagneriana	178	82	-5,1	2,17	2,29
Angusta 'Holiday'	123	78	+455,7	1,59	1,65

(Valor x € 1.000; Volumen x 1.000 tallos; precio por tallo en €).

Fuente: Federation of Netherlands Flower Auctions (VBN), 2005.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asocolflores. 2007. Informe exportaciones de flores colombianas. En: <http://www.asocolflores.org/site/new/index.html>; consulta: marzo 2007.
- Asocolflores. 2005. El TLC es la mejor opción para las flores colombianas. En: <http://www.colombianflowers.com/noticias/noticias.php?ini=35&subaction=buscar>; consulta: octubre 2005.
- CBI's AccessGuide International consumer label for flowers and plants: FFP. En: [www.cbi.nl/accessguide](http://www.cbi.nl/accessguide).
- CBI Market Survey. 2004. Cut flowers and foliage. En: Flower council of Holland. <http://www.flowercouncil.org>; consulta: octubre 2005.
- CBI Market Survey. 2006. The cut flowers and foliage market in the EU. En: <http://www.flowercouncil.org>; consulta: diciembre 2006.
- CBI Market Survey. 2006. The EU market for tropical flowers. En: <http://www.flowercouncil.org>; consulta: diciembre 2006.
- Corpei – CBI. 2003. Perfil de producto flores tropicales: Expansión de la oferta exportable del Ecuador. Quito. 48 p.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. 2005. Revisión estadísticas de exportaciones de flores 2004-2005, Bogotá.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. 2003. Cuentas nacionales y cuentas departamentales. Publicaciones Dane, Bogotá.
- González, C. 2004. Factibilidad de exportación de follaje helecho cuero (*Rumhoro adiantiformis*) para ramos o adornos frescos. Trabajo de grado. Facultad de Ingeniería, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá. 126 p.
- El País. Periódico virtual. 2006. Colombia se abre al comercio. En: <http://elpais-cali.terra.com.co/paisonline/notas/Abril112004/A1111N1A.html>; consulta: octubre 2006.
- Estudio de prefactibilidad para el aprovechamiento de la flor de platanillo como alternativa productiva en el municipio de Leguízamo. 2001. PLANTE.
- Ministerio de Agricultura Y Desarrollo Rural 2003. Anuario estadístico del sector agropecuario. Dirección Política Sectorial, Bogotá.
- Ministerio de Comercio. 2006. Perfil cadena de la floricultura. En: <http://www.mincomercio.gov.co>; consulta: enero 2007.
- Presidencia. 2006. Política comercial. En: <http://www.presidencia.gov.co/planacio/cap2/cap7.htm>; consulta: octubre 2006.
- Proexport. 2006. Perfil sectorial. Agroindustria -Flores frescas cortadas. En: <http://www.proexport.com.co/VBeContent/library/documents/DocNewsNo1651D-ocumentNo1075.PDF>; consulta: enero 2006.
- Proexport e Instituto Alexander von Humboldt. 2006. Tropical flowers & foliage, Trade of tropical flowers and foliage. Market scan in the European Union. BioTrade Facilitation Programme. 20 p.
- Rodríguez, M. 2004. Canales alternativos para la comercialización de productos de biocomercio. Instituto de Investigación en Recursos Biológicos Alexander von Humboldt, Bogotá. 141 p.
- Torres, N. 2003. Análisis de desarrollo empresarial para la producción de heliconias y follajes tropicales en las veredas Canaan y la Palmera ubicadas en el municipio de Salento, Quindío. Instituto Alexander von Humboldt, Bogotá. 83 p.