

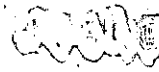
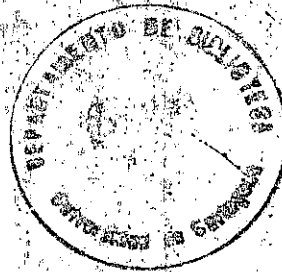
BP
38.17
4-564

80.1



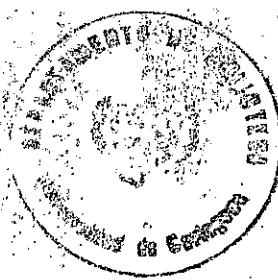
LA INDUSTRIA DE LAS FLORES Y SU IMPORTANCIA
EN LA ECONOMIA COLOMBIANA

Luis Guillermo Jimenez M
Guillermo Llorente Orozco



58739

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Cartagena, 1,984



LA INDUSTRIA DE LAS FLORES Y SU IMPORTANCIA
EN LA ECONOMIA COLOMBIANA

Luis Guillermo Jimenez M

Guillermo E. Llorente Orozco

Trabajo de Grado presentado:
como requisito para optar
el título de Economista.

Asesor y presidente:

Dr. Alberto Ruiz Velez.

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Cartagena, 1.984

LA INDUSTRIA DE LAS FLORES Y SU IMPORTANCIA
EN LA ECONOMIA COLOMBIANA



UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
Biblioteca Universitaria
Fernández de Madrid

RECTOR: Dr. Luis H. Arraut Esquivel.

Secretario General: Dr. Carlos Mendivil C.

Decano: Dr. Alfonso Osorio R.

Secretario Académico: Dra. Martha Fernández.

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Cartagena, 1,984



Cartagena, Febrero 15 de 1.984.

Señores
MIEMBROS DEL COMITE DE TESIS
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Cartagena
E. S. D.

Distinguidos señores:

Nos permitimos presentar a ustedes la Tesis de Grado
Que lleva por título "LA INDUSTRIA DE LAS FLORES Y SU
IMPORTANCIA EN LA ECONOMIA COLOMBIANA", para optar el
Título de Economista.-

De los señores miembros del comité de Tesis, se suscri-
ben, muy cordialmente,

Luis G. Jiménez M.
Luis Guillermo Jimenez M.

Guillermo Llorente O.
Guillermo Llorente O.

Cartagena, 24 de Octubre de 1.983.

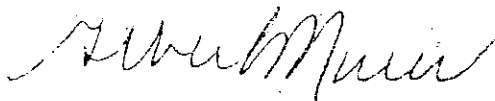
Señores Miembros
COMITE DE TESIS
Facultad de Ciencias Económicas
UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
E. S. M.

Distinguidos Señores:

Por la presente, atentamente me permito informarles que, he sido nombrado por los señores LUIS GUILLERMO JIMENEZ M., y GUILLERMO E. LLORENTE O, como Asesor y Presidente de su Tesis.-

He leído y analizado detenidamente el Anteproyecto en mención, y considero que reúne los requisitos básicos para ser sometido a estudio.

De Uds., atentamente,



ALBERTO RUIZ VELEZ.



Cartagena, 20 de Marzo de 1.984.

Señores
COMITE DE GRADUACION,
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Cartagena,
E. S. D.

Distinguidos señores:

La presente con el fin de rendir concepto sobre la tesis de grado "LA INDUSTRIA DE LAS FLORES Y SU IMPORTANCIA EN LA ECONOMIA COLOMBIANA", elaborada y presentada por los egresados Luis Guillermo Jiménez y Guillermo Llorente Orozco, para optar al título de Economistas.

Considero que los egresados antes citados, realizaron un buen trabajo sobre la industria de las flores, renglón que se ha constituido en uno de los más importantes y significativos dentro de las exportaciones no tradicionales del país, tanto por las divisas que proporciona como por la mano de obra que emplea.

Solicito a los señores del Comité, la aprobación para esta Memoria de Grado.

Felicitaciones a los señores Jiménez y Llorente, a quienes les deseo muchos éxitos en el ejercicio profesional.

James Llanos Pérez
JAMES LLANOS PEREZ,
Jurado.

7

Cartagena, 27 de Abril de 1.984.

Señores
MIEMBROS COMITE DE GRADUACION,
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Cartagena,
E. S. D.

Apreciados señores:

He leído y analizado pormenorizadamente la memoria de grado intitulada "LA INDUSTRIA DE LAS FLORES Y SU IMPORTANCIA EN LA ECONOMIA COLOMBIANA", de Luis Guillermo Jiménez y Guillermo Llorente Crozco, por lo que me permito rendir el siguiente concepto.

Siendo el cultivo de las flores en nuestro país de singular importancia para la economía, hasta el punto de constituirse hoy en día en una industria que ha tomado un gran auge, debido tanto a la comercialización del producto, como al área dedicada a la siembra de plantas productoras de flores y el volumen de empleo que genera, se hacía necesario un estudio de esta índole aunque sea la región Andina donde esté más arraigada y a pesar de la poca importancia que se le ha dado en la Costa Atlántica, debido al cuidado intensivo que requiere la siembra de algunos especímenes o los factores climatológicos de la zona o el relieve del terreno no apropiados para su desarrollo.

Es así como los mencionados señores destacan en esta investigación tanto los aspectos cualitativos como cuantitativos del problema, la contribución del sector al fomento de las exportaciones menores, como fuente de divisas, además enfatizan sobre condiciones apropiadas para el logro de una mejor calidad y un mejor volumen de producción.

En cuanto a la parte metodológica y de contenido, es un trabajo completo, serio y profundo sobre esta problemática y reúne todos los requisitos para optar al título de Economistas, felicitando a la vez a los egresados por su labor.

Por todo lo anterior solicito al Honorable Comité de Graduación sea aprobado este estudio.

Atentamente,

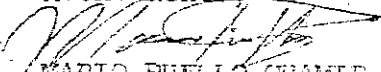

MARIO PUELLO CHAMIE,
Jurado Examinador.



TABLA DE CONTENIDO

		Pág. No.
0	INTRODUCCION	
0.1	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
0.2	OBJETIVOS	3
0.2.1	Objetivos Generales	3
0.2.2	Objetivos Específicos	3
0.3	IMPORTANCIA	4
0.4	DELIMITACION DEL PROBLEMA	5
0.4.1	Delimitación Formal	5
0.4.1.1	Espacio	5
0.4.1.2	Tiempo	5
0.4.2	Delimitación Material	5
0.4.2.1	Variable Independiente	5
0.5	HIPOTESIS	
0.5.1	Hipótesis General	6
0.5.2	Hipótesis de Trabajo	6
0.6	OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES	
0.6.1	Definiciones Conceptuales	7
0.6.2	Definiciones Operacionales	7
0.7	MARCO TEORICO	9
0.8	METODOLOGIA	12

1.	COLOMBIA Y SU COMERCIO INTERNACIONAL	12
1.1	FALTA DE RECURSOS EXTERNOS	15
1.2	HACIA METAS SUPERIORES	16
1.3	POLITICAS DEL GOBIERNO PARA INCENTIVAR EXPORTACIONES MENORES	21
1.3.1	Plan Vallejo	22
1.3.2	Cerificado de Abono Tributario (CAT)	26
1.3.3	Tasa de Cambio	35
1.4	INSTITUCIONES QUE REGLAMENTAN Y FOMENTAN LAS EXPORTACIONES MENORES	40
1.4.1	Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO)	40
1.4.2	Instituto de Comercio Exterior(INCOMEX)	43
2	ASPECTOS GENERALES DE LA INDUSTRIA DE FLORES	48
2.1	LOCALIZACION DE LOS CULTIVOS	54
2.2	TIPO DE EXPLOTACION	56
2.3	ESPECIES CULTIVADAS	56
2.4	LABORES DEL CULTIVO	58
2.4.1	Tipo de Suelo	58
2.4.2	Método de Siembra	58
2.4.3	Epoca de Siembra	59
2.4.4	Recolección	60
2.5	AREAS CULTIVADAS	61
2.6	PRODUCCION Y VALOR DE LA PRODUCCION	65



2.7	RENDIMIENTO	73
2.8	CREDITOS	77
2.9	INSUMOS	79
2.10	ASISTENCIA TECNICA	81
2.11	MANO DE OBRA	82
2.12	COSTOS	86
2.13	IMPORTANCIA DEL SECTOR	94
3	CONTROL DE LA CALIDAD FLORAL	96
3.1	CALIDAD	99
3.1.1	Factores que Afectan la Calidad	104
3.2	CUIDADOS DE POST-RECOLECCION	108
3.2.1	Respiración	109
3.2.2	Transpiración	111
3.2.3	Etileno	113
3.3.	MANTENIMIENTO DE LA CALIDAD DESPUES DE LA RECOLECCION	115
3.3.1	Agua Utilizada	118
3.3.2	Almacenamiento y Control de la Humedad Relativa	119
3.3.3	Empaque y transporte.	122
4	COMERCIO EXTERIOR	128
4.1	EXPORTACIONES	128
4.2	BARRERAS E INCENTIVOS	139
4.3	COMERCIALIZACION	142

4.3.1	Mercados	142
4.3.2	Transporte	145
5	PROBLEMAS QUE ENFRENTAN LAS EXPORTACIONES DE FLORES.	149
5.1	INFLACION INTERNA	151
5.2	TASA DE DEVALUACION	152
5.3	DEVALUACION vs INFLACION-PRECIO	153
5.4	PRECIOS-COSTOS INTERNOS-DEVALUACION	154
5.5	COMPETENCIA EXTERNA	155
5.6	PERSPECTIVAS DE LAS EXPORTACIONES DE FLORES	157
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	160
	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.	164
	ANEXOS:	
	No.1. EXPORTACIONES DE FLORES POR MES EN MILES DE UNIDADES PARA 1.977	166
	No.2. EXPORTACIONES DE FLORES POR MES EN MILES DE KILOS PARA 1.978.	168
	No.3,4,5 y 6. EXPORTACIONES DE FLORES POR MES PARA 1.979,1.980,1.981,1.982.	170 173
	No.7. CARTAGENA EXPORTA FLORES	174

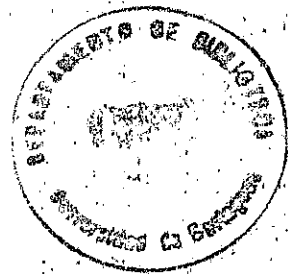
O INTRODUCCION

En los últimos años en que el país trata de aumentar las exportaciones, han surgido productos, algunos tan poco conocidos en el sector agrícola que requieren estudios en diferentes aspectos para aprovechar mejor las ventajas que estos puedan presentar. Tal es el caso de las Flores colombianas, producto que se cultiva principalmente en los Departamentos de Cundinamarca y Antioquia.

La producción de flores para exportación es bastante reciente, dado que los primeros despachos organizados se efectuaron hace aproximadamente 13 años, partiendo de la iniciativa de unos cuantos empresarios nacionales, quienes asumiendo grandes riesgos lograron superar las innumerables barreras que surgían para la producción y comercialización de un producto tan nuevo y tan perecedero como las flores colombianas que son ya tradición en los mercados de Europa y los Estados Unidos de América.

El rápido crecimiento de este tipo de cultivo dada las ventajas comparativas de Colombia, representan las mayores perspectivas para el incremento de la producción,

expansión y logro de nuevos mercados, originando el aumento de nuestras divisas en los mercados externos.



0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Siendo las Flores un producto que tiene amplia demanda en el mercado Internacional ya que viene exportandose con relativo éxito y que tiene posibilidades de ganar otros mercados en el exterior; Por qué no se amplía su producción y se mejora su comercialización, para que de esta manera se beneficien los productores y desde luego la Economía Nacional?

0.2 OBJETIVOS

0.2.1 Objetivos Generales.

El objetivo general del presente estudio es dar a conocer la importancia que tiene la industria de las flores en la Economía Colombiana.

0.2.2 Objetivos Específicos.

Identificar las áreas principales del cultivo.

Conocer el total producido, domesticamente y la cantidad destinada a la exportación.

Señalar el incremento progresivo de la mano de obra a través de los años de funcionamiento de la industria,

Conocer otras especies de flores cultivables que se exporten.

Analizar la imposición de trabas arancelarias a la exportación.

Conocer los métodos más efectivos para el control de la calidad, ya sea antes o después de la recolección.

Mostrar los problemas que se presentan en la comercialización.

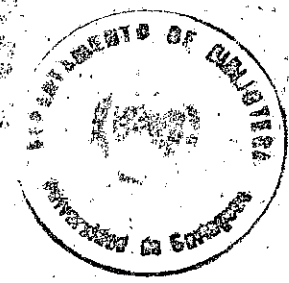
0.3 IMPORTANCIA

Dentro de las exportaciones menores del sector Agropecuario, la floricultura presenta una participación progresiva ascendente, lo que hace importante realizar este estudio investigativo ya que permitirá analizar, no solo lo relacionado con las divisas, si no también en el empleo que se genera, el incremento de la productividad del capital, trabajo y áreas incorporadas a la actividad por esta rama de importancia para la Economía Nacional.

Es importante destacar la producción y la comercialización de las flores colombianas ya que se demostrará que estableciendo buenos canales de distribución y logrando una ampliación del mercado se conseguirá mejorar los beneficios de los productores y la economía en general.

0.4 DELIMITACION DEL PROBLEMA

0.4.1 Delimitación Formal.



0.4.1.1 Espacio

El análisis de este estudio se llevará a cabo en las ciudades de Bogotá y Medellín, capitales de los departamentos de Cundinamarca y Antioquia respectivamente. (Principales productores de flores de Exportación)

0.4.1.2 Tiempo.

El período escogido para la realización del presente estudio estará comprendido entre los años 1.970-1.982.

0.4.2 Delimitación Material

0.4.2.1 Variable Independiente.

- Escasez de Lineas de Crédito.
- Existencia de Minifundios.
- Falta de integración entre los productores de flores en el área de la Comercialización.
- Trabas Arancelarias.

0.4.2.2 Variables Dependiente.

- Alza en la producción de Flores.
- Mercadeo del producto.

0.5 HIPOTESIS

0.5.1 Hipótesis General.

17

El floricultor colombiano se ve frenado en sus aspiraciones de sacar una mayor cantidad de su producción de flores, de buena calidad, al mercado; por la falta de incentivos para cultivar, los bajos precios que reciben por sus productos, por su desunión en la comercialización, la falta de una adecuada asistencia técnica y crediticia, a pesar de tener Colombia ventajas comparativas para su producción.

0.5.2 Hipótesis de Trabajo.

La escasez de líneas de crédito a los floricultores, la existencia de minifundios, las trabas arancelarias y la falta de una integración entre los productores de flores en el área de la comercialización, conforman los principales problemas para el floricultor colombiano, dificultando el mercadeo del producto aún cuando la producción tiende al alza.

0.6 OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

0.6.1 Definiciones conceptuales.

Líneas de Crédito: Existencia de transferencias de dinero a cambio de promesa de pago en el futuro. Es la financiación de la producción con anticipación a la demanda.

Ventajas Comparativas: principio que afirma que si un

país puede producir cada uno de dos productos posibles con más eficiencia que otro país, y puede producir uno de esos productos con más eficiencia que el otro, debe especializarse en el producto en el que es más eficiente y dejar que otro país fabrique el otro producto; de este modo los países tendrán más de ambos bienes mediante el comercio.

Productividad: Se denomina a la relación entre el producto de una empresa y la cantidad de factores de producción empleados para obtener ese producto, referida a una unidad de tiempo.

Arancel: Gravamen aduanero o impuesto con que el gobierno no grava la importación o exportación de un bien.

Galpones: Cobertizos grandes utilizados como invernaderos forrados con madera y plásticos.

Esquejes: Tallos o gajos que se plantan en tierra para multiplicar una planta.

Reintegro: Se le llama a la operación mediante la cual el exportador vende al banco de la república las divisas, fruto de su respectiva exportación.

Minifundio: Finca o pequeña porción de tierra en donde los productores cultivan en pequeñas áreas.

0.6.2 Definiciones Operacionales.

VARIABLES	INDICADORES	FUENTE
Escasez de Lineas	Prestamos para	

Variables de crédito	Indicador productos agrícolas.	Fuente
Existencia de mini fundios.	Areas de producción.	Asocolflores
Falta de integración entre los productores en el área de la comercialización.	Productores, mayoristas, minoristas.	Asocolflores
Alza en la producción de flores.	Rendimiento por Hectáreas.	Asocolflores
Mercadeo del producto.	Canales de distribución.	

0.7 MARCO TEORICO

La producción de flores para exportación se dió trece años atrás, por lo que se considera que es esta una actividad reciente. Su producción está básicamente orientada hacia la exportación, dadas las ventajas comparativas reales que tiene este producto. Se parte del hecho de que las flores colombianas son de una calidad excelente, y que además por las ventajas que posee, ha sido posible colocar



las a precios competitivos.

Colombia cultiva para exportar aproximadamente 10 tipos diferentes de flores entre las cuales se destacan: el Clavel, que se exporta en mayor volumen y que ha sido cultivado por muchos años en la Sabana de Bogotá a una altura aproximada de 2.590 metros; se destacan también el Pompon, el Crisantemo, las rosas, y otras.

Las flores son un producto perecedero, razón por la cual su colocación en mercados externos debe ser inmediata. El país disfruta de buenas condiciones ecológicas para su cultivo, pero no en lo referente a condiciones financieras. Los factores no estrictamente económicos, como los cambios de temperatura o de las condiciones meteorológicas, son obstáculos para la formación de flores, pero también son circunstancias que pueden ser superadas mediante la tecnificación y adecuación de las instalaciones.

La producción de flores, como la de cualquier actividad agrícola, está sujeta a contingencias especiales. Por lo demás, ya el emprenderlas se hacen presente los riesgos que traen consigo las inversiones de esta índole. Como Colombia es un país en el cual la mayoría de la producción de flores se destina a la venta en el exterior, los cultivos para exportación requieren de una dotación ade

cuada de infraestructura y de cuantiosas inversiones iniciales, las cuales dependen claro está, de la capacidad financiera del agricultor. En efecto gran parte de la inversión está representada en activos fijos. Entonces si no ha y estímulos necesarios para compensar los riesgos el desarrollo no podrá ser significativo.

La industria de las flores genera bastante empleo para mano de obra femenina no calificada; así este sector generó en 1.976 doce mil empleos y dos años despues la mano de obra ascendió a 25 mil, es decir, un incremento de más del 100%.

Son cerca de 30 los mercados en que se venden hoy día las flores colombianas. Entre los principales mercados se encuentran: los EUA, los miembros de la Comunidad Económica Europea y los países Escandinavos.

Los productores de flores Colombianos han tenido que enfrentarse a una serie de problemas desde que ellos siguieron como producto de exportación; sin embargo, las flores nunca han dejado de ser el segundo o tercer producto más importante dentro de las exportaciones colombianas despues del banano, incluido desde luego, el café; es probablemente el sector que mejor ha maximizado el uso de las ventajas comparativas que posee, para competir en el mer

cado internacional. En este sentido ha penetrado mercados como el de Europa y EUA, desplazando no solo parte de la oferta interna de sus productores nacionales, sino a los grandes competidores internacionales.

0.8 METODOLOGIA.

La metodología que se utilizará en la realización del presente estudio será la siguiente:

A través del método de la observación directa de documentos y consultas bibliográficas, que facilitarán la investigación proporcionando un análisis más amplio y detallado.

A través de revistas, folletos, artículos de periódicos, boletines, informes, entrevistas a entidades y personas que tengan que ver con el estudio y otros documentos que se utilizarán para llevar a cabo la recolección de los datos necesarios para el estudio; se utilizarán tablas y cuadros estadísticos para su posterior interpretación y análisis.



1. COLOMBIA Y SU COMERCIO INTERNACIONAL

Los problemas del Comercio Internacional de Colombia son sencillos y complejos. En primer lugar por que el país no tuvo antecedentes en este campo.

Los 300 años de la Colonia corrieron sin que nuestra gente tuviera oportunidad de experimentar o de emplear sus capacidades en las artes de comprar y vender mercancías ya que las autoridades españolas habían canalizado el flujo y reflujo y el intercambio de todo tipo de bienes por los canales obligatorios de la Casa de Contratación de Sevilla, único organismo autorizado para despachar mercancías a la colonia y para comprar los escasísimos productos que éstas podían mandar a la metrópoli. No tuvimos pues antecedentes de este tipo de negocios. Y cuando llegó la Independencia nuestra reacción fué la de abrir de

par en par las puertas de las aduanas para todos los países europeos, sin restricciones ni cortapisas, con excepción de España.

En aquel momento, Inglaterra que estaba ansiosa de apoderarse de los mercados de América Hispánica, y que había ejercido la actividad del contrato con perseverante porfía, instaló en la Isla de Jamaica un mercado libre, ampliamente surtido con los mejores productos de su industria y, con la habilidad extrema realizó una campaña de atracción para que los comerciantes de las nuevas naciones fuesen allí en busca de todo aquello que podía interesarles.

Se inició así una especie de peregrinación continua por parte de hombres de negocios que realizaban viajes hasta de seis meses, desde el interior de la Nueva Granada hasta el puerto de Kingston, centro de una actividad comercial trepidante. Para aquella época, Inglaterra había adquirido ya una gran maestría en la producción de todo tipo de mercancías de calidad excelente. Durante el siglo XIX las transacciones comerciales siguieron esta ruta, en el siglo XX se inició siguiendo el mismo camino.

Hasta 1920 en los anaqueles de las tiendas colombianas campeaban aquellos productos contramarcados con el célebre berrincho de "Made in England", atractivos y bien confeccionados.



nados.

En 1850, siendo presidente de la República el General Tomás Cipriano de Mosquera, un Ministro de Hacienda educado en Londres, Florentino Gonzalez, declaró la libertad de importaciones, fiel a la doctrina del "Libre Cambio" que entonces imperaba en la Gran Bretaña. Gonzalez creía ciegamente en esa tesis. Consideraba que cada país debería dedicarse a producir aquellos bienes para los cuales estaba en condiciones óptimas y que al mismo tiempo debería permitir que por sus aduanas entrasen sin aranceles o con tarifas muy bajas todas aquellas mercancías de tipo industrial que en otras naciones se producían en condiciones muy favorables. Esta medida así parecía razonable. Pero no era otra cosa que la enunciación de una política habilísima, mediante la cual Inglaterra podía dominar los mercados del mundo, dados sus avances en el sector industrial. Entre nosotros los resultados de las medidas de Gonzalez fueron inmediatos. En Boyacá y Santander existían algunas empresas de tejidos de lana y algodón que se vieron agobiados por la competencia externa, y los artesanos de Bogotá, que confeccionaban prendas de vestir, sufrieron el impacto de los trajes traído de Londres, para el centenar de compradores que en Bogotá vivían.

1.1 FALTA DE RECURSOS EXTERNOS

En los años iniciales de siglo XX el Comercio Internacional principió a conformarse sobre bases de cierta solidez, aunque todavía en muy pequeña escala. Del lado de las Exportaciones, junto con la remesa de oro tradicionales, aparece el café en cantidades que tiene para esa época cierto valor ya apreciable.

Este producto habrá de ser a todo lo largo del siglo que está terminando el soporte predominante de la economía. Ningún otro bien primario, ni mercancía, ni mineral, se le parece por su volumen. Por años de años el grano que se exporta produce más del 80% de las divisas que el país puede disponer. Sus ascensos y sus caídas marcan el ritmo de toda la economía. Es esa una dependencia llena de peligros que nos mantiene atados a un solo producto de mercado muy frágil, que oscila como un péndulo, y sube y baja muchas veces sin razones visibles.

Todos los gobiernos al iniciarse señalan el problema y prometen reformas para redimirnos de esa servidumbre. Pero los años pasan y el café sigue imperando como amo absoluto de nuestro comercio exterior. En 1967, por medio del decreto 444 del gobierno nacional, se adopta por fin una política que trata de romper ese estado de cosas,

abriendo las puertas y creando organismos capaces de dar impulso a exportaciones de otro género. Lo que se trataba de cambiar era aflictivo. Por largos años los ingresos totales en divisas no superaban los 500 millones de dólares, para un país que en la década de los años cincuenta superaba ya los quince millones de habitantes. De esos 500 millones de dólares 470 procedían del café. Las exportaciones distintas solo llegaban a unos 30. Aquello era lamentable. En un estudio realizado por la CEPAL sobre la disponibilidad per-capita de moneda extranjera, Colombia aparecía en el penúltimo puesto entre el resto de naciones del continente, desde México hasta Argentina. Esa condición de extrema pobreza fué nacional. Algo más perentorio aún. Teniendo posibilidades y materias primas y productos naturales no se pudo aprovechar por falta de recursos externos. Este es el caso típico en que la falta de comercio internacional detiene a un país y lo paraliza.

1.2 HACIA METAS SUPERIORES

El célebre decreto 444 de 1.967 marca un hito en la política externa del país.

Bloqueados por una intimidación absurda del Fondo Monetario internacional que, de acuerdo con el Banco Mundial,

exigía al gobierno decretar una devaluación de importancia, si Colombia deseaba seguir obteniendo préstamos y apoyos de esas dos instituciones, algunos se opusieron vigorosamente dentro del gobierno a aceptar esas condiciones humillantes y propusieron en cambio desarrollar una política de austeridad rigurosa sin temor a lo que viniera. Esa política se aceptó y de allí nació meses más tarde, el nuevo rumbo expresado en el decreto mencionado. Por primera vez en muchos años ese decreto afrontó el caso de las exportaciones en toda su plenitud. Le correspondió al Dr. Antonio Alvarez Restrepo participar activamente en la redacción y preparación de aquella parte sustantiva que trataba de crear una nueva fórmula para tratar de abrir nuevos rumbos en el comercio exterior. Por primera vez se diseñó un organismo que pudiese operar con gran amplitud frente a los mercados de ultramar, que estimule a los hombres de negocios y les ofreciera financiación y apoyo mediante informes oportunos y estudios previos de los mercados posibles, que los iniciará a asomarse al amplio panorama de lo que afuera sucedía y que los impulsara a la audaz empresa de competir bajo otros cielos.

Esa nueva política produjo de inmediato resultados efectivos. A partir de 1967 se inicia una etapa de exportaciones diversas que avanza con todo vigor a lo largo de la década de los años 70.

Los escasos millones de dólares que se obtenían de ventas distintas al café saltan rápidamente a cifras que van creciendo año tras año y logran superar este límite en varias oportunidades. Lo que entonces ocurre es como una plena demostración de la capacidad de nuestra gente para avanzar hacia metas superiores cuando se le ofrecen oportunidades y medios de acción adecuados.

La crisis mundial del comercio ha creado desde 1980 una situación de gravedad incontestable. La actividad defensiva del Mercado Común Europeo al cerrar sus puertas para muchos productos de la zona tropical privó a nuestro país de oportunidades muy valiosas. En Italia, en Francia, en Alemania, se perdieron posiciones conquistadas con esfuerzo y perseverancia. De un solo golpe se nos cerraron puertas antes amigas y sufrimos con ellos grandes y graves quebrantos tanto en el campo de la producción como en la balanza de pagos. Esta posición del Mercado Común ofrece vivo contraste con lo que antes ocurría.

Cuando terminó la Segunda Guerra Mundial los países altamente desarrollados trataron de aplicar una fórmula generosa consistente en la apertura de sus fronteras para que los demás países del mundo pudiesen vender dentro de sus mercados los bienes que producían. En todas las conferencias internacionales, en las Naciones Unidas, en la UNTACT,



en Ginebra se proclamó la nueva actitud mediante la cual para el mundo subdesarrollado no habría más restricciones ni más puertas cerradas.

Mientras Europa estuvo empeñada en la inmensa tarea de la reconstrucción de las zonas devastadas por la Segunda Guerra Mundial, la doctrina de la libertad mundial del comercio se mantuvo en las carteleras internacionales como una buena película que atraería la atención de todas las naciones. Cuando ese proceso de la reconstrucción terminó al final de la década de los 60 el comercio de las grandes naciones se fué haciendo cada vez más difícil por que los mercados Europeos que habían estado febrilmente activos durante casi 20 años se encontraron de repente con el fenómeno de la saturación. Cada país producirá los mismos bienes que su vecino y no encontraba ya mercado fácil para ellos. Quedaba el mercado posible del Tercer Mundo. Pero los países incluidos en esta denominación carecían de moneda internacional y no podían comprar sino aquellas cosas estrictamente indispensables para su supervivencia. Pausadamente en un principio y vigorosamente después se puso en marcha un proceso mediante el cual cada país industrializado trataba de defenderse, bien prohibiendo la importación de ciertos renglones o bien estableciendo cupos o porcentajes, asignados por productos o por países según el caso. También se apeló al método de elevar las

tarifas de aduana en forma tal que se hiciera imposible la venta dentro de su territorio de cualquier mercancía procedente del extranjero. La bella ilusión de la confraternidad mundial habrá muerto. Ahora solo queda la hostilidad manifiesta que había imperado durante años y que había mantenido a los países subdesarrollados prisioneros dentro del marco de su propio territorio.

Mientras esto ocurría, los países subdesarrollados como el nuestro se vieron en la necesidad imperativa de poner en marcha la política que se llamó de "Substitución de importaciones" que por sí misma implicaba una limitación al comercio mundial. Se trataba de evitar la compra de muchos bienes cuya producción era de técnica fácil o para las cuales se poseían las materias primas indispensables. Esta nueva fórmula, sometida hoy a críticas severas, dió resultados excelentes hasta el momento en que el consumo nacional fué copado. De ahí en adelante las dificultades industriales se hicieron mayores por que con frecuencia cada empresa podía producir más y ese mayor producido no encontraba mercado. De allí la importancia que para estos países tenía la posibilidad de colocar algunas de sus mercancías en otras partes.

Cuando aquello se hizo imposible sus consecuencias fueron desastrosas y allí estamos, frente a un horizonte cerrado.

Convencidos de que la paz mundial está directamente vinculada al comercio internacional que quiere más que nunca una gran comprensión y una decidida voluntad de hacer justicia a los pueblos del desventurado Tercer Mundo.

1.3. POLITICAS DEL GOBIERNO PARA INCENTIVAR EXPORTACIONES MENORES.

Las exportaciones en Colombia han venido siendo incentivadas de tiempo atrás entre otros a través del: MERCADO LIBRE DE CERIFICADOS, COMPROBANTES DE ESPORTACIONES Y LA LEY 1a de 1.959. Estos incentivos van evolucionando sistemáticamente y es así como en el año 1.960 se crea con la Ley 81 el sistema de EXENCION TRIBUTARIA. En 1.967 se constituye como sustituto al sistema anterior, el CERTIFICADO DE ABONO TRIBUTARIO (CAT), se crea el FONDO DE PROMOCION DE EXPORTACIONES (PROEXPO), organismos tendientes a incrementar las exportaciones y por lo tanto el Comercio Exterior Colombiano y así sucesivamente va naciendo un esquema general de incentivos.

Un sistema tradicional ha sido el de otorgar un tratamiento cambiario diferencial y favorable a aquellas exportaciones que se desea estimular, o sea que el exportador recibe más pesos por los dólares de sus mercancías que el



exportador tradicional (café por ejemplo); contra este método se ha pronunciado el Fondo Monetario Internacional (FMI). En efecto, una de las motivaciones para su establecimiento fué la de acabar estos sistemas que contribuyen a erradicar el mercado mundial, pero ha sido imposible el eliminarlos. Colombia sin embargo, a partir del decreto ley 444 de 1.967 unificó sus tipos de cambio y en la actualidad ya no hay fomento a las exportaciones con cambios diferenciales.

Devaluar ha sido tradicionalmente un gran incentivo a las exportaciones, pero tiene el inconveniente, entre otros, de que pronto algunos países responden con medida semejantes, lo cual torna negativa la medida. Más discretos son otros métodos, como el de Exención de Impuestos. Con anterioridad a la vigencia el decreto 444 rigió un sistema que presumía que el 40% del ingreso proveniente de exportaciones era utilidad exenta de pagar impuestos sobre la renta. El incentivo fué bueno y estimuló las exportaciones menores.

1.3.1 Plan Vallejo.

A finales de la década de los cincuenta por decreto Ley 1a de 1.959 se estableció un incentivo arancelario denomi

nado comunmente "PLAN VALLEJO", sistema de Importación Exportación, cuyo principal propósito fue aumentar la utilización de la capacidad productiva excedente en el sector manufacturero, pero que dado sus buenos resultados se le consideró como un instrumento para el fomento de las exportaciones menores. Aeste sistema se le ha denominado con este nombre por que fué propuesto al gobierno y adaptado por este cuando el Dr. Joaquin Vallejo Arbelaez desempeñó la cartera de desarrollo.

El gobierno dictó entonces un decreto Ley que consagró esta disposición básica, que ha sido tradicionalmente utilizada en muchos países interesados en fomentar las exportaciones. Entonces, se conoce como Plan Vallejo "el sistema de Importación-Exportación mediante el cual personas naturales o jurídicas introducen al país, excentos de depósito previo, de licencia y de derechos consulares y aduaneros, las materias primas y los demás insumos que hallan de utilizarse en la producción de artículos destinados exclusivamente a su venta en el extranjero."

La mecánica operacional del sistema, hoy legalizado por el artículo 172 y siguientes del decreto 444 de 1967, establece que las personas naturales o jurídicas que tengan el caracter de empresarios productores, o empresas Exportadoras, podrán celebrar con el gobierno los correspon



dientes contratos que se ajusten a esta norma. Tales con-
tratos estan sujetos a las condiciones siguientes:

- a. Celebra un contrato con el Gobierno en el que se com-
promete a importar determinados insumos o materias pri-
mas y a exportar determinadas cantidades de productos
elaborados.
- b. Se compromete a presentar ante la aduana respectiva
fianza bancaria o de compañía de Seguro u otra satis-
factoria, por el doble de los derechos que graven la im-
portación. Esta será hecha efectiva en el caso de no
cumplirse la obligación de exportar.
- c. Se compromete a llevar libros especiales de cuentas
corrientes en especia, que permiten el control adecua-
do de la ejecución del contrato.
- d. Se compromete a absorber en la fabricación de los pro-
ductos de exportación aquellos insumos de origen nacio-
nal que técnica y económicamente resulten utilizables.

El decreto mencionado introdujo una estipulación práctica
que ha sido muy útil y es la que señala el artículo 173,
que autoriza tambien a celebrar contratos de Importación-
Exportación con empresarios productores que se propongan

importar materias primas u otros insumos para elaborar artículos que, aunque no estén directamente destinados a los mercados externos, vayan a ser utilizados en su totalidad por terceras personas para producir bienes de exportación. El artículo 177 trajo otra disposición que da una mayor agilidad a empresas que se dedican a atender el mercado doméstico y el externo y es la que autoriza a quienes tengan suscritos contratos para importación de materias primas con destino a su transformación y ulterior exportación para que exporten mercancías de las previstas en el contrato que hallan manufacturado con materia prima importada antes de la fecha del mismo.

Más aún (Artículo 179), quien exporte con el lleno de los requisitos legales productos nacionales en cuya manufactura se hubieren incorporado partes o materias primas importadas que hallan cubierto impuestos de aduana, tendrán derecho a que se le otorguen licencias para importar de aquellas partes o materias.

Este derecho debe utilizarse en un término no superior a un año, contado a partir de la fecha en que se hizo la respectiva exportación. Esta última disposición es, pues, en la práctica mucho más útil que el mismo llamado Plan Vallejo, aunque este último tiene la ventaja de que por ejemplo, admite se fijen de antemano las cantidades de

materias primas que se consideran se desperdician en la manufactura.

1.3.2 (Certificado de Abono Tributario (CAT))

Por consideraciones fiscales y de orden administrativo fué reemplazada la medida EXCENCION TRIBUTARIA por el "CERTIFICADO DE ABONO TRIBUTARIO CAT".

Consiste, descrito simplemente, en que los exportadores de cualquier producto diferente al café, maderas en bruto y cuero, se le otorga CAT, los cuales equivalían al 15% del valor reintegrado por tales exportaciones. A partir del año 1975 este subsidio sufrió una variación considerable ya que prácticamente se eliminó para las exportaciones de tipo industrial, y para las exportaciones agrícolas se redujo al 7%. Este certificado sirve para pagar cualquier clase de impuesto al fisco, pudiendo ser utilizado unos meses después de su expedición, es un documento al portador y de libre negociabilidad. Este es un documento expedido por el Banco de la República con el cual se pueden pagar impuestos nacionales, tributos sobre la renta y complementarios, aduanas y ventas. El CAT tiene vencimiento a los dos años y puede ser utilizado a los tres meses para manufacturas y seis meses para productos



primarios.

Desde su funcionamiento, la principal modificación introducida al CAT consistió en elevar su nivel máximo al 15%. Eso quiere decir que en el momento en que el exportador de un determinado producto (al cual se le asignó ese porcentaje del Cat) reintegra al banco de la República las divisas correspondientes a esa venta, recibe por cada dólar 15 centavos de dólar que es el incentivo a su actividad; el gobierno aumentó el porcentaje del CAT para aquellos productos que presentan los mayores problemas para su colocación en los mercados externos.

Si bien el CAT representa un alto costo fiscal para el estado (se estima en \$8.000 millones en 1983), el mismo fisco recupera esa suma y mucho más a través de la llamada Cuenta Especial de Cambios. En los actuales momentos el Gobierno anunció para el próximo año de 1984, la elevación al 20% del nivel máximo del CAT, instrumento que otorga a manera de incentivo a las exportaciones menores y cuyo tope es hoy del 15%. Ese tope será consedido especialmente a productos de exportación originarias del sector agropecuario, a fin de hacerlas competitivas en los mercados internacionales.

Para la vigencia de 1984, el CAT tendrá cuatro niveles:

de 5, 10, 15 y 20%, y que su costo fiscal será de aproximadamente \$10.000 millones. En el presente año los niveles del CAT son diferentes, pero el tope máximo apenas llega a un 15% que, de todas maneras, es superior al 2% que rigió en 1982. El decreto respectivo fijando los niveles de ese incentivo para 1984 será expedido antes de finalizar agosto del presente. Esta norma estará condicionada a la aprobación en el parlamento de una Ley Marco para el comercio exterior colombiano, iniciativa que contempla la posibilidad de que el CAT sea modificado en el transcurso del período de su vigencia, con lo cual se superarán problemas de competitividad que en un momento dado tenga un producto de exportación.

La decisión de aumentar al 20% el nivel máximo del CAT tiene directa relación con lo que ha venido ocurriendo en el sector externo de la economía en los últimos años. La caída de las exportaciones creó en 1982 el más cuantioso déficit comercial y para 1983 se espera una situación similar, aunque en menos porcentaje. Esa caída tiene su impacto negativo sobre las reservas internacionales de Colombia, que también se han venido reduciendo.

Los recursos destinados para el CAT no estarían siendo utilizados en su totalidad, debido al menor ritmo de las ventas a los mercados externos.

Además de la decisión de aumentar los niveles del CAT a un máximo del 20%, Colombia reacondicionará toda su política de Comercio Exterior mediante la creación del CERT-Certificado de Reintegro Tributario, mecanismo que reemplazará al CAT, manteniendo las mismas características, pero que por su flexibilidad se condicionará a las necesidades que tengan los exportadores en el mercado internacional.

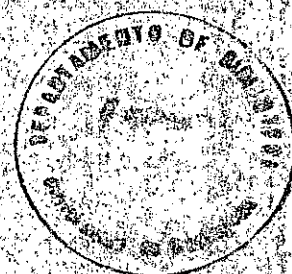
Al defender las iniciativas de ajustar el CAT a las normas internacionales del comercio internacional y convertirlo en el CERT, se ha estructurado con esto una nueva estrategia industrial que fundamentalmente el gobierno ejecutará sobre cuatro puntos primordiales que serán los básicos para reactivar la demanda interna:

- Fomento de la Industria de la Construcción -

- Desarrollo de la Industria de Bienes de Capital -

- Industria Automotriz -

- Fomento a Procesamiento de Alimentos -



El decreto 2395 y La Ley Marco: Si bien el gobierno nacional expidió el 22 de agosto del presente año(1983) el Decreto 2395, que determina la cuantía, condiciones y oportunidad para obtener el CAT para 1.984, sin introducir modificaciones sustanciales, es necesario tener en cuenta que desde noviembre del año pasado(1982) el Ejecutivo presentó a consideración del Congreso un Proyecto de Ley Marco que, entre otras cosas, modifica sustancialmente el régimen legal que lo sustenta.

En efecto, en desarrollo del proceso de instrumentación previsto por la Reforma Constitucional de 1967 y en particular del ordinal 22 del Artículo 76 y el Artículo 120 de la Constitución Nacional, el Ejecutivo presentó a consideración del Congreso el Proyecto de Ley Marco Número 14 mediante la cual se expedirían "normas generales a las cuales debe sujetarse el gobierno nacional para regular algunos aspectos del Comercio Exterior Colombiano. El Artículo 2º sustituye el CAT por el Certificado de Reembolso Tributario (CERT), documento este último al portador, gravable y libremente negociable.

Existen dos diferencias fundamentales entre el CAT y el CERT. La primera se refiere a la facultad que tendrá el gobierno para modificar en cualquier momento los niveles del CERT otorgados a las exportaciones de bienes y servi

cios, situación que contrasta con la rigidez establecida desde la creación del CAT, y en la actualidad con la Ley 67 de 1979 en su Artículo 6o., mediante las cuales las revisiones anotadas han de realizarse antes del 30 de agosto de cada año; además abre la posibilidad para otorgar el CERT a las exportaciones de servicios, política a todas luces conveniente, pues hacia el desarrollo de este sector se dirigen las fuerzas motrices de toda economía de mercado.

Así además de la facultad para adecuar este importante instrumento a la realidad del comercio exterior, el gobierno podrá, sobre la base del valor exportado, fomentar las exportaciones de valor agregado, fomentar las exportaciones de valor agregado, impulsar la adopción de nueva tecnología, aprovechar el mercado externo e incentivar las exportaciones intensivas en mano de obra.

En segundo lugar, y teniendo en cuenta las pautas generales del artículo 10o.-"facilitar el desarrollo y aplicación de los tratados internacionales vigentes" y "adecuar en forma permanente la legislación nacional a los cambios del comercio internacional", el articulado podría constituir un avance significativo para adecuar el CERT a las exigencias de competencia jurídica del país en el exterior. Conviene en este momento resaltar un punto relati

vo al CAT. Bien conocido es el hecho que el Departamento de Comercio de los EUA presume que el CAT es un subsidio y por este hecho los floricultores, los exportadores de chaquetas y bolsos de cuero y textiles han tenido que renunciar parcial o totalmente al CAT para evitar la Imposición de Derechos o Aranceles Compensatorios del supuesto subsidio otorgado por el gobierno nacional. Así, en principio, una necesidad adicional para eliminar el CAT surge de la interpretación que da el Departamento de Comercio de los Estados Unidos al Código de Subsidios del GATT. Por otro lado, en caso de que Colombia adhiriera al Código, podría tener problemas o denuncias ante el comité de signatarios relativas al CAT. Para evitar estos inconvenientes, el CERT tendría que ser en la práctica una verdadera devolución de impuestos indirectos, cuyos niveles resulten de un estudio que determine la cuantía y esta blezca la causalidad entre ella y el CERT. De allí en lo que atañe al código, el CERT tendría que (suscribirse) circunscriptarse a la devolución de impuestos indirectos de bienes y servicios sobre la producción y comercialización externa que supere los impuestos que se generarían si fuesen para el mercado nacional. En cuanto a la devolución de impuestos indirectos en cascada aplicados en etapas anteriores del proceso de producción y comercialización externa de bienes, esta deberá estar circunscrita a los impuestos generados por los bienes materialmente incorpo

44

rados a los productos de exportación, tales como impuestos a las ventas de los textiles incorporados en la producción de confecciones de exportación.

En esencia, preocupa que el CERT se utilice para devolución de "contribuciones pagadas por el exportador" (Artículo 40., Ord. 1), pues la devolución de contribuciones pagadas al ISS, ICBF y otros impuestos directos tendría los inconvenientes prácticos que ponen en peligro el CAT frente a la Ley de Comercio de los EUA y el código de Subsidios del GATT. Con todo, la utilidad práctica dependerá del desarrollo e implementación rigurosa del CERT que tome en cuenta las necesidades del país y las limitaciones del entorno comercial e internacional. De llevarse a cabo este propósito, el CAT para 1984 sería el último de la serie concebida en los años concuentas y el surgimiento de un nuevo incentivo que vendría a constituir uno de los pilares de la política de promoción de exportaciones.

47696

De vuelta al presente, conviene resaltar que pese a la rigidez del marco jurídico en vigencia, el decreto 2395 se fundamenta en criterios que en la práctica superan los objetivos señalados en años anteriores.

Bien conocido es el hecho de que el CAT ha sido ante todo y en especial desde 1977, un mecanismo de compensación



del atraso cambiario. En la actual coyuntura, el Gobierno no prestó especial atención a la distorsionada realidad comercial de nuestros vecinos comerciales, disdibujada por múltiples factores, entre ellos las medidas proteccionistas implementadas, los incumplimientos de los compromisos adquiridos dentro del grupo andino, y las devaluaciones competitivas de los países miembros de la ALADI. De análoga manera el gobierno ha favorecido al sector agropecuario, del cual depende no solamente la política antiinflacionaria del país, sino también la solidez de la Balanza Comercial del país.

Dada la importancia de las Sociedades de Comercialización Internacional, de cuya estructuración y consolidación dependerá la buena marcha de las exportaciones menores, el decreto contempla un considerable aumento del incentivo otorgado.

Por último y con el fin de estabilizar en lo posible los ingresos de exportación en momentos difíciles como los actuales, el gobierno nacional definió los valores del CAT para 1983. cuya asignación presupuestal asciende a \$10 mil millones, con un incremento del 25% en términos reales en relación con lo asignado para este mismo año.

1.3.3 Tasa de Cambio

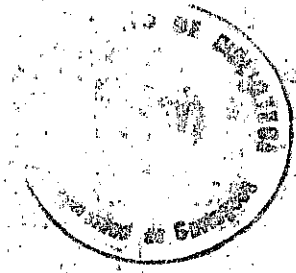
Antes de que existiera el decreto Ley 444 de 1967, en Colombia se demoraba la modificación del tipo de cambio por períodos más o menos largos lo cual daba lugar a desequilibrios muy serios en la balanza Comercial y en la Balanza de Pagos. En los años inmediatamente anteriores a 1967 la economía de los EUA mostró una gran estabilidad y, por lo tanto, los precios internos casi no se modificaban, en tanto que en Colombia se sufría de una moderada o rápida inflación según las circunstancias. El hecho era que faltaban las divisas por que todo el que podía se dedicaba a importar ya que el producto extranjero salta en Colombia a precios muy bajos, gracias a la tasa de cambio reducida. Por esta circunstancia aquél que obtenía una licencia de importación se enriquecía rápidamente y esa licencia para importar tenía un valor que funcionarios desonestos del Control de Cambios e Importaciones vendían por ejemplo a un peso por dólar que en aquél entonces representaban un 40% del valor de importación.

Con un cambio fijo y un aumento de precios internos, al poco tiempo los productos colombianos resultaban notablemente costosos en el exterior en tanto que los productos extranjeros resultaban a niveles de precios sumamente bajos en Colombia. Así resultó que en 1966 y 1967, las re

servas legales del Banco de la República, y por lo tanto del país, alcanzaron a ser negativos. Es decir las deudas del Banco de la República en el exterior eran muy superiores a las divisas que tenía en existencia dicho banco.

En el pasado la fijación del tipo de Cambio durante un largo período de tiempo y luego su enorme devaluación causaban traumatismos sumamente serios para la economía del país. En 1947 la Tasa de Cambio se había fijado en \$ 1.75 pesos por dólar que se modificó en 1949 a \$1.95 y volvió a subir en 1951 a \$2.50. Apartir de ese año y durante 5 años se mantuvo, por razones de orden político, ese tipo de cambio y durante mucho tiempo, en aquél entonces, se discutió si el Tipo de Cambio debía subir a \$3.00 a \$5.00 o a \$7.00 por que no había pauta que determinara la Tasa de cambio.

Y llegó en 1.967, durante el gobierno del Dr. Carlos Lleras Restrepo, cuando se introdujo un ingenioso sistema de modificación diaria de cambio que ha permitido una subida lenta de acuerdo con las necesidades de equilibrio de Balanza de Pagos que ha venido funcionando bastante bien hasta nuestros días. Para poder comprender en forma sencilla cómo funciona el cambio internacional debemos indicar que los tipos de Cambios "son niveles de equilibrio entre la moneda nacional y la moneda internacional, que



comunmente es el dólar.

Haciendo caso omiso del aumento de precios de determinados artículos que pueden influir notablemente en la Balanza de Pagos, la tasa de cambios debe fijarse a un nivel que permita un equilibrio entre los precios externos con los internos con el objeto de que se logre estabilidad o movimiento armónico entre la compra de bienes al exterior y la venta al exterior de bienes nacionales.

Abolido el patrón oro cada país puede fijar el valor de su moneda en relación con las monedas extranjeras, según la conveniencia, y lo que permiten las leyes naturales de la oferta y demanda según el precio.

Estamos seguros que con un ejemplo será más fácil entender la forma como deben manejarse los Tipos de Cambio y el fenómeno Colombiano. Así si los precios en EUA y en Colombia están equilibrados, la Balanza de Pagos no se modificará exageradamente en forma positiva o negativa. Pero si los precios internos en Colombia aumentan el 25% a un tipo de cambio fijo, también los productos colombianos valdrán un 25% más en los EUA, pero si a su vez en los EUA aumentan los precios internos en un 10%, significa que en realidad el precio de la moneda colombiana en el exterior es solo de un 15% más alto de lo que exigiría el

equilibrio cambiario.

Como buena ciencia social que es, en economía no hay solo una solución para cada problema. Por ejemplo, si se aumentan los aranceles de importación para algunos artículos, entonces el producto extranjero saldrá a precios más altos y no se importará; también sucede lo mismo cuando se prohíbe la importación de algunos bienes para defender el trabajo nacional.

Veamos que ha sucedido en Colombia en los últimos años. Si suponemos que en 1973 existió una tasa de Cambio de equilibrio en el país, con precios estables de los productos de exportación y de importación, podemos ver en el CUADRO No.1 lo que ha sucedido al suponer una tasa real de cambio a precios de 1.973.

CUADRO No. 1

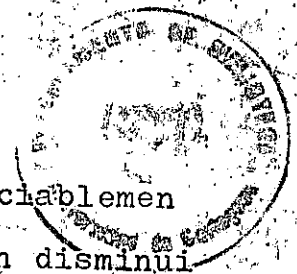
AÑOS	AUMENTO DE PRECIOS (2)			TASA DE (%)
	Colombia	EUA	Diferencia	
AUMENTOS				
CAMBIO				
1.973(1)	_____	_____	_____	
1.975	30.5	21.1	29.4	30.8
1.977	38.2	12.7	45.5	18.9
1.979	47.3	19.7	27.6	15.2
1.981	52.2	25.3	36.0	28.1

(1) Base: 1.973

(2) Costo de la vida.

Como se podrá observar, el incremento de la diferencia de los precios entre EUA y Colombia fué del 29.4% en el período de 1973 a 1974, pero la tasa de cambio aumentó en el 30.8%, lo que significa que se mantuvo la tasa de cambio a niveles muy equilibrados suponiendo precios de 1973. Sin embargo hasta 1981, hay una diferencia muy grande entre el aumento de los precios internos de Colombia, deducidos los precios internos de los EUA, con el aumento de la tasa de cambio. Es decir que para mantener un equilibrio en la balanza de cambios a precios de 1973, se ha debido acelerar apreciablemente desde 1975 la devaluación de la moneda colombiana con relación al dólar. Entonces surge la pregunta: Por qué las reservas colombianas han aumentado apreciablemente en el período 1975 a 1981?

En dicho período se registraron aumentos muy apreciables de los precios internacionales de los productos de exportación de Colombia que incluyen el café, el algodón, el azúcar y otros de menor importancia; también en ese período se registró, aún cuando no existen cifras por ser un comercio ilegal, un inmenso volumen de ingreso de moneda extranjera debido a la venta en el exterior de elementos como marihuana y otros alucinógenos. Pero esa época de oro parece que ya ha pasado, y nos veremos enfrentados a una situación de balanza de cambios opuesta a los indicios anteriormente.



Dado que ultimamente han comenzado a bajar apreciablemente las reservas internacionales de Colombia, han disminuido las exportaciones y han aumentado apreciablemente las importaciones, sumado a una situación en que muchas empresas y empresarios se han visto enfrentados a una competencia injusta externa estimulada y av veces patrocinada por el gobierno, ha hecho pensar que la única solución sería una devaluación grande. La verdad es que no existe ninguna razón para hacer una devaluación de este tipo creando traumatismos tremendos como sería "un aumento de precios internos" gracias fundamentalmente al factor Psicológico y en parte tambien al hecho real de que una tasa de cambio muy alta causaría alza de precios de muchas materias primas y tambien de productos terminados que consumimos en el país.

Tambien una devaluación masiva o enorme arruinaría a muchas personas, incluyendo al gobierno que se ha endeudado apreciablemente en el exterior, fenómeno que ya está golpeando tremendamente la economía de algunos países latinoamericanos. Por último, no sería conveniente un alza tan grande debido a que enriquecería a un grupo de personas o de empresas que previsivamente, o por suerte, mantienen altos inventarios de procedencia extranjera. Lo lógico es que se recurra a una devaluación diaria, quizá a un ritmo más elevado del que se viene registrando ahora.

de manera que supere la diferencia que hay entre precios internos y externos, con el fin de llegar a un equilibrio.

1.4 INSTITUCIONES QUE REGLAMENTAN Y FOMENTAN EL COMERCIO EXTERIOR.

Desde hace varios años el país ha venido adelantando una política de comercio exterior dirigida, fundamentalmente a lograr una expansión y diversificación continua de las exportaciones, a la vez que se crean organismos que reglamentan el comercio exterior del país, como lo son el INCOMEX y PROEXPO).

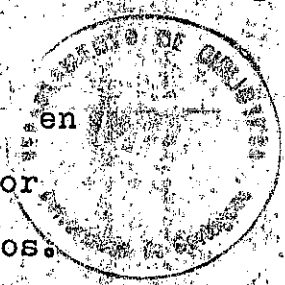
1.4.1 Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO).

El fondo de promoción de exportaciones PROEXPO fué creado mediante Decreto Ley 444 de 1.967, como una persona jurídica autónoma, es una empresa comercial del estado con carácter de establecimiento de crédito, anexa al Banco de la República (Banco Emisor). Para la coordinación de sus actividades con la política general del gobierno, el fondo se halla vinculado al Ministerio de Desarrollo Económico. El Fondo de Promoción de Exportaciones tiene por objeto incrementar el comercio exterior y fortalecer

la Balanza de Pagos de Colombia mediante el fomento y diversificación de las exportaciones, actuando en armonía con los programas de desarrollo económico y social del gobierno nacional.

A fin de que los exportadores cuenten con recursos financieros suficientes y oportunos en tal forma que puedan competir en los mercados externos, el Fondo otorga crédito al sector exportador ya sea en forma directa o a través de intermediarios financieros (bancos Comerciales y Corporaciones Financieras) con tasas de interés a plazos favorables en comparación con el mercado normal de capital, para las siguientes destinaciones:

- Capital de trabajo; Compra de Materias primas, pago de salarios, energía y otros productos que van a ser exportados, a través de operaciones de pre-embarque a las empresas dedicadas a la producción, almacenamiento o venta de productos destinados a la exportación.
- Para la adquisición de activos fijos: de empresas nuevas o para ampliación de las existentes que se dediquen primordialmente a la producción de bienes exportables, así como la financiación de sistemas de transporte internacional y almacenamiento de productos destinados a la exportación, riego o drenaje.



- Para operaciones de financiación de post-embarque: en moneda extranjera, dirigida a compradores del exterior para facilitarles la adquisición de bienes colombianos.
- Para financiar la inversión: de personas naturales o jurídicas en la creación y/o ampliación de compañías comercializadoras, para la financiación del capital de trabajo de las mismas, así como para financiar las inversiones en activos fijos que esten relacionados con las funciones de tales empresas.

PROEXPO realiza labores de fomento y promoción encaminadas a lograr un activo incremento y diversificación de las exportaciones diferentes del café en grano. Tales labores pueden dividirse en :

- a. Promoción interna: por intermedio de su oficina principal de Bogotá y sus diez oficinas regionales ubicadas en las principales ciudades de país, proexpo desarrolla las siguientes actividades: de Mercadeo, de Fomento, de Promoción de sociedades de Comercialización Internacional, de Promoción de Parques industriales y de Centros de Convenciones.
- b. Promoción externa: se realiza principalmente a través de sus 18 oficinas comerciales ubicados estratégicamente

en los más importantes mercados extranjeros. Las actividades esenciales de promoción externa son: de Mercadeo , Participación en Ferias y Exposiciones, Misiones Comerciales, Subcontratación Internacional y Promoción de Exportación de Servicios.

1.4.2 Instituto Colombiano de Comercio Exterior (INCOMEX)

El 4 de diciembre de 1968 se creó el INCOMEX, con domicilio en la ciudad de bogotá y con dependencia en otros municipios del país, gracias a la lucha del Dr. Jorge Valencia Jaramillo bajo el gobierno del Dr. Carlos Lleras Restrepo para dotar al país de un organismo con suficiente flexibilidad administrativa y agilidad operacional como los que exigen el manejo de las relaciones comerciales internacionales. El INCOMEX, es la institución encargada de ejecutar la política del gobierno en materia de Comercio Exterior y actúa en estrecha relación y coordinación con otras entidades gubernamentales que desarrollan labores complementarias o similares especialmente con el Ministerio de Relaciones Exteriores, la Dirección General de Aduanas y el Fondo de Promoción de Exportaciones PROEXPO.

Gracias al mecanismo de los registros, es posible mantener un control sobre la composición y destino de nuestras ex

portaciones e importaciones sobre la utilización para fines prioritarios de nuestras divisas; para garantizar una industrialización eficiente, descentralizada y que proteja al medio ambiente; para impedir abusos y competencia desleal tanto interna como externa. El Instituto de Comercio Exterior INCOMEX tiene las siguientes funciones generales entre otras:

- Formula recomendaciones al gobierno nacional sobre la política que debe adelantarse en asuntos relativos al Comercio Exterior y las medidas que deben adoptarse para alcanzar las metas propuestas.
- Fija las metas y programas de exportación del país con base a los planes sectoriales de desarrollo.
- Adelanta estudios con el fin de promover el aumento y diversificación de las exportaciones.
- Presta asistencia a los exportadores en estrecha coordinación con PROEXPO.
- Adelanta estudios de los mercados externos de los cuales el país puede ser proveedor actual o potencial.
- Estudia la política general de los sistemas especiales

de importación-exportación, prepara los contratos relativos a tales sistemas y vigila su desarrollo.

- Prepara las listas de bienes de libre importación, prohibida importación y licencia previa.

- Expide certificado de origen.

- Interviene en la preparación de los estudios referentes a las negociaciones colombianas adelantadas sobre convenios comerciales bilaterales o multilaterales, sobre productos tales como; café, azúcar, banano, etc.

- Registra las importaciones y exportaciones, acepta, cancela y hace efectivos, en su caso, las garantías que deban constituirse ante el instituto; y lleva las estadísticas correspondientes.

La dirección y administración del INCOMEX, está a cargo del Consejo Directivo de Comercio Exterior, presidido por el ministro de Desarrollo Económico y del Director, quien es el representante legal; está compuesto por: El Ministro de Desarrollo Económico, el Ministro de Relaciones Exteriores, el Ministro de Hacienda, el Ministro de Agricultura, Jefe del Departamento Nacional de Planeación, Gerente del Banco de la República, Gerente del IFI, Gerente de

Fedecafé, Director de PROEXPO, Director del INCOMEX.

Desde su creación en 1.968 el INCOMEX ha desempeñado un papel de señalada importancia en el desarrollo económico del país, en la medida que ha tenido a su cargo la ejecución de las políticas Gubernamentales en el campo del comercio exterior.



2. ASPECTOS GENERALES DE LA INDUSTRIA DE FLORES

Relativamente se puede considerar la Industria de las flores para exportación como nueva o reciente ya que los primeros despachos organizados se efectuaron hace aproximadamente trece años, dada la iniciativa de algunos empresarios nacionales, que asumiendo grandes riesgos, lograron superar las innumerables barreras que surgían para la producción y comercialización de un producto tan nuevo y a la vez perecedero como las flores.

Poco a poco los obstáculos que se presentaron tanto técnicos como comerciales fueron separados, y las flores Colombianas fueron ganando terreno en su penetración de los grandes mercados. El proceso de aprendizaje e innovación para adecuar la incipiente producción tanto a las condiciones del país como a las exigencias internacionales, y

60

su implementación en campos como el del transporte y los insumos fué complejo y dispendioso, para quienes debían entrar a competir con productores de tan larga experiencia y tradición como Holanda, EUA, Francia, etc.

Los logros alcanzados fueron básicos para redoblar esfuerzos en el mejoramiento de la calidad, en la diversificación de la producción y en el desarrollo de una política más coherente en cuanto a la producción y mercadeo. En el surgimiento y desarrollo de esta actividad influyen factores que se pueden resumir:

- a. Unas buenas condiciones ecológicas del medio, fundamentales para desarrollar los tipos de flores que se producen actualmente.
- b. La iniciativa y capacidad empresarial de los cultivadores nacionales.
- c. La existencia inicial de Ventajas Comparativas reales, particulares por el menor costo de la mano de obra, de transporte y demás insumos, que permitieron colocar los productos a precios competitivos en el mercado internacional.
- d. La acelerada asimilación y adaptación de técnicas forá

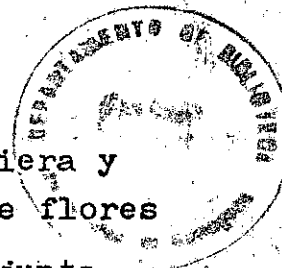
neas, las cuales fueron básicas para la tecnificación y nacionalización de los procesos productivos.

e. La calificación del personal a nivel técnico y operativo, lo cual se ha traducido en eficiencia en el proceso productivo.

f. Vale la pena destacar el efecto impulsador que tuvo el Certificado de Abono Tributario CAT, eje central de los incentivos del Gobierno a las exportaciones menores así como la política crediticia adelantada a través de PRO EXPO.

Todos estos factores, especialmente el papel jugado por el factor humano, son el soporte para las flores colombianas de que compitan en calidad con los Holandeses o Franceses, para que se exporten a más de 30 países diferentes como el Japón y Australia, y para que hoy sean el tercer renglón en las exportaciones agropecuarias no tradicionales, el quinto en la generación de divisas dentro de las exportaciones menores.

La representación de los exportadores de flores, y la defensa de sus intereses y objetivos se adelantan a través de la Asociación Colombiana de Exportadores de Flores ASO COLFLORES, entidad gremial sin ánimo de lucro, sus orígenes se remontan hacia 1.970, fecha en la cual surgió



la necesidad de crear una institución que defendiera y representara los intereses de los exportadores de flores contribuyendo a su vez a trazar una política conjunta que promoviera y estimulara el desarrollo de la actividad.

Por otra parte, los pequeños productores formaron una cooperativa de cultivadores de flores denominada "Coflosa" y en un principio contó con al rededor de 40 afiliados, y quienes son empresarios de pocos recursos para aplicar una tecnología eficiente y que es un factor muy importante en el cultivo de flores.

Los estimativos para el presente año permiten suponer que los ingresos obtenidos por la actividad alcanzarán los 130 millones de dólares, hecho que la sitúa como el renglón de mayor crecimiento dentro de las exportaciones menores.

La floricultura y en general el cultivo intensivo, constituyen la modalidad agrícola más avanzada del mundo; en este renglón estamos a la par y en algunos puntos superamos a los países agrícolas más avanzados, como los EUA, ya que inundamos a esos países con productos de igual o mejor calidad y menor precio, por medio de fantásticos métodos de cultivo, manejo y transporte. Este milagro de organización, esfuerzo técnica es todavía relativamente des

conocido entre nosotros. En este trabajo de investigación y en la medida de su desarrollo trataremos de destacarlo.

Primavera con Flores Colombianas: ^{1/} en la Berenplatz de Berna, en la primavera, se organizan pequeños y bellos mercados bajo toldas, de artesanías y frutas que bajan de las montañas y campos Suizos, y flores. Flores de Cota, Cundinamarca (el otro lado del mundo), frescas, vistosas y recién cortadas. Esto, a decir verdad, no es cualquier cosa.

Cómo se logra? Asociemos el proceso, arbitrariamente, con cinco áreas: "la obtención de buenas variedades de flores y su adaptación a nuestro medio"; "las técnicas y equipos de tierras, siembras e invernaderos"; "la utilización óptima de nuestra mano de obra"; "los métodos de conservación, clasificación y transporte de las flores a todas partes del mundo"; "y las técnicas de mercadeo en esos sitios.

Una Aventura en Varias Naciones: ^{2/} la producción de flores, como cualquier aventura humana, es el resultado de la contribución de muchas personas y países. Así, las variedades de flores de empresas colombianas que inundan el mer

1/, 2/; DEVIS ECHANDIA ENRIQUE, La Floricultura Colombiana; Correo de los Andes (2o trimestre de 1.983).

cado de los EUA fueron en gran parte creadas en ese mismo país. Y a través de rígidos controles sanitarios, y trabajos a nivel genético en avanzados laboratorios tanto en el exterior como en algunas de nuestras más grandes empresas, se crean y reproducen cada una de las pequeñas plantas y se adaptan a nuestras condiciones de luminosidad y temperaturas en la Sabana y en la Ceja-Rionegro.

Al llegar o salir de Bogotá en avión, los viajeros observan las enormes extensiones cubiertas de techos de polietileno: en gran parte, estos invernaderos han sido un desarrollo nuestro. Y bajo esos techos se mantienen condiciones controladas (o por lo menos vigiladas) de temperatura y humedad; para ello, se han desarrollado avanzados sistemas de aireación y sellamiento, calentadores de aire por radiadores de vapor, y un sinnúmero de diversas técnicas que le dan a las matas las condiciones óptimas en cada etapa de su vida. Igualmente, el suelo está sujeto a extraordinarios sistemas de riego gota a gota en cada mata y de fertilización exacta e impresionantes sistemas de control y combate de enfermedades y plagas, que incluyen avanzados sistemas de esterilización (o pasterización) de la tierra por vapor subterráneo, utilizando calderas desarrolladas totalmente en Colombia según los deseos de los floricultores, que utilizan nuestro carbón y se mueven sobre llantas.

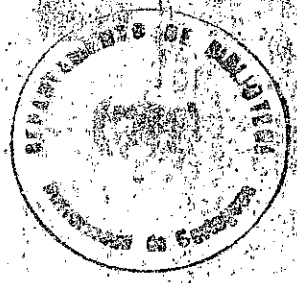
Un ejército de agronomos, ingenieros, administradores, cosechadoras, mecánicos, de inteligencia y recia capacidad de trabajo, finamente organizados, hacen posible este proceso, que no sería posible en todos los sitios del mundo. Aquí es donde está la esencia del proceso. Si este sistema pudiera ser extendido a la producción de alimentos de alimentos con la misma viabilidad económica, Colombia llegaría a ser importante productor mundial de aquellos esenciales.

No todo, sin embargo, es color de rosa. Hasta este año, el mercado de la flor en el mundo pasó por una etapa de primida durante dos años en que el futuro de esa industria llegó a cuestionarse seriamente. Sin embargo, las circunstancias del mercado cambiaron favorablemente, y en el presente año se logró recuperar la antigua (y merecida) bonanza.

2.1 LOCALIZACION DE LOS CULTIVOS

Actualmente existen cerca de 80 empresas productoras y exportadoras de flores que se encuentran en su mayoría localizados en dos principales centros de producción:

- La Sabana de Bogotá, en donde se produce el 80% de flo



res para exportación.

- La Zona de Rio Negro y la Ceja en el Oriente de Antioquia. Es de anotar la novedad que presenta el departamento de Antioquia al haber cambiado su producción de claveles a crisantemos y pompones, fenómeno que obedece a condiciones ecológicas. Hay, además, otros cultivos de exportación en Píendamó (Cauca) y Buga (Valle), que presentan ecologías más adecuadas para la producción de crisantemos, claveles y pompones, en una vasta gama de variedades y colores.

Es de importancia anotar, que la producción de flores para exportación está concentrada en la Sabana de Bogotá, con algo más del 90% del área. Esta concentración obedece a varios factores, entre los cuales se puede destacar, la existencia de una ecología apropiada para la producción de flores, la disponibilidad de transporte aéreo en los centros de consumo y la facilidad de encontrar suficiente mano de obra.

Los follajes ornamentales que se exportan tradicionalmente de Buga, (Valle), Fredonia (Antioquia), Manizales (Caldas), (espárragos, áraceas, etc) presentan incrementos en la producción. Áreas cultivadas. Así mismo empiezan a surgir nuevos viveros destinados a la producción y exportación.

tación de plantas ornamentales.

2.2 TIPO DE EXPLOTACION.

La producción o explotación de flores para exportación es de tipo empresarial, con niveles de tecnificación muy altos. Se calculó que para 1973 existían unas 164 has, en producción, cuyo valor total fué más o menos de 300 millones de pesos y utilizando en forma directa la fuerza de trabajo de 6.000 trabajadores, de los cuales aproximadamente el 70% es mano de obra femenina; al finalizar 1973 se completaron 200 hectáreas. Para 1982 existían unas 1200 hectáreas en producción, empleando aproximadamente unos 47 mil trabajadores y su valor fue de US\$ 113.9 millones.

2.3 ESPECIES CULTIVADAS

Colombia cultiva y exporta aproximadamente 16 tipos diferentes de flor, entre los cuales se destacan:

- El clavel
- El pompon
- Crisantemos
- Rosas

tipos cuyos volúmenes de exportación suman el 95% del to

total. Existen otros tipos diferentes de flor tales como; el Statice, Margaritas, Clavel Miniatura, Gipsophilia, Gerberas, Aster y Buquets de flores surtidas, que son el fruto de la política en la diversificación de la producción adelantada por los cultivadores.

Algunas de las empresas se especializan en el cultivo de una o de dos variedades de flores, y otras, por el contrario, llegan a producir hasta ocho variedades distintas.

A continuación en la TABLA No. 1, se pueden observar los diferentes tipos de flor exportados durante el período comprendido entre 1.978 y 1.982, discriminados según su participación e importancia comercial.

TABLA No. 1

PRINCIPALES TIPOS DE FLOR EXPORTADOS

TIPOS DE FLOR	Participación en %				
	1.978	1.979	1.980	1.981	1.982
Clavel	62	61	55	57	55
Pompon	21	20	24	19	18
Crisantemo	8	10	10	6	5
Rosas	4	5	6	12	14
Otros	5	4	5	6	8

FUENTE: Asocol flores.

Como se observa, dentro de los tipos de flor exportados el que tiene más demanda es el Clavel, seguido por el Pompon y crisantemos; y se aprecia el auge que presentan las

69

rosas en los dos últimos años al incrementarse en un 12% y 14% respectivamente.

2.4 LABORES DEL CULTIVO.

2.4.1 Tipo de Suelo.

El tipo de suelo ideal para que el retoño o esqueje pueda prosperar o desarrollarse en optimas condiciones, es aquél que presenta fácil penetración, buen drenaje y aireación, por lo tanto los suelos clasificados como francos son los aconsejables para el cultivo de las flores destinadas para la exportación. Los suelos arcillosos pueden ser utilizados si se logra mecanizarlos y se les trata con abono especial; deben descartarse los suelos pedregosos por que presentan dificultades al hacer huecos para la siembra e impiden el buen desarrollo del retoño o esqueje. Bajo condiciones normales o ideales lo indicado es sembrar en terrenos de topografía plana o ligeramente inclinados.

2.4.2 Método de Siembra.

La siembra de las semillas, retoños o esquejes de los diferentes tipos de flores que se cultivan en Colombia y



que en casi su totalidad son destinados a la exportación se hace en forma manual.

Los agricultores que se dedican al cultivo de las flores compran los brotes y capullos principalmente en Europa y EUA. (Aunque Colombia produce actualmente, esquejes, brotes y capullos de buena calidad y a costos razonables). Luego son colocados en una especie de botes o camas de madera que contienen tierra preparada y abonada cuidadosamente, y así hasta que el retoño ha germinado y se ha convertido en una planta con tallo y raíz, es transplantado en grandes campos o viveros donde continúa su crecimiento.

Ya a los cuatro meses brotan los los primeros claveles, rosas o crisantemos. De la planta de claveles de un metro y medio de altura, por ejemplo, se obtiene en dos años hasta una docena de florecimientos. Techado de material plástico se protegen las plantaciones contra la lluvia y el frío y para acelerar el desarrollo de las plantas se iluminan todas las noches con luz artificial los cientos de hectáreas de los campos cultivados de flores.

2.4.3 Epoca de Siembra.

Generalmente en Colombia se siembra todo el año, dada las

71

condiciones ecológicas y climáticas que presentan los principales centros de producción floral de la Sabana de Bogotá y la zona de Rionegro y la Ceja en Antioquia; pero las cosechas se programan para la época de mayor demanda en los países de climas templados la cual se inicia en Septiembre y termina en Mayo del año siguiente.

El cultivo del Clavel, por ejemplo, tiene un período vegetativo de cinco (5) semestres, aunque gran parte de los productores lo han reducido a cuatro (4) por razones de calidad y rendimiento. En términos generales se considera que en plantaciones de clavel la renovación se hace en un 25% en cada semestre.

Los Pompones y Crisantemos, el período vegetativo es de cuatro (4) meses y la renovación es total en cada período; sin embargo, por las condiciones de los suelos, en Antioquia se obtienen tres períodos y en la Sabana de Bogotá 2.5; por consiguiente, los cálculos realizados con el promedio de 2.75 es el propio. Con estas bases se han obtenido los promedios de rendimiento en Mil Unidades por Hectáreas.

2.4.4. Recolección.

La recolección es meramente manual; para el corte de los.

diferentes tipos de flor se utilizan algunos utensilios para facilitar la labor como tijeras, cuchillos, cuchillas, canastas, bolsas plásticas, guantes, etc.

Se hace la recolección de acuerdo a las especificaciones del cliente, de acuerdo a como éstos las prefieran, ya sean abiertas o cerradas. Los Europeos por ejemplo no de sean los claveles abiertos, en cambio los Norteamericanos sí, las prefieren abiertas y en todos los colores imaginables. Por eso las flores con destino a Norteamérica son bañadas con anilinas de color púrpura, violeta, verde, negro, según el gusto del cliente y son tratados con un shock frio para preservarlas por más tiempo.

Las flores cortadas se juntan en ramos que correspondan a un mismo tipo, es decir, que los ramos deben ser solamente de rosas o de claveles, etc. para luego ser colocados en unas sustancias o preservativos especiales que mantendrán a las flores cortadas en buen estado antes de ser sacadas del campo de la recolección y ser guardados en refrigeradores especiales para su posterior empaque y envío al cliente. (Ver CAPITULO No. 3)

2.5 AREAS CULTIVADAS.



El área destinada para el cultivo de flores para exportación se estima, en unas 1.200 hectáreas aproximadamente teniendo en cuenta que la mayor concentración se da en la Sabana de Bogotá.

Dicha concentración obedece como se dijo anteriormente, principalmente al hecho de que cumple con las condiciones ecológicas requeridas para este tipo de cultivo, haciendo se especial referencia a la temperatura y luminosidad. La temperatura durante el día oscila entre los 18°C y 24°C y durante la noche entre 10°C y 13°C, con máximos de 26°C y mínimos de 2°C a 3°C.

La fértil planicie entre montañas se encuentra a una altura aproximada entre 2 mil y 3 mil mts. Otro hecho importante para comprender la situación de las alturas de Bogotá y Medellín es la cercanía a los aeropuertos internacionales que poseen estas dos ciudades; esto permite que la flor cortada fresca no tenga que pasar mucho tiempo en cuartos fríos (lo que las afectaría en cierta forma como se explicará detalladamente en un capítulo posterior) y sea despachada así directamente, con resultados favorables para la entrega de la flor en buenas condiciones a los mercados externos.

El área destinada al cultivo de flores para exportación

se ha ido incrementando en los últimos diez años. TABLA No.2.

TABLA No.2
HECTAREAS CULTIVADAS - VARIACION %

AÑOS	HECTAREAS CULTIVADAS	VARIACION %
1.973	200	--
1.974	344	12
1.975	409	18
1.976	673	64
1.977	831	23
1.978	850	2.3
1.979	900	6
1.980	900	--
1.981	1.200	33
1.982	1.200	--

FUENTE: Cálculos en base a coeficientes de Producción.

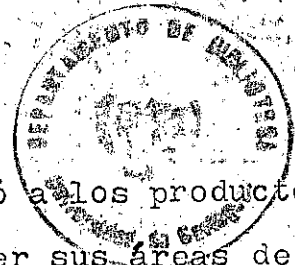
Para 1.973 se completaron 200 hectáreas de las cuales aproximadamente cerca del 70% fueron Claveles y un 30% Crisantemos, Pompones y otros. Se calcularon también 146 hectáreas, con flores para consumo interno que compiten en el mercado con el 10% del rechazo para exportación.

En 1.975 el área sembrada en Claveles, Pompones y Crisantemos, destinados a la exportación alcanza a 286

75

hectáreas de las cuales el 67.9% corresponde a claveles, el 21.4% a pompones y el 10.7% a crisantemos. Comparando estas cifras con las de años anteriores se puede deducir que hubo un cambio significativo en las áreas cultivadas en crisantemos y pompones; con relación a 1974 el incremento fué de 65 hectáreas aproximadamente; 35, 20, y 10 hectáreas respectivamente para claveles, pompones y crisantemos. Al finalizar 1.975 el número de hectáreas cultivadas ascienden a 409. De acuerdo con el área cultivada a finales de 1974 y el incremento efectuado en 1975 se tiene que la producción de claveles para el semestre A/75 fue de 116.4 millones de unidades y para el Semestre B/75, 194.4 millones de unidades. Así mismo la producción anual de pompones se calcula en 10.8 millones de ramos; las de crisantemos en 27.5 millones de unidades; superando el pronóstico hecho para este año. CUADRO No. 2.4.

Para 1.976, el número de hectáreas cultivadas ascendió a 673 correspondiendo a un incremento del 64% con respecto a 1.975. A partir de 1.978, si hubo incremento en el número de hectáreas para el cultivo, pero en una proporción menor que en la de años anteriores. Esto se debió particularmente por las trabas que se emprendieron por parte del principal mercado importador de las flores colombianas, los EUA, ya que se le estaban quitando mercados importantes y que además se hacía dumping y se sub



sidiaban las exportaciones; esto alertó a los productores colombianos quienes prefirieron mantener sus áreas de cultivo y conseguir así otros mercados donde dirigir su producción. Para 1.981 se presentó un incremento bastante significativo en el número de hectáreas cultivadas ya que pasó de 850 en 1978 a 1200 hectáreas en el /81, es decir un incremento aproximado de un 33% con respecto al año anterior. Este incremento se dio en parte por los nuevos mercados conquistados y por otro lado dado el significativo aumento del crédito por parte de Proexpo a esta industria con un monto de 2.673.5 Millones de pesos.

2.6 PRODUCCION Y VALOR DE LA PRODUCCION.

La producción de flores ha venido aumentando desde 1.968; y es a partir de 1.972 que se le tiene en cuenta por primera vez en los planes de producción dada la importancia que fué cobrando por su contribución al aumento de las exportaciones menores.

El sector floricultor en Colombia se caracteriza por ser netamente exportador. Por lo tanto, cerca del 98% de su producción se destina para el comercio exterior, y el 2% restante para el consumo nacional. Este porcentaje corresponde a ventas marginales que se hacen de las flores que

por una razón y otra no cumplen con las condiciones para ser exportadas. El cultivo de las flores para exportación es una empresa de tipo comercial con alto grado de tecnología. Los cultivos se asientan sobre superficies planas o ligeramente inclinadas, con unidades de explotación de por lo menos una hectárea, que se divide en secciones, naves y camas de explotación. Estas divisiones son fundamentales para el desempeño de las labores culturales, así como también para la distribución racial de las flores.

Los cultivos de exportación se realizan en áreas cubiertos por invernaderos de estructura de madera o metal, dependiendo de la capacidad financiera del cultivo; por otra parte se requiere de una dotación adecuada de infraestructura, como cuartos fríos, pozos, vías, plantas de purificación de aguas, tanques, oficinas, salas de clasificación, bodegas y todas las instalaciones para la comunicación del cultivo.

Por otra parte, para lograr una buena posición en el mercado se requiere una cuidadosa planeación del ciclo de siembras y cosechas, de tal forma de adaptar la producción a las fechas del mercado. De la adecuada planeación para llevar a cabo la siembra depende el éxito de la empresa.

Hay que tener en cuenta además, de que se trata de un mercado estacionario; ya que existen tiempos durante los cuales por la misma demanda, es posible obtener una buena situación para los precios.

En términos generales, tanto el proceso de producción como la tecnología utilizada por los productores colombianos es similar, variando en algunos casos por:

- Tamaño y localización de la explotación agrícola.
- Grado de organización del proceso productivo.
- Tipo de cultivo desarrollado y grado de diversificación de la producción.
- Calificación del personal.
- Capacidad financiera del cultivo, lo cual permite una mayor absorción de tecnología.

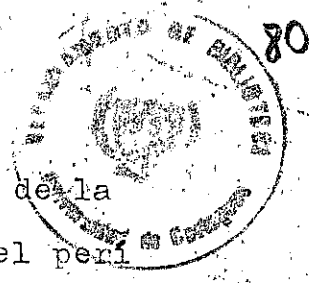
El mercado de las flores es uno en que prima la libre competencia. Dicho de otra forma, un mercado que solamente está regulado por el libre juego de la oferta y la demanda y, por tanto, la interacción de estos dos fenómenos determina el precio. Sin embargo, esa oferta y demanda pueden ser determinados por factores cuyo origen es externo al mercado.

La producción nacional, es decir, la Oferta colombiana

tiene su razón de ser, casi totalmente, en las posibilidades de exportación. El 98% del total producido se destina al comercio exterior, en tanto que el 2% restante es considerado para el consumo dentro del territorio nacional ya que no cumplieron con las condiciones para ser exportadas.

Las empresas existentes actualmnete en Colombia que son productoras de flores para la exportación son al rededor de ochenta (80) que se encuentran registradas en la Asociación Colombiana de Exportaciones de Flores ASOCOLFLORES y un sinúmero de pequeños productores no registrados por carecer le recursos, tecnología, etc., apropiados.(Aproximadamente unos 100 pequeños productores). Casi todas las empresas son especializadas en algún tipo de flor, aún cuando se inclinan por aquellas de mayor demanda para exportación. (Claveles, pompones, Crisantemos y rosas).

La demania por su parte, es la que ha mantenido la dinámica de la producción. Como se mencionó anteriormenté, a nivel nacional el consumo de flores colombianas es ínfimo. Por el contrario a nivel internacional es donde la demanda se ha sostenido - la demanda de flores crece en términos de crecimiento poblacional.



La producción nacional de flores está compuesta de la siguiente manera. Para las exportaciones entre el periodo 1.971-1.977, se destinó el 95% de la producción total y el 5% restante quedó para el consumo doméstico. Para el periodo comprendido entre 1.978-1.982, el total exportado aumentó al 98%, un 2% más que en el periodo anterior, y el resto para el consumo interno. En el último periodo ese incremento del 2% más, incorporado al exterior se debió a los controles de calidad previstos por los productores, cuidados y mejoramientos de las técnicas de cultivo, recolección y almacenamiento del producto floral.

Los dos principales centros de producción (Bogotá y Medellín), componen el 80% y 20% respectivamente de la producción total de las flores que se exportan; dicha producción se muestra en toneladas tal como se aprecia en la TABLA No 3; esta además muestra el valor total de la producción exportada y el crecimiento progresivo de estas durante el periodo 71-82, y que en un momento dado de superproducción y dificultades de mercado internacional para productos como el café, el banano y el azúcar, las flores se pueden proyectar como un gran renglón de exportación, máxime cuando Colombia ha conquistado ya el segundo puesto en el mercado internacional de este producto.

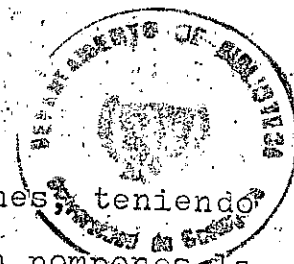
TABLA No. 3

COMPOSICION Y VALOR DE LA PRODUCCION TOTAL
DE FLORES (En toneladas y Miles de dol. US\$)

Años	Producción S. de B/tá	Total Vol. Exportado	Produc. Total	Valor Prod en Miles de US\$
1.971	1.299	1.543	1.624	1.866
1.972	1.846	2.193	2.308	3.663
1.973	4.672	5.578	5.871	10.223
1.974	8.729	10.367	10.912	16.720
1.975	9.713	11.535	12.142	20.478
1.976	12.378	14.700	15.473	28.228
1.977	16.656	20.410	20.826	39.401
1.978	21.844	26.759	27.305	54.501
1.979	27.754	34.000	34.693	80.831
1.980	30.557	37.434	38.197	103.572
1.981	30.494	37.356	38.118	111.385
1.982	31.528	38.622	39.410	116.202

FUENTE: Ministerio de Agricultura - INCOMEX.

La TABLA No. 3 muestra, que la producción total para 1.971 fué de 1.624 toneladas, correspondiendo para la S. de Bogotá un total de 1.229 toneladas producidas, es decir, aproximadamente un 80% del total, mientras que para la Zona de Antioquia y otras regiones productoras, el volumen de producción correspondió a 81 toneladas aproximadamente (20%); el Valor de la Producción para este año llegó al monto de US\$ 1.8; el Valor de la Producción de claveles



para el año 1.975 se estimó en \$385.4 millones, teniendo como base un precio de US\$0.04 la unidad. En pompones la producción anual vale \$146.5 millones, tomando un precio de US\$0.45 el ramo y en crisantemos \$85.3 millones con un precio de US\$0.10 unidad. Para 1.976, el valor de la producción de claveles se estima en \$705.0 millones, en base a un precio de \$0.05 unidad. La de pompones \$244.0 Millones a US\$0.50 el ramo y crisantemo \$150.0 Millones a US\$0.12 la unidad. El valor total de la producción ascendió a US\$ 28.2 millones. Ya para 1.982, el valor de la producción ascendió a un monto de US\$ 116.2 millones, correspondiente a una producción total de 39.410 toneladas, se destino un total de 38.622 toneladas para la exportación; la S. de Bogotá contribuyó con un total de 31.528 toneladas y el 2% restante (778 toneladas) se produjeron entre Antioquia y otras zonas que ya empiezan a destacarse en este tipo de industria.

La producción se contabiliza en cajas de 110 cms. x 55 cms. x 32 cms. Son cajas de 15 kilos de peso en promedio, que dan cabida a 40 paquetes con 7 u 8 ramos de los que descuelgan entre 15 y 20 flores, pompones y crisantemos considerados como los mejores del mundo al igual que esos empaques plásticos que permiten recibirlas en los mercados internacionales tan frescas como si fueran recién coradas.

En cada caja de claveles se incluyen unas 1.000 unidades; para 1.973, la producción ordenada en cajas fué de 56.000 sumadas a las 7.300 cajas de Crisantemos y Pompones en cuyos interiores se encuentran entre 150 y 50 unidades respectivamente; los Pompones son contabilizados en ramilletes de una libra c/u. Durante 1.977 el número de cajas cargadas de flores de distinto tipo para la exportación sumaron un total aproximado de 646 mil, discriminados así; para Clavel un total de 441 mil cajas (440.7 millones de unidades); Pompones, un total de 133 mil cajas (132.7 millones de unidades); Crisantemos, 20 mil cajas (20.8 millones de unidades); Rosas, 7 mil cajas (7.5 millones de unidades); otros, 24 mil cajas (24.2 millones de unidades). En 1.978, el número de cajas aumentó a 859 mil, es decir, aproximadamente un incremento del 34% con respecto al año anterior. Y para 1.982, el número de cajas sumó un total de 1.4 millones aproximadamente.

47696

En resumen la producción y el valor de la producción se presenta más claramente en el siguiente cuadro (CUADRO No 2); vale la pena aclarar que estos cálculos fueron hechos en base a precios de 1.981 (\$152.525) elaborados en el Banco de la República, en la División de Cuentas Nacionales. grupo de estudios agrícolas. 1983)

CUADRO No 2
 PRODUCCION Y VALOR DE LA PRODUCCION
 FLORICOLA 1.978 - 1.981
 (Miles de Ton. y Millones de \$
 de 1.981)

AÑOS	Precio					
	1.981 (\$152.525)	1.978	1.979	1.980	1.981	1.982
Producción		24.2	29.6	37.4	37.4	37.6
Valor de la Producción 1/		3.961.1	4.514.7	5.704.4	5.704.4	5.734.9

FUENTE: Precios de 1.981: Banco de la República, División de cuentas Nacionales.

1/ Precios obtenidos a partir del valor FOB descontado el precio de los empaques.

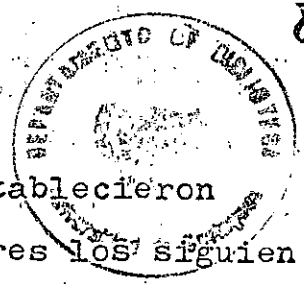
2.7 RENDIMIENTO.

En este tipo de industria, el rendimiento de la producción se calcula en - unidades/hectáreas/mes: así para 1.973:

Claveles 200.000 unidades/hectáreas/mes durante 24 meses.

Crisantemos: 75.000 unidades/hectáreas (una cosecha por mata)

Pompones: 12.000 ramilletes de una libra c/u (una cosecha



por mata). Ver CUADRO No.3. Para 1975, se establecieron como rendimientos de producción para las flores los siguientes cálculos promedios: 200.000 unidades/ha/mes para Claveles; 179300 ramos/ha/año para Pompones y 916.300 unidades/ha/año para Crisantemos, superando en algunos items lo programado para ese año. CUADRO No.4

CUADRO No. 3

CUADRO RESUMEN DE AREA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO-1973

COSECHA	Area	Producción Cajas	Rendimiento (unid/ha)
<u>EXPORTACION</u>	200	63.300	
Claveles:		56.000 ^{1/}	200.000
Crisantemos y Pompones		7.300 ^{2/}	75.000 ^{3/} 12.000 ^{4/}
Com. Interno	146		
TOTALES	346		

- 1/ Caja de 1.000 unidades c/u/
- 2/ Cajas de 150 y 50 unidades respectivamente.
- 3/ Para Crisantemos.
- 4/ Para Pompones contabilizados en ramilletes de una libra c/u.

86

CUADRO No. 4

CUADRO CUMPLIMIENTO DEL PROGRAMA AÑO 1.975

CONCEPTO	PROGRAMADO		CUMPLIDO	
	Sem. A	Sem. B	Sem. A	Sem. B
<u>CLAVELES:</u>				
Areas en producc.	123	122	97	162
(ha) En renovac.	29	30	58	19
Incr. área	--	<u>16.</u>	<u>26</u>	<u>9</u>
TOTAL AREA	152	168	181	190
Producción (Mil. de un)	147.600	146.400	194.400	194.400
Rendim. Mil. Uni./ha més)	200.000	200.000	200.000	200.000
<u>POMPONES:</u>				
	-Total Año-		-Total Año-	
Area (Ha)	24		60	
Produc. Mil. de Ram ^{1/}	3.456		10.758	
Rendim. Mil. Ram/ha año	144		179.3	
<u>CRISANTEMOS</u>				
Area (Ha)	48		30	
Produc. mil. de Unid)	43.200		27.489	
Rendim. mil. de un/ha/A)	900		916.3	

1/ Ramo Manojó de 8 tallos en promedio con peso de 400 Gms.

CUADRO No. 5

CUADRO CUMPLIMIENTO DE AREA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO 1976

CONCEPTO	PROGRAMADO		CUMPLIDO	
	Sem.A	Sem.B	Sem.A	Sem.B
<u>CLAVELES:</u>				
Areas(Ha)	<u>211.4</u>	<u>218.5</u>	<u>228.0</u>	<u>273.0</u>
En producción	149.5	174.0	176.0	203.0
En renovación	40.5	37.4	26.0	28.0
Incremento áreas	21.4	7.1	26.0	42.0
En producción(Mil.Un)	<u>179.400</u>	<u>208.800</u>	<u>211.200</u>	<u>243.6</u>
Rendim(Mil/un/ha/mes)	<u>200.000</u>	<u>200.000</u>	<u>200.000</u>	<u>200.0</u>
<u>POMPONES:</u>				
	<u>Total año</u>		<u>Total año</u>	
Areas(Ha)	69		78	
Prod.(mil de Ram) 1/	12.372		13.985	
Rendimiento(mil.un. /ha/ano.	179.3		179.3	
<u>CRISANTEMOS</u>				
Areas(Ha)	33.0		39.0	
Prod.(mil.de unid)	30.238		35.736	
Rend(mil.de unid/ha/A)	916.3		916.3	
<u>ROSAS</u>				
Rend(mil de Unid)ha/a	2.880		2.8880	
rend(mil de unid/ha/A)	48		48	

1/ RAMC : manajo de 8 tallos en promedio con peso de 400 GMS.

De acuerdo a los cálculos que aparecen en el CUADRO No 5, se establecieron como rendimientos promedios para los tipos de flor más importantes en el año 1.976 los siguientes: Para Claveles 200.000 unidades/ha/mes; 179.300 ramos/ha/año para pompones; 916.300 unidades/ha/año para Crisantemos; y para las Rosas que a partir de ese año, empieza a figurar entre las más importantes que se exportan, el rendimiento fué de 2.880 unidades/ha/año. Dada la alta tecnificación, cuidados y mejoramientos de cultivo, el aprovechamiento de la mínima porción de tierra destinada a la floricultura, etc, que mostró desde un principio esta industria, les permite mantener los rendimientos, ya sea en miles de unidades/ha/año o en ramos/ha/año de acuerdo a la especie.

2.8 CREDITOS

Diferentes entidades han participado en el otorgamiento de crédito para floricultura: Fondo de Inversiones Privadas(FIP), Fondo de Promoción de Exportaciones(PROEXPO); Bancos Comerciales, Corporaciones Financieras, Prodesarrollo, Fededecafé, Caja de Crédito Agrario. En un comienzo los cultivadores de flores contaban con las siguientes líneas especiales: Líneas de Crédito canalizadas por la Ley 5a de 1.973. Crédito de Proexpo, por resolución 59 de

1.972. Créditos otorgados por la Caja de Crédito Agrario para el pequeño cultivador. Un total de 10.2 millones de pesos fué el crédito otorgado al sector florícola en el año 1.973. Para los años 1.975-1.976, el total del crédito otorgado a este sector se muestra en el siguiente cuadro. CUADRO No. 6.

CUADRO No. 6
 CREDITO OTORGADO PARA FLORES
 1.975-1.976 (miles de pesos)

CONCEPTO	1.975		1.976	
	Sem.A	Sem.B	Sem.A	sem.B
Caja Agraria (rec.Orcinar)	1.034.3	2.697.2	2.440.0	3.600.0
F.F.A.P	2.199.0	510.0	2.251.0	--
PROEXPO(res 59/72)	56.261.0	---	111.356.0 ^{1/}	--
PROEXPO(pres tam.Directos)	--	---	9.500.0	--
TOTAL	62.701.5		129.197.0	

1/ Es importante anotar que un total de \$448.056.791 del crédito otorgado por Res.59/72, el 25% fué para cultivo de flores.

Los préstamos concedidos a este sector para el año 1.977 llegaron a \$ 350 millones, casi el triple del año anterior, suma que permitió ampliar en más de 150 hectáreas el terreno de cultivo y lograr mayor producción. El abundante crédito proporcionado a los floricultores ha facilitado la ampliación de las áreas de cultivo y, por ende, de la producción, lo cual ha permitido un crecimiento progresivo de las ventas de este rubro; el crédito otorgado por PROEXPO para el año 1.980 fue de \$ 1.589.6 millones. Para 1.981, el crédito otorgado por esta entidad llegó a la suma de 2.573.5 millones de pesos, es decir algo más del 40% con respecto al año anterior. Actualmente sólo opera en la práctica el crédito de PROEXPO, pero solamente para los llamados cultivos no tradicionales, es decir, para clavel, pompones, crisantemos y rosas no se tiene acceso a esta línea de crédito. Por lo tanto el crédito que obtienen los cultivadores es básicamente de sistema bancario. Esto se debe a la solicitud que a través de Asocol flores presentaron los cultivadores al Ministerio de Hacienda para evitar más competencia para los cultivadores ya existentes.



5.9 INSUPOS.

La demanda derivada de este tipo de explotación agrícola

es cuantiosa e importante. La industria florícola estimula y desarrolla paralelamente las industrias que proveen sus insumos de gasto. Así por ejemplo, una buena parte de la producción de plástico, gomas, cauchos, cajas de cartón, papeles de empaque, maderas, etc. dependen de la producción de flores. A su vez, ha multiplicado la demanda por concepto de productos químicos como abonos, pesticidas, fertilizantes, correctivos, preservativos y una gama amplia de agroquímicos específicos.

Los esquejes importados hacen parte también de los insumos de esta industria y constituyen uno de los mayores costos que tiene que afrontar todo cultivador de flores. Es así como en 1.977, por ejemplo, en cuanto a semillas y de acuerdo con el incremento en el área para ese año, y la renovación de esquejes del área cultivada fué necesario producir e importar las cantidades siguientes:

CULTIVO	Esquejes/Cama	Area a sembrar (ha)	Total esquejes
Claveles	1.000	74	14.208.000
Pompones	2.250	239	103.248.000
Crisanteros	2.400	121	55.756.800
Rosas	300	10	576.000

Estos esquejes importados constituyen al rededor del 20% de la inversión. En el país se producen esquejes de buena calidad y a precios menores que los importados, lo que originaría la disminución en un futuro de las importaciones por este concepto.

2.10 ASISTENCIA TECNICA.

En principio se presentó la escasez de técnicos nacionales y fué necesario utilizar técnicos extranjeros. La totalidad de los cultivos cuentan actualmente con asistencia técnica particular; pero para efectos de exportación la asistencia tecnica es institucional y es otorgada por funcionarios del ICA a través de la Oficina de Coordinación de flores de exportación de esta misma institución.

La Oficina de Coordinación de Flores de Exportación del ICA, fué creada en 1.972 para controlar la sanidad vegetal de los viveros productores, para ayudar a desarrollar la industria florícola entre nosotros, conforme vaya surgiendo y para mantener unas constantes relaciones entre el ICA y la empresa privada. En virtud del mandato legal que establece la resolución No. 314 de 1.972 emanada del Ministro de Agricultura de Colombia, los viveros de flores para exportación se inscriben y registran en el ICA.

Profesionales del instituto visitan las plantaciones productoras de flores y material vegetal ornamental, periódicamente con el fin de inspeccionar el estado fitosanitario de los cultivos, tomar muestras, revisar su libro de actividades, la dotación física de la sala de acabados (selección, empaque y enfriamiento), aspectos fitosanitarios y fitofisiológicos y comportamiento de los suelos, se establece contacto con los ingenieros agrónomos de planta y se constata el buen manejo, aplicación y almacenamiento adecuado de los insumos agroquímicos.

Durante 1.973, se emplearon alrededor de 80 y 100 técnicos dedicados a suministrar asistencia técnica pero se hacía necesario la capacitación de un mayor número de profesionales y la iniciación de programas de investigación que permitieran mejorar la tecnología existente. Ya para 1.975, la asistencia técnica particular es de 110 profesionales agrícolas especializados en floricultura que atienden el área. En 1.976, el número de asistentes es de 120 profesionales. Actualmente atienden la asistencia técnica al rededor de 210 técnicos profesionales, dado el aumento presentado en el número de hectáreas cultivadas en los últimos años.

2.11 MANO DE OBRA.

La elevada generación de Mano de Obra es otra de las características preponderantes del cultivo de las flores para exportación. En efecto, el sector actualmente genera cerca de 47.500 empleos directos de mano de obra no calificados, constituidos casi en su totalidad por trabajadores de las zonas aledañas de Bogotá y Medellín. La tasa de generación de empleo ha sido acelerada en los últimos años, tal como puede observarse en la TABLA No. 4.

TABLA No. 4

MANO DE OBRA UTILIZADA EN EL SECTOR FLORICOLA
1.970 - 1.982

AÑOS	NUMERO DE OPERARIOS	M DE O. FEMENINA
1.970	700	504
1.971	1.350	972
1.972	2.900	2.088
1.973	5.700	4.104
1.974	8.350	2.012
1.975	10.500	7.650
1.976	14.700	10.584
1.977	21.000	15.120
1.978	25.000	18.000
1.979	29.500	21.240
1.980	38.200	27.504
1.981	41.500	29.880
1.982	47.350	34.092

La conformación de la mano de obra en la floricultura presenta las siguientes características:

- a. Aproximadamente el 72% de la mano de obra es femenina.
- b. Ofrece empleos estables y permanentes durante todo el año.
- c. Existencia de prestaciones legales y extralegales que mejorarán las condiciones de los trabajadores.
- d. Buenas relaciones obrero patronales.
- e. Absorción de mano de obra no calificada.
- f. Altos niveles de ingreso a los trabajadores, en comparación con otras actividades del sector agropecuario.
- g. Es tal vez la actividad más intensiva en el factor trabajo, pues emplea ceca de 35 trabajadores promedio por hectárea. Para una hectárea de claveles y rosas se requieren entre 35 y 40 obreros permanentes, y 25 obreros por hectáreas en pompones y crisantemos.
- h. Es una especialización técnica que se aprende en uno o dos meses y que no puede enseñar ningún centro docente.
- i. Los trabajadores cuentan con asistencia técnica médica, alimentación a bajos precios y servicio de guardería para los hijos de los trabajadores.
- j. Los trabajadores estan siendo utilizados no solo en la explotación de flores, si no en cultivos de fresas y hortalizas tanto para el mercado interno como externo.

Durante el año 1.970 se generó en este sector aproximadamente 700 empleos dedicados al cuidado de unas 24 hectáreas de tierra; dos años después en 1.972 la mano de obra se incrementó en 2,200 operarios, originado por un incremento en las áreas cultivadas. Desde ésta época las flores comenzaban a figurar como renglón de creciente participación en las exportaciones menores. En 1976, esta industria generó trabajo digno a más de 12.000 obreros colombianos, representado por un alto porcentaje de mujeres; se emplearon 120 ingenieros agrónomos en la asistencia técnica de los viveros y cerca de 1.000 empleados administrativos, en un 80% de rango académico profesional. El cultivo de las flores cortadas es eminentemente intensivo donde quiera que se establece, valoriza los suelos alejados y eleva los salarios en contorno.

El crecimiento progresivo tanto de la mano de obra y de las hectáreas de producción, se traducen en un aumento de la producción total; fué incentivada por el gobierno através del INCOMEX, PROEXPO y el CAT, originando resultados favorables para el comercio de este producto y que se espera genere para el presente año unos 50.000 empleos directos.

Cerca del 60% de los costos de producción son originados por la mano de obra. Esto se debe a que es un factor irrem

97

plazable en el proceso productivo y por los niveles en la remuneración del personal, especialmente en cuanto se refiere a las prestaciones extralegales, las cuales incrementan substancialmente el salario de los trabajadores.

Por otra parte, las condiciones ambientales de trabajo son especialmente benéficas frente a las otras explotaciones agropecuarias, lo que proporciona un adecuado bienestar a los trabajadores. Este guarismo es halagador al país en materia de generación de empleo, toda vez que puede generar otros 40 mil empleos en los próximos cinco años. En este campo se ha obtenido la más alta densidad de mano de obra por hectárea entre todas las actividades agroindustriales del país. Es también este sector, en donde existe el salario mínimo más alto del país en el campo agropecuario (superior en 1.981 a los 10.000 \$). En la Sabana de Bogotá, dicha actividad genera unos 38 mil empleos; en el Valle de Rionegro, cercano a Medellín, genera entre cinco mil y seis mil empleos; similares resultados se observan en Píndamó en el Valle del río Cauca y recientemente se está desarrollando la actividad en Nariño donde las condiciones son similares a la de Bogotá; también en Cartagena empieza a desarrollarse esta actividad con un tipo especial de flor propia de este clima.

2.12 COSTOS

Teniendo en cuenta las ventajas climáticas de la Sabana de Bogotá, era necesario examinar la disponibilidad y costo de los factores de producción. Mientras que el costo de terreno superior para el clavel en San Diego había subido 4.000 dólares en 1.975, por hectáreas, el terreno cerca del aeropuerto de Bogotá podría comprarse a 2.150 dólares. La mano de obra en California para la floricultura intensiva era de 2.5 \$/h, comparado con 3 a 4 dólares al día de la mano de obra excedente en Bogotá. Las empresas de Claveles necesitan amplios invernaderos, cuyas estructuras podían construirse en Colombia por una tercera parte de su costo en California. Para 1.977 la explotación de flores comienza a tener un serio deterioro frente a los mercados internacionales, debido a la elevación de los costos de producción, que de continuar así podría convertirse en factor definitivo en la baja de la producción.

No solo el mayor costo de insumos, madera por ejemplo, un 40% y otros elementos vitales para la explotación hasta un 100%, si no los salarios superiores al mínimo representan por este solo factor el 60% del total de alzas del 40% acumulado en el año 1.976. A esto debe agregarse el alza de los fletes internacionales; si se compara con los envíos de Kenya, por ejemplo, son mayores los costos de transporte de las flores colombianas, agravadas por la

aplicación del Certificado de Cambio. Veamos un ejemplo: un kilo de flores Bogotá-Francurt cuesta 1.64 dólares , mientras Kenya-Francurt cuesta 82 centavos de dólar. En el caso de Israel, el gobierno subsidia el transporte de flores para lograr facilmente penetrar en los mercados.

Estas son las razones para que de no hacer un planteamiento de los verdaderos factores que afectan esta industria, de no estimular las inversiones en estas áreas, la sola preparación de una hectárea de tierra con abono y lista para lá siembra vale 2 millones de pesos; preparada con esquejes de clavel, 3 millones de pesos y con rosas de exportación hasta 5 y 6 millones de pesos; llegará el momento en que Colombia no podrá enfrentarse a la competencia mundial.

Es cierto, como decimos, la técnica ha llegado hasta el aprovechamiento del último centímetro de tierra. En 1.976 un total de 400 hectáreas son aprovechadas al máximo, tanto en la S. de Bogotá como en la región de Rionegro, Antioquia, con rendimiento en divisas superiores a los 30 millones de dólares por año, lo que significa el tercer puesto, despues del algodón y el banano, naturalmente sin contar con el café.

Tal como se dijo al comienzo, el sector de las flores es

un gran generador de empleo directo. Por tal razón, cerca del 60% de los costos de producción son originados por la mano de obra. El 25% de los trabajadores de la actividad están cobijados por contrato con salario mínimo legal, mientras que el 75% restante se les contrata con salarios sub-urbanos. Por otro lado, el otro 40% de los costos corresponden a operaciones de mantenimiento, transporte, etc. Las inversiones en instalación y montaje de las empresas floricultoras presentan altísimos costos financieros; así mismo, los costos de operación son elevados, toda vez que se necesita un cuantioso capital de trabajo para atender los requerimientos normales del negocio. Uno de los costos más influyentes ha sido el del transporte, el cual representa entre el 30 y 40% del valor de una flor exportada.

Al respecto vale la pena aclarar que la totalidad de la producción exportada se hace por vía aérea, pues no existe otro medio de transporte que pueda ser racionalmente utilizado. Entonces las flores terminan por representar la principal carga de exportación por avión. El factor que más ha intervenido para que se den tan altos costos de transporte han sido los consabidos aumentos de precios de la gasolina, los cuales es obvio, han tenido gran incidencia sobre el valor de los fletes. Pese a que los costos son elevados, sigue tendiendo al crecimiento, y sus incre



701

mentos en los últimos años, han alcanzado a superar el ritmo de la tasa de inflación.

De gran importancia es reconocer que casi todo el funcionamiento del sector parece descansar sobre las facilidades para la obtención de créditos de fomento. No obstante éste no alcanza para suplir las necesidades financieras de capital de trabajo. Para 1.978, el aumento del 30% que se dió al interés que deben pagar los exportadores sobre los créditos de PROEXPO, prácticamente anuló la efectividad de lo que antes era un incentivo. Ahora se tiene que acudir a las líneas ordinarias de crédito, que son más costosa.

Los precios de las flores, como se dijo anteriormente, resultan del libre juego de la oferta y la demanda. Sin embargo se presentan algunas diferencias entre la producción de una región y otra, según sea la ubicación, la competencia, los gustos de los consumidores etc. Además, ocurren fases Depresivas y de Recuperación. Las primeras acontecen cuando la producción nacional corresponde a la temporada de verano de los países localizados en zonas templadas, por ejemplo, EUA, Europa. Las fases de Recuperación suceden en las demás estaciones, y por aspectos subjetivos que hacen crear la demanda frente a la oferta, tal como es el caso del día de la madre, etc.

En general, los precios de las flores gozan de cierta estabilidad, en el sentido de que sus oscilaciones son muy pequeñas. En efecto, mientras los costos se incrementaron en más del 70% en los últimos tre años (1.976-77-78), el precio promedio de un clavel estandar, por ejemplo, aumentó solo 0.8 centavos de dólar en la última década, que en términos relativos equivale a una variación del 11% durante 10 años.

El continuo crecimiento de los costos combinado con la relativa estabilidad de los precios de las flores, ha hecho que los mayores ingresos obtenidos por los exportadores se den por un mayor volumen de exportación. El valor de los reintegros de exportación de flores ha mantenido un ritmo de crecimiento promedio del 20% anual; habrá que aclarar que tal ritmo de crecimiento ha sido muy disparado. Desde 1.970, los reintegros han aumentado con tasas relativamente altas, y en 1.978 eran de \$1.896.7 millones. En términos reales, aunque la tendencia ha sido la misma, el crecimiento ha sido notoriamente inferior; ello debido al incremento de los costos mayor frente al de los precios si se tiene en cuenta que los valores nominales fueron detallados de acuerdo con el índice de costos del sector. Vale aclarar, que para la conversión de dólares a pesos se tuvo en cuenta una tasa de cambio ajustada, es decir, se tuvo presente el descuento del 8% (y que corres



pondiera a cada año) de los Certificados de Cambio, y el subsidio del CAT del uno por mil. Por todo lo anterior ha llevado a una menor tasa de ganancia para los exportadores, quienes posiblemente no han renunciado al negocio por el creciente volumen de exportación de cada año.

Los costos de instalación y producción varían dependiendo del grado de terminación de las instalaciones, los materiales utilizados, experiencia en el cultivo, infraestructura disponible, etc. Debido a las grandes variaciones en los precios de los materiales de construcción por una parte y de los insumos para la producción por otra, es difícil dar una cifra de los costos de instalación y producción por hectáreas. Sin embargo, para 1.974, se estimó tal cifra entre 1.5 y 3.0 millones de pesos por hectárea, representando los costos fijos o de instalación el 25%; Los costos de instalación en 1.975, para cualquiera de los 3 tipos exportables de flor más importantes, varía mucho dependiendo como se dijo anteriormente, de los materiales utilizados en la construcción del invernadero, su grado de tecnificación y la infraestructura existente en la finca. No obstante una aproximación de costos podría ser: Para clavel \$ 2.5 millones la primera hectárea^{1/}

^{1/} Teniendo como base la unidad económica que incluye dotación de maquinaria e infraestructura mínima necesaria para la explotación.

y \$ 1.5 millones para la segunda y siguientes. En pompas y crisantemos la primera hectárea \$ 4.0 millones y 1.5 millones para la segunda hectárea en adelante. para 1,979 los costos fijos de instalación pueden estimarse al rededor de 6 millones de pesos por hectárea. Los costos de una hectárea inicial de clavel para cultivos tecnificados se reparten en la siguiente forma: 1/

<u>COSTOS FIJOS DE INSTALACION:</u>	\$
Valor de la tierra	500.000
Construcción de bodegas	1.000.000
Construcción y dotación de oficinas	100.000
Construcción de servicios(sanit.Vestier)	100.000
Instalaciones eléctricas, agua	1.000.000
Estructura(postes,cercas,soporyes)	700.000
Cobertura en polietileno PVC	360.000
Equipo de taller	350.000
Equipo de riego	1.000.000
Equipo de fumigación	600.000
Equipo de transporte	500.000
	<hr/>
TOTAL	6.210.000
	<hr/>

<u>COSTOS VARIABLES (mensuales):</u>	
Reparaciones locativas y de renovación	112.000
Insumos	140.000
Asesoría Técnica	56.000
Mercadeo y promoción	74.000
Mano de obra	940.000
Energía y comunicación	74.000
Administración	80.000
	<hr/>
TOTAL	1.476.000
	<hr/>

1/Seminario U.Javeriana 1.979.

2.13 IMPORTANCIA DEL SECTOR.

La importancia del sector de flores de exportación puede resumirse en los siguientes aspectos, los cuales fueron enunciados y explicados en otros apartes de esta investigación. Los resultados y metas alcanzados en sus escasos años de duración, resaltan en forma especial a las flores de exportación como una actividad preponderante no sólo para el sector agropecuario si no para la economía del país. Su importancia se puede resumir en los siguientes puntos:

- Una capacidad intensiva para la absorción de mano de obra no calificada, pues en la actualidad se encuentra generando cerca de 45 mil empleos directos, que casi en su totalidad pertenecían al desempleo consuetudinario de las áreas rurales cercanas a las dos más grandes ciudades del país (Bogotá-Medellin).
- Por otra parte, aumenta el ingreso familiar mediante el empleo masivo de personal femenino, a su vez, cuenta con auxilios educativos , asistencia médica y todas aquellas prestaciones legales y extralegales que contribuyen a mejorar la calidad de la vida de la población campesina.

- Está llevando modernos sistemas de administración al campo, lo cual se traduce en: Aumento en el nivel de sala

rios de la población campesina. Aumento en la producción agrícola. Se familiariza al campesino con técnicas agrícolas que sin duda podrán ser implementadas en el cultivo de productos de primera necesidad.

- Otro aspecto importante se refiere a que se involucra mano de obra a una actividad agrícola por excelencia, facilitando por tanto su integración al proceso de desarrollo de los centros urbanos del país.

- Su dinamismo para la consecución de divisas, y el hecho de que provengan del sector agropecuario, son parámetros dignos de tenerse en cuenta cuando se estructura una política de fomento de las exportaciones menores.

- Por otro lado enmarca claramente dentro de los objetivos propuestos por una diversificación de las exportaciones colombianas, lo cual conyeva a reducir la dependencia sobre las exportaciones cafeteras del país.



3. CONTROL DE LA CALIDAD FLORAL

El objeto de este capítulo es presentar ciertos hechos y números que estimulan al productor en el mejoramiento de la calidad de los productos florales. Trataremos en detalle el concepto de calidad, los factores que afectan la calidad, los cambios que les ocurren a varias cosechas después de la recolección, cosas específicas que pueden hacerse a las cosechas florales para mantener la calidad después de la recolección.

Hay tres puntos muy importantes sobre los cuales se hará énfasis. El primer punto es que aproximadamente 20 a 25% de todos los productos florales cultivados son invendibles o de precio reducido a causa del mal cuidado y manejo desde la recolección y através de todo el canal de mercado. En otras palabras, si se siembran 100 crisantemos standar, aproximadamente solo 70 o 75% de esos crisante

mos llegarán al consumidor en condiciones de alta calidad. Estos productos invendibles o de valor reducido, llamados Merma, le cuestan a la industria floral muchas pérdidas al año. El segundo punto importante que trataremos es que los costos del manejo y almacenamiento durante y después de la recolección representan aproximadamente el 70% del costo total para el consumidor. En otras palabras, si un producto cuesta un dólar al por menor, vale aproximadamente 30% cultivar este producto y 70% cultivarlo y venderlo. Con los productos florales específicos cultivados en Colombia y vendidos en EUA, el porcentaje de costos de recolección y post-recolección es aún más grande. La información presentada en los CUADROS No. 7 y 8, dan un ejemplo de estos costos.

CUADRO No. 7

PRODUCTOS FLORALES	DOLARES		PRODUCTOS DE SEMILLERO
Artículos Perecederos			perecederos
Precio al Detal	1.00		1.00
Mercaderes al Detal	0.60		0.60
Venta al por Mayor			
y transporte	0.10		0.15
Precio de la finca	0.30		0.25



CUADRO No. 8

PORCENTAJE DE COSTOS

Producción	45%
Recolección	10
Acondicionamiento	3
Empaque	6
Almacenamiento	6
Transporte	30

FUENTE: Asocolflores.

El punto final, el cual se tratará, es que aproximadamente 70% de las características de la post-recolección, las cualidades de conservación y duración de las flores cortadas se pre-determinan en el momento de la recolección.

Esto significa que los productores y cultivadores de productos florales tienen una influencia muy significativa en la longevidad potencial de este producto, una vez ha sido cosechado y enviado por entre el canal de mercadeo.

Para resumir los comentarios anteriores hay que recordar lo siguiente;

- a. La gran cantidad de merma que existe en la industria floral.

b. El alto costo de las operaciones de manejo durante y después de la recolección así como del almacenamiento.

c. Un alto porcentaje de la longevidad potencial de una cosecha se predetermina en la recolección.



3.1 CALIDAD

Para poder mejorar la calidad de los productos florales, se debe comprender lo que es un producto de calidad.

Históricamente, la calidad se fija tomando el valor relativo de varias características, que al ser consideradas en conjunto van a determinar la aceptabilidad del producto por parte del comprador y del consumidor final. Sin embargo, los valores relativos de estas varias características o componentes, deben saberse si se ha de emitir juicios sobre un producto floral en particular es de alta o baja calidad. El CUADRO No.9 muestra los porcentajes de distribución de componentes de calidad de flores frescas.

Esta tabla, muestra que el factor de CONDICION es la más importante característica de calidad. La condición de un producto es relativa a su longevidad potencial. Por lo tan

to, un importante componente de la calidad de un producto floral es cuánto va a durar ese producto en particular una vez que se encuentre en la casa del consumidor.

CUADRO No. 9

COMPONENTES DE CALIDAD DE FLORES FRESCAS

CARACTERISTICAS DE CALIDAD	%
Color	20%
Superficie y Limpieza	20
Condición	25
Tamaño	15
Forma	20
	<hr/> 100

En un estudio llevado a cabo por expertos floricultores, los consumidores consideraban que las rosas eran de mayor calidad en comparación a los Crisantemos y Claveles, en el momento en que recibían las flores. Sin embargo, después de tener la oportunidad de ver estas flores durante cinco días, bajo las condiciones de una casa, ellos cambiaron de opinión y en ese momento les gustaron más los Crisantemos que las rosas o claveles.

CUADRO No.10.



CUADRO No 10

PREFERENCIA DEL CONSUMIDOR EN CUATRO O TRES ESPECIES DE FLORES FRESCAS EN EL MOMENTO DE RECIBIR LAS Y CINCO DIAS MAS TARDE

<u>FLOR</u>	<u>EN EL MOMENTO DE RECIBIR BIRLA. (Porcentaje).</u>	<u>DESPUES DE 5 DIAS (%)</u>
Rosas	51	20
Crisantemos	5	36
Claveles	41	34

RAZONES DADAS POR LOS CONSUMIDORES PARA LAS RESPUESTAS ANTERIORES

<u>RAZON</u>	<u>AL RECIBIR (%)</u>	<u>DESPUES DE 5 DIAS (%)</u>
Le gustó más	38	0
Apariencia	31	0
Calidad de Duración	0	92

FUENTE: Asocolflores.

El punto clave que hay que recordar, con base al estudio anterior, es que la gente cambió de idea en favor de los Crisantemos porque estos duraron más. Por lo tanto, la gente está adquiriendo más educación en cuanto a la longevidad potencial de cosechas florales y, en el momento de comprar, basarán su decisión fuertemente sobre la longevidad de una flor en particular.

No solo se debe saber qué es un producto floral de calidad si no que también hay que saber medir la calidad. Actualmente, existen numerosos sistemas disponibles, por medio de los cuales puede uno medir la calidad potencial de un producto floral. Por ejemplo. CUADRO No. 11

CUADRO No. 11

FORMA COMO SE MIDE LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS FLORALES HOY DIA

	GRADO		
	Azul	Rojo	Verde
<u>Claveles</u>			
1. Mínimo diámetro Floral	7	--	--
2. Mínimo largo Total	56	43	25
<u>Crisantemos</u>			
1. Mínimo Diámetro Floral	14	12	10
2. Mínimo Largo Total	76	76	61
<u>Rosas</u>			
Híbrido teas	56	36	25
Sweethearts	36	25	15

FUENTE: Asocolflores.

No solo los grados y medidas son importantes, si no que también se deben considerar la implementación de técnicas y procedimientos al medir la longevidad potencial de un

producto floral.

El fechamiento abierto de flores frescas y otros productos florales será un paso hacia adelante para mejorar la calidad floral. Sin embargo, al saber la fecha en la cual un producto fué recolectado no es suficiente. Es también muy importante saber exactamente como se manejó el producto después de la recolección. Por ejemplo, claveles almacenados a 0°C por tres semanas, tuvieron 11 días de longevidad después del almacenamiento, mientras que aquellos almacenados a 5°C duraron solamente 5 días. (CUADRO No. 12).

CUADRO No. 12

FORMAS DE MANEJO QUE AFECTAN LA SUPUESTA LONGEVIDAD DE LAS FLORES

Cosecha	Madurez de la flor en el momento de recolección.	período aceptable de almacenamiento previo a la utilización al por menor.	Supuesta vida de la flor en soluciones preservativas más allá del período de almacenamiento. (añotado a la izquierda).
Clavel	Cortado en bote.	21 días a 32°F	11 días
Clavel	Cortado en bote.	21 " " 40°F	5 "
Rosas	Cortada en bote.	14 " " 31°F secas.	7 "
Rosa	Cortada en bote.	5 días a 31°F	7 "

Crisante mos.	Completamente abiertas.	14 días a 32°F	11 días
Crisante mos.	Cortada en botón.	14 días a 32°F	15 días
Tulipán	Color completo	1 día a 32°F	4 días
Tulipán	Etapas de botón verde	7 días a 32°F	7 días

Un punto para recordar en la sección de calidad, es que la longevidad potencial de un producto floral es una parte muy importante de la calidad, al ser esta juzgada por los consumidores. Un segundo punto clave para recordar es que la adecuación de grados y medida mejoraría la calidad de los productos florales y a la larga reduciría la merma.

3.1.1 FACTORES QUE AFECTAN LA CALIDAD.

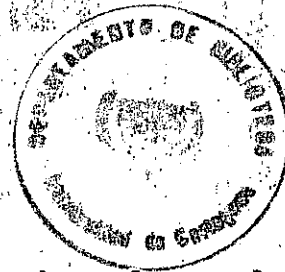
Como se indicó en los comentarios de introducción de este capítulo, la Longevidad Potencial de un producto floral es gravemente premeditada en los momentos de la recolección. Por lo tanto los productores deben tener conocimiento de los factores que controlan el nivel de la producción, el cual influye a su vez sobre la longevidad po

tencial del producto en particular.

La Fertilización- de un producto floral puede influir dramáticamente sobre la longevidad potencial. Hablando en general, un nivel de Nitrogeno demaciado alto, especialmente de tipo amoniacal, puede reducir la longevidad potencial de los productos florales.

Tambien es importante tener un balance adecuado entre los varios nutrimentos, para poder obtener unas buenas características de Post-recolección. Seguidamente se presenta la información que demuestra cómo el manejo de los niveles de nutrición en los crisantemos puede afectar la longevidad de esta cosecha después de la recolección:

- a. El diametro del tallo aumenta a medida que sube el nivel de potacio.
- b. Los altos niveles de nitrógeno disminuyen el tamaño de la flor.
- c. Los altos niveles de nitrógeno acortan la vida en jarrón.
- d. La deterioración de las hojas y tallos, por Botritis después de la recolección, aumenta con los altos niveles



de nitrógeno.

e. La disminución de los niveles de sales solubles en la tierra durante el último tercio del cultivo mejora el crecimiento de la raíz y la duración de la flor.

Un grave problema de los crisantemos, especialmente pompones, es el amarillamiento del follaje después de la recolección, siendo importante anotar las posibles relaciones entre los distintos niveles de nutrición de los crisantemos y el amarillamiento del follaje. Para el productor de claveles, es siempre agradable ver follajes de color oscuro y bien cespado, lo cual indica altos niveles de nutrición. Sin embargo, hay un nivel superior de nutrición que, a su vez, puede reducir la longevidad de estas flores después de la recolección.

Dentro de lo razonable, entre más luz reciba una planta en particular, más carbohidratos puede producir y aumentar su longevidad después de la recolección.

No es exacto sugerir que la temperatura de cultivo influye también sobre la longevidad después de la recolección. Las investigaciones indican que, dentro de lo razonable, las plantas cultivadas a temperaturas más bajas tienen una más larga vida después de la recolección.

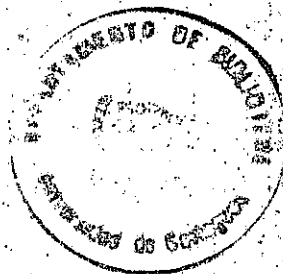
118

Los productos florales son más susceptibles a las enfermedades después de la recolección. Y la razón de esto es que el medio ambiente mejora para el desarrollo de patógenos en los momentos de manejo, empaque, envío, etc. en comparación al medio ambiente que rodea el lugar de cultivo o producción.

No solo los factores de producción influyen grandemente sobre la longevidad después de la recolección, sino que las técnicas de recolección utilizadas pueden igualmente influir sobre la calidad después de la recolección.

La longitud del tallo de una flor algunas veces influye sobre la longevidad. Por ejemplo, al recoger crisantemos a veces se requiere longitud adicional para obtener un grado más alto. Al tratar de obtener esta longitud adicional, la calidad de la flor se puede reducir si se hace el corte, por lo tanto no se debe cortar tan cerca del suelo.

Sin duda alguna Colombia está a la cabeza de la utilización de claveles cortados en botón - Las flores cortadas en botón duran más, son menos susceptibles de daños mecánicos y demás, durante el tránsito, son más económicas de enviar, etc.



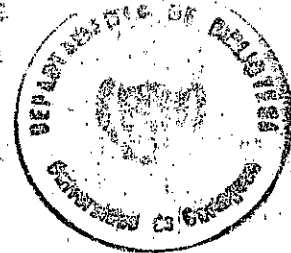
El momento de recolección de una cosecha de flores frecuentemente se basa sobre la demanda por parte de los consumidores. Por ejemplo, antes de las fiestas de Navidad, en EUA, se almacenan los claveles durante una, dos o tres semanas, para poder suplir la demanda de Navidad. Si esto se hace bien, estos claveles almacenados duran igual que las flores recién cortadas. Es por lo tanto muy importante comprender los requerimientos exactos de almacenamiento para claveles y otras flores, si el proceso ha de tener éxito.

En el otro extremo, cuando la demanda por parte de los consumidores es baja, las flores existentes se recogen en una etapa de madurez demasiado avanzada o son almacenadas sin éxito durante largos períodos de tiempo, con la esperanza que aumente la demanda.

3.2 CUIDADOS DE LA POST-RECOLECCION

Para poder comprender algunos de los factores que afectan la calidad de duración de los productos florales, hay que entender algunos de los casos más importantes que les suceden a las plantas después de la recolección.

- Respiración
- Transpiración
- Etileno



120

3.2.1 Respiración.

Primero que todo, con la Respiración, nos referimos al proceso del azúcar, al convertirse en Dioxido de Carbono y agua, y ciertamente en productor de energía. Esto es lo que sucede durante la respiración de las plantas y animales. Hay básicamente dos tipos de respiración:

- a. Respiración Aeróbica- Es cuando hay una existencia suficiente de oxígeno.
- b. Respiración Anaeróbica- Es cuando la producción de oxígeno es insuficiente, lo cual, bajo estas circunstancias permite la producción de vino para fermentación.

En cuanto a las plantas, se mantienen condiciones Aeróbicas, o sea bastante oxígeno

La relación aproximada entre la temperatura y la rata de deterioración se presenta en la TABLA No. 137 - La investigación previa sobre este tema ha tenido que ver con frutos, obteniendo resultados similares. Por ejemplo, al observar el clavel, la optima temperatura del almacenamiento es alrededor de 0° - 1° C. Asumamos que tenemos una cosecha almacenada en esa temperatura correcta. Aunque almacenemos la cosecha a 32° ó 0° C, la rata de deteriora

121

ración pasó de 1 1.25 a causa de ese pequeño cambio de temperatura.

CUADRO No. 13

RELACION ENTRE LA TEMPERATURA
Y LA RATA DE DETERIORACION

TEMPERATURA		RATA DE DETERIORACION
<u>°F</u>	<u>°C</u>	
30	-1	1
32	0	1.25
37	3	2
41	5	3
50	10	4-5
68	20	8-10

Pero la clave se encuentra cuando miramos cambios de temperatura en la magnitud de 3° ó 5°C ó de 37° a 41°F. Esta es la temperatura en la cual muchos vendedores al por mayor y al detal almacenan la mayor parte de los productos florales en EUA. La temperatura que regula la rata de respiración o la rata de pérdida de azúcar en las flores es del orden de 41° y 43°F ó 5° a 6°C, por lo que es importante mantener esta temperatura tan cerca como sea posible a la temperatura optima de almacenamiento.

Cuando se trata de claveles, crisantemos, pompones y rosas, cuatro de las mayores cosechas de flores, esta optima temperatura de almacenamiento es baja, en las cercanias de 0°C. En consecuencia, la cualidad de mantenimiento de estas flores se reduce dramáticamente al almacenarse en temperaturas más altas.

Además de comprender los efectos de la temperatura sobre las plantas, tambien debemos comprender el efecto de los INSECTOS, ENFERMEDADES O GAS ETILENO, ya que estos tres factores pueden aumentar significativamente la rata de respiración. Por lo tanto, al transportar un cargamento de flores que han estado infestadas de Arañas Rojas, Ofidios, Botritis, Fusarium, Moho, etc., no solo causan problemas los sintomas visibles de insectos o enfermedades, sino que, a la vez, estas estimulan la respiración de las flores, y consecuentemente, disminuye su calidad de mantenimiento. Actualmente se estimula la respiración, al agregarle un preservativo a una flor, no solo aumenta la longevidad, si no tambien su respiración.

3.2.2 La Transpiración. (y control de la transpiración en flores cortadas.

La Transpiración es la pérdida de agua de las plantas. El

objetivo durante el almacenamiento es reducir la transpiración o pérdida de agua. Las siguientes características son las que se deben buscar al invertir en nuevos sistemas de refrigeración:

- Temperatura de Cuarto Frio-
- Rata de Entrada de aire-
- Temperatura del enfriador que se está utilizando;

lo cual es importante para mantener niveles apropiados de Humedad Relativa(HR)(o contenido de agua en la flor)

El problema de altos niveles de HR es que el productor no tiene control absoluto de la temperatura, lo que podría desarrollar un estilo de selva tropical, lo que a veces lleva a problemas tales como el desarrollo de microorganismos, que proliferan bajo estas condiciones de humedad.

En la TABLA No. 14, como se observa, se puede usar varias combinaciones de HR y temperatura para mejorar los métodos de almacenamiento. Con una temperatura de 80°F y una HR de 98% la vida almacenada es de 4 días; con una temperatura de 50°F y una HR de 55%, la vida del almacenamiento es de 4.3 días. Así que aún con una diferencia de temperatura de 30°F, se puede sin embargo mantener una alta vida de almacenamiento, con el uso controlado de HR.

CUADRO No. 14

VIDA DE JARRON (días) DE LAS ROSAS Y CLAVELES AL SER AFECTADAS POR LA TEMPERATURA Y LA HR

Humedad Relativa%	Temperatura (°F)		
	80°	60°	50°
Clavel y rosas			
15	1.5	3.0	3.3
55	2.8	3.0	4.3
80	3.0	5.5	8.8
98 +	4.0	10.5	11.3

FUENTE: Documento Asocolflores.

3.2.3 Situación del Etileno.

El etileno va a ser uno de los más grandes enemigos de las flores de exportación, así que se debe saber y atender algo más cerca de él. "El etileno es una hormona natural producida por las flores en el proceso de senectud. Este regula la muerte de la flor". Efectos que puede producir el Etileno:

a. Muerte a la Planta.

b. Amarillamiento de las hojas.

- c. Caída o pérdida de pétalos de la flor.
- d. Demora el florecimiento de las plantas.
- e. Promueve el engrosamiento de los tallos.
- f. Las hojas pueden disminuir en tamaño.
- g. Otras, unas buenas y otras malas.

Las cantidades de etileno utilizadas en las flores debe ser muy pequeña. Por ejemplo, niveles de etileno tan bajos como 30 ó 50 partes por billón (ppb) pueden poner a dormir los claveles. El etileno predomina especialmente en flores "heridas" y los tubos de escape de los vehículos pueden producir un aumento de etileno.

Cómo afecta la calidad de los claveles la combinación de temperatura y Etileno. A una temperatura de 30°F, sería necesario exponer estas flores a una situación de 22.000 ppb de etileno, durante 3 días, para crear una situación que las convierta en inaceptables. (CUADRO NO. 15)

A 40°F se puede reducir el etileno a 960 ppb, durante 2 días, para llegar a la inaceptabilidad. A 104°F y a un nivel bajo de etileno, tomaría únicamente cinco (5) horas.



126

En consecuencia, se puede utilizar la temperatura para balancear el contenido de etileno.

CUADRO No. 15

FACTORES QUE PRODUCEN CLAVELES

INACEPTABLES

Temperatura	Tiempo	Etileno(ppb)
30	3 días	22.000
40	2 días	960
68	18 horas	960
86	12 horas	370
104	5 horas	370

3.3. MANTENIMIENTO DE LA CALIDAD DESPUES DE LA RECOLECCION.

Cómo acondicionar el producto inmediatamente después de la recolección? El factor más importante se llama preenfriamiento, para el método más eficiente y rápido de bajar las temperaturas iniciales de las flores después de la recolección. En otras palabras, la manera más rápida de llegar a la temperatura optima de almacenamiento, tan rápido como sea posible, así se reducirá la Merma y aumentará la longevidad. En la actualidad existen cuatro nuevos sistemas de preenfriamiento que son utilizados en Colombia. Los más comunes:

- a. Pre-enfriamiento de Aire Forzado. Todo este aire frio se forza por encima del producto. Lo más común es un tipo de sistema de ventilador.
- b. Hidro-enfriamiento-Enfriamiento por agua. Este utiliza el concepto de conducción. El producto se rocea o se sumerge en agua helada para crear este efecto de pre-enfriamiento.
- c. Enfriamiento al vacío. Utilizados para lechugas. En este concepto, la temperatura está directamente relacionada con la presión.
- d. Contacto con hielo. Se vierte hielo sobre el producto para inducir un enfriamiento rápido.

Pero el cultivador debe asegurarse de que las temperaturas no bajen demasiado, pues de lo contrario, el producto se secará. En el CUADRO No. 16, se muestran datos para comprender los cambios de velocidad en los movimientos de aire y las varias eficiencias de los aparatos de pre-enfriamiento. Con este sistema no se pretende aumentar la transpiración o permitir una pérdida rápida de agua.

Un proceso de acondicionamiento que se utiliza inmediatamente después de la recolección se llama DESPOJAR. Esto

es cuanto se le quitan a las flores el exceso de follaje. Pero esto depende enteramente del tipo específico de flor o de planta. Como se sabe, las hojas son benéficas para la absorción del agua de la planta, pero también que el despoje mejora la circulación del aire y disminuye el peso en el transporte.

CUADRO No. 16
VELOCIDAD DEL AIRE Y TIEMPOS
DE ENFRIAMIENTO

Velocidad (Fpm)	Tiempo de Enfriamiento (min)
0	164
300	82
600	64
900	54

Otro programa de acondicionamiento se llama PULSACION. Esta forma comprende el darle a la planta una solución con un alto porcentaje de azúcar. Por otro lado, los preservativos tienen un menor contenido de azúcar. También deben asegurarse los productores de que los preservativos sean legales y que no estén específicamente clasificados como pesticidas. El problema de la pulsación es que tiene que ver con volúmenes de porcentajes altos de azúcar, a medida que la solución se convierte casi en jarabe.



3.3.1 Agua Utilizada.

Uno de los factores más importante de este estudio es la calidad del agua utilizada. Encontramos diferentes tipos de agua: Agua de Grifo, Agua Blanda(malas para las flores), Agua Desionizada(agua que ha sido tratada para eliminar le las impurezas), Agua Destilada (condensación de vapor de agua hirviendo), y agua lluvia. Como los tipos de agua son tan variados, es importante saber la calidad de las fuentes. Y esto se puede hacer por medio de un análisis de calidad de agua. El CUADRO No. 17 muestra resultados del uso de agua desionizada y del agus de grifo, especial mente en consideración a la vida de jarrón de los clave les y rosas.

CUADRO No, 17

VIDA DE JARRON DE LOS CLAVELES

<u>Tratamiento</u>	<u>Vida de Jarrón(días)</u>
Agua de Grifo	7
Agua Desionizada	13
Agua de Grifo y preservativos	13
Agua desionizada y preservativos	15

VIDA DE JARRON DE LAS ROSAS

<u>Tratamiento</u>	<u>Vida de Jarrón(días)</u>
Agua de Grifo	4.6
Agua de Grifo y preservativo	5.1
Agua desionizada	5.4
Agua Desionizada y preservativo	7.0

El costo de la utilización de agua desionizada es alto , pero se debe medir en términos de los beneficios que se han de obtener. Hasta ahora, las consideraciones han comprendido el uso de agua desionizada unicamente en el nivel de producción siendo que el uso de este tipo de agua debería evaluarse a todo lo largo del proceso de producción. Sin embargo es de anotar que el agua desionizada no puede utilizarse con objetos metálicos, tales como tubos de metal.

3.3.2 Almacenamiento y Control de la HR.

Una de las cosas más importantes es comprender completamente lo que debe ser el almacenamiento y, especialmente como se puede controlar la Humedad Relativa (HR) durante el almacenamiento. Existen diferentes clases de almacenamiento de cuartos de almacenamiento disponibles.

La primera, el cuarto de almacenamiento estático o de gravedad. No tiene ventilador para ayudar a hacer circular el aire (ayudada por la HR alta) y es muy costoso. Por eso es que hay tan pocos de ellos. El más común de todos es el enfriador de aire forzado. Tiene un ventilador para hacer circular el aire. El otro es el almacenamiento de Atmósfera Modificada, donde se trata de controlar los distintos gases, como el CO₂ y el O₂, pero estas no son muy prácticas para almacenar flores.

El último tipo de almacenamiento a baja presión o hipobárico. Este tipo de almacenamiento es utilizado en Ohio, para estudios de la Universidad.

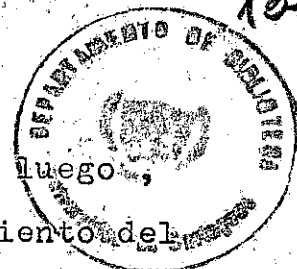
Algo que es muy frecuentemente pasado por alto en los cuartos fríos son las barreras de vapor. Estas barreras de vapor son muy simples, son para evitar el escape de agua por las paredes. Esto puede prevenirse con polietileno sobre las paredes, pero debe ponerse sobre el lado caliente de los enfriadores. Si el agua se mete en los enfriadores, empezará a sudar. En otras palabras, lloverá dentro del enfriador. Eso sucede frecuentemente si no se pone una barrera de vapor en el enfriador. Ahora llegamos a la HR, específicamente, como controlarla, básicamente, casi todos los enfriadores de flores tienen control de HR y funciona de la siguiente manera:

Se tiene un tubo conductor que dá curvas, dentro del tubo tiene el refrigerador. A causa de esto, el tipo de freón y por que la presión sobre ése freón, se mantendrá a cierta temperatura en la que el freón está a -3°C . Ahora supongase que se está tratando de mantener la temperatura del aire a 1°C . Por lo tanto, en promedio, la temperatura diferencial es de 4°C . Es esta temperatura, la que controlará la HR, o será uno de los factores para controlar la HR en el enfriador.

Ahora veamos como funciona sobre la temperatura del aire. El aire caliente está circulando sobre el tubo (pasando por encima de una superficie fria) y cuando el aire caliente pasa sobre una superficie fria, parte del agua es removida del aire. Entre más grande sea la temperatura diferencial, más cantidad de agua está removida al pasar el aire sobre el tubo y más baja será la HR. Lo que se está tratando de dar a entender es que lo que se desea es reducir la cantidad de agua que está siendo removida. Por lo tanto lo que se persigue es minimizar esta temperatura diferencial, que se lograría aumentando el área de superficie del tubo porque ese tubo no va a estar a una temperatura tan baja. Por lo tanto lo que el productor necesita para su almacenamiento es más área de superficie.

Mucha gente cree que el mojar los pisos se asegura una HR alta, pero eso es una falsa seguridad. No es necesariamente verdad; sí ayuda, pero el hecho de mojar los pisos no proporciona una Humedad Relativa adecuada.

Uno de los problemas que frecuentemente se encuentran cuando se tiene una unidad refrigerada para el almacenamiento, es que la velocidad del aire, al salir del tubo, es tan alta, que puede facilmente secar los productos aún congelarlos, especialmente cerca del tubo. Lo que hacen algunos, es poner varios tipos de aparatos delante



del aire para que este pase a través del tubo y luego, cuelgan pedazos de alambre para romper el movimiento del aire y distribuirlo.

Existe una diferencia muy grande entre el enfriamiento al vacío y el almacenamiento a baja presión. El enfriamiento al vacío es cuando se coloca un producto en una cámara y se reduce la presión para que el agua hierva y el productor pueda enfriar el producto rápidamente. Esto no es lo que se desea bajo almacenamiento a baja presión, porque simplemente se secará el producto. Esto es para decir que en el almacenamiento a baja presión, no se hierve el agua a una presión tan baja.

La ventaja del almacenamiento a baja presión es que puede almacenar manzanas con claveles, o claveles y crisantemos con pompones, con solo prevenir que salga etileno de cualquiera de esos productos.

3.3.3 Empaque y Transporte.

Siguiendo con los acondicionamientos que necesitan los productos florales para mantener la calidad después de la recolección es importante hablar de las mismas condiciones de ambiente que deseamos en un empaque o en un vehículo de transporte.

Veamos lo que sucede empacando: lo primero que se nos viene a la mente es la estandarización. Es necesaria? cuales son los beneficios? etc.

Colombia está a la cabeza en cuanto a estandarización por el tamaño de los containers que está utilizando. Se usa una caja que tiene aproximadamente 21 centímetro de ancho. Esta es la dimensión más crítica de la caja utilizada para el empaque de los claveles, pompones, crisantemos y rosas. Los productores colombianos los usan para aprovechar al máximo el espacio en los aviones, pues como se dijo anteriormente el total de la producción destinada a la exportación, se hace por vía aérea, excluyendo claro está, cuando son transportadas en camiones desde el centro de producción al aeropuerto.

Si comparamos el sistema existente en Colombia con el de EUA, estos piensan más en términos de camiones para el transporte de su producción de un estado a otro. Veamos como es esto. Los productores norteamericanos obtienen más cooperación de parte de los camioneros que de parte de las líneas aéreas. En un camión de tamaño promedio hay 20 tamaños de cajas distintas que son imposibles de manejar. Por eso es que los productores de los EUA quieren estandarizarlas todas. Esta clase de automatización es indispensable en el transporte aéreo y he aquí la ventaja



135

que tiene Colombia en este sentido.

Si se está enviando la producción en un vehículo no refrigerado se aconseja que se empaque en cajas que no tengan huecos para ventilación. Si hay control de temperatura, es mejor que las cajas tengan huecos ya que el producto colombiano será distribuido colombiano será distribuido por todos los EUA desde Miami en camiones. Este transporte ha aumentado en los últimos años. Esto hace que las cajas de flores Colombianas permanezcan selladas hasta llegar a Miami y entonces se les perforan Huecos.

El material que se está utilizando para empacar es: Polietileno, papel de seda y papel periódico. se consideran estos materiales para forrar las cajas y obtener temperaturas bajas, intercambio de gas etc. También se debe considerar la forma como se utiliza el hielo, donde da más servicio cuando se pone a cada lado de la caja y no en el medio. El hielo es importante. Las rosas con hielo presentan un porcentaje más alto de flores vendibles después de largos períodos de tiempo. Al utilizar hielo, se debe asegurar al empacarse de que el container es a prueba de agua. Cuando el hielo se coloca en el centro de una caja la temperatura en los extremos, donde están las cabezas de las flores, pueden ser de 29°F más alta.

El papel periódico es un buen material aislante y la mayor parte de los productores lo utilizan. Con muy pocas hojas de papel periódico y con temperaturas muy bajas, no es muy bueno. Pero si el papel periódico está mojado, se convierte en un mejor aislante.

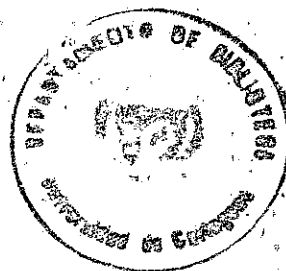
Es muy difícil hacer empaques que provean las mejores condiciones, así que debe haber una posibilidad de tener huecos para intercambio de aire. Todos los tipos de caja presentan problemas.

En el mercado internacional, más concretamente en los EUA para nombrar un caso, se tratará de explicar los problemas que estos tienen en el transporte de los productos florales tanto de su producción doméstica a los diferentes mercados internos como también el transporte de las flores importadas especialmente de Colombia.

Investigaciones realizadas en los EUA, han demostrado que la calidad de las flores es más alta cuando se envía por camión. Sin embargo, hay casos que se deben controlar, tales como: La forma como se colocan las cajas, El equipo que tienen los camiones no fué diseñado para preenfriamiento, sino para mantenimiento de la temperatura. De tal manera que si un producto caliente se pone ahí dentro, permanecerá caliente. Así que si se han enfriado las cajas, pero estas son colocadas al lado de cajas calientes, se

tendrán problemas.

Por lo tanto se debe obtener la cooperación de todo el mundo para asegurar que todos los productos esten frios cuando lleguen al camión. Los mayores problemas tienen lugar en los terminales de los aeropuertos, especialmente si hay cambio de aviones, porque no hay mucha cooperación en los aeropuertos. El transporte en si no crea la mayor parte de los problemas, pero si afecta la calidad.



138

4 COMERCIO EXTERIOR

4.1 EXPORTACIONES

Como se había enunciado en el capítulo anterior, las exportaciones de flores se han constituido en uno de los renglones más importantes dentro de las exportaciones menores. Los ingresos por este concepto, después de haberse quintuplicado en los últimos 10 años, se espera que lleguen en 1.983 a la suma de 130 millones de dólares.

En 1.966, se realizó la primera exportación a los EUA; que correspondió aproximadamente al 54% del total destinado a la exportación y cuyo monto alcanzó la suma de US\$ 294 mil, correspondiendo US\$161mil a las exportaciones realizadas a norteamérica; pero es a partir de 1.968 cuando se regularizaron los envíos a dicho país, que se constituye el mayor comprador de las flores colombianas. Colom

bia entonces es a su turno, el mayor proveedor foráneo de flores en los EUA, ya que en los años siguientes, es decir 1.969-1970-1.971, el incremento de dichas exportaciones a esta parte del mundo ascendió a 56.5%, 77.9% y 85.5% respectivamente; el porcentaje restante correspondió a los envíos hechos a Europa y otros países. Durante 1.971, las exportaciones conocidas como menores, esto es, diferentes a café y petróleo, presentan según registros aprobados por el INCOMEX y datos del Ministerio de Minas y Petróleos, una notable recuperación con respecto al período anterior al incrementarse en un 21.6% si se tiene en cuenta que para 1.971, el total correspondía a 297.8 millones de dólares comparados con 237.0 millones de dólares de 1.970.

Como se dijo anteriormente la tasa de aumento en 1.971, llegó al 21.6%, cifra por demás diciente del éxito en el manejo del mercado externo para las exportaciones nuevas y del espíritu creado por el gobierno con los diversos incentivos en favor de estos. Así mismo, se anota que este porcentaje pudo ser mucho más elevado, si no se hubiese afectado la producción nacional agropecuaria con el fuerte invierno, que mermó el consumo interno. Se destaca el gran avance relativo de las Flores y Capullos frescos al crecer en un 80% aproximadamente. El total exportado llegó a US\$ 1.8 millones aproximadamente, correpon

dientes a 1.543 toneladas de flores.



Un avance sin precedentes alcanzaron las exportaciones diferentes de café y petróleo en 1,972, al superar en 67%, los valores obtenidos en 1.971. Hay que relieves que el crecimiento de este año fué, en gran proporción, efecto de mayores precios en algunos productos de gran ponderación, aunque no se deben dejar de lado los mayores volúmenes colocados. De todas maneras, el mencionado porcentaje es un indicador de la forma eficiente como el sector privado ha encarado el reto de incremento y diversificación de las ventas externas, en respuesta a los esfuerzos que el gobierno, a través de las entidades competentes; en este año comenzó a operar el Plan Cuatrienal de Exportaciones 1.972-1.975, con una ejecución que sobrepasó los cálculos previstos, ya que la meta máxima para productos incluidos o no en el plan, fue excedida en 21% en términos generales. Indudablemente uno de los rubros que mayor ha respondido a los estímulos, dentro de las exportaciones nuevas de origen agrícola, es el de las flores de exportación. Estos cultivos ubicados en la S. de Bogotá y en Antioquia están permitiendo al país iniciar su competencia internacional con resultados ampliamente favorables. Esta línea de exportación casi duplicó los guarismos alcanzados con respecto al año anterior; el total exportado para este año correspondió a la suma de US\$ 3.5

141

millones, aproximadamente un 95% más que el año anterior; además tiene un precio estable en los mercados internacionales, aunque difiere de uno a otro y su demanda está en aumento. Tales condiciones hacen pensar en lo promisorio de esta actividad y la necesidad de diversificar los cultivos. Algunas dificultades como el transporte aéreo oportuno han sido salvados en parte, pero se precisan todavía esfuerzos adicionales.

Ya en 1.973, las exportaciones no tradicionales, excluido el fuel-oil, registran para el año, un significativo avance, 48% respecto de 1.972, hasta alcanzar la suma de US\$ 580.7 millones, según estimativos del Instituto Colombiano de Comercio Exterior INCOMEX. Es entonces en este año donde las exportaciones de flores ocupan el primer lugar dentro de las exportaciones agrícolas no tradicionales y grandes beneficios para el país ha continuado generando las flores como dinámico rubro de nuestro comercio exterior. Tal como se apreciaba desde su inicio, las perspectivas a corto y mediano plazo han superado las metas más optimistas. Durante el año, excluidos los meses de junio y julio, el monto de la ventas al exterior estuvo próximo a triplicar el de 1.972, al superar su valor los US\$ 9.8 millones.

Las flores y capullos frescos como renglon de exportación

142

no tradicional continúa desenvolviéndose satisfactoria-
mente. Las ventas a EUA estuvieron amenazadas por la in-
tención manifestada por este país de gravar las importa-
ciones con derechos compensatorios si se le continuaba
otorgando al producto el Cat. . Después de varias conver-
saciones, aquella medida no fué puesta en práctica y, en
consecuencia, las exportaciones a ese mercado tuvieron
normal desarrollo. Durante este año de 1.974, el valor de
los envíos al exterior fué de US\$ 15.9 millones, 39% su-
perior al año anterior. Este aumento obedece a la conquis-
ta de nuevos mercados, que condujo a la ampliación de los
cultivos localizados en Bogotá, Medellín y el Cauca. El
transporte y el manejo de la carga se consideran como los
mayores escollos para la comercialización de las flores.

~~El rubro de las flores para 1.976, ocupó lugar destacado~~
en el conjunto de las exportaciones no tradicionales. Los
envíos sumaron US\$ 27 millones, frente a US\$ 20 millones
en 1.975, a causa de un aumento del 8% en el precio y de
3 mil toneladas en el volumen vendido. En buena parte los
logros en este producto se deben a la contribución del
crédito suministrado a los cultivadores por valor de \$129
millones de pesos, que les permitieron adicionar 264 hec-
táreas a la superficie cultivada y 155 millones de ramos
a la producción, con referencia al año /75.

Durante 1.977 las flores y capullos frescos continúan figurando como renglón creciente dentro de las exportaciones menores. Superaron la cifra de US\$ 38 millones, 44% por encima de los registrados en el año 1.976. La evolución de estas exportaciones está situada en gran parte, en el crédito otorgado a los cultivadores que llegó a \$ 350 millones, casi el triple del año anterior.

Los registros de exportaciones diferentes al café totalizan en 1.978 US\$ 1.054 millones, 13% por encima de los de 1.977, coeficiente el doble del obtenido en ese lapso respecto a 1.976. Este resultado se logró pese al menor valor que con referencia al año /77 muestran algunos rubros con elevada ponderación sobre el conjunto de esas ventas, tal es el caso del algodón. Las flores en 1.978 se mantienen como producto de importancia dentro del conjunto de los no tradicionales al computar US\$ 53 millones, US\$ 15 millones más que el año anterior. En igual forma el volumen es superior en 6 toneladas y el precio unitario crece once centavos con referencia a dicho año. El abundante crédito proporcionado a los floricultores ha facilitado la ampliación de las áreas de cultivo y, por ende, de la producción, lo cual ha permitido un incremento progresivo de las ventas en este rubro. El número de unidades exportadas fué de 858 millones que corresponden a un total de 26 millones de kilos. CUADRO No. 12.

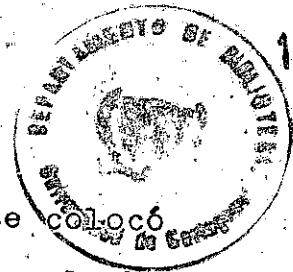
CUADRO No. 12

EXPORTACIONES DE FLORES SEGUN DETOS SUMI
NISTRADOS A ASOCOLFLORES POR EL INCOMEX
EN MILES DE UNID. KILOS y US\$ 1.978

Año	Tipo de Flor	Unidades	Kilos	Total Rein tegros
1.978	Clavel	563.658	14.030	52.300
	Pompon	137.727	5.822	
	Crisantemo	89.428	3.844	
	Rosas	18.728	864	
	Otros	49.331	1.808	
TOTAL		858.872	26.367	52.300

FUENTE: Asocolflores.

El gran aporte de este cultivo en el año 1.979 a la Economía Nacional se puede observar en el hecho de que la mera utilización de 900 hectáreas de tierra proporcionó más de 33 mil toneladas de flores de exportación. Según los datos suministrados por Asocolflores, la actividad mantenía cerca de 30 mil empleos, especialmente para fuerza de trabajo femenina, además de ello durante este año se obtuvieron divisas por 77 millones de dólares por concepto de dichas exportaciones, valor que se podrá superar en 1.980 si se tiene en cuenta que hasta junio del 79 se había exportado 3% más en volumen y 38% más en valor.



Al finalizar 1.980, la exportación de flores se colocó en el segundo lugar entre las ventas de bienes colombianos al exterior, después del café, al totalizar exportaciones por valor de US\$ 101.5 millones con un crecimiento del 36% frente a 1.979. Esta tasa es una de las menores que ha registrado la venta de flores al exterior pero a la vez, muy significativa si la comparamos con el promedio para las exportaciones menores durante 1.980, que fué de 1.1%.

Las exportaciones de flores para 1.981, ascienden a US\$ 109.7 millones, 8.1% por encima de las ventas realizadas durante el año precedente. Este avance se deriva de la colocación de nuevas variedades en el mercado externo, pues el volumen, al igual que los precios de las especies tradicionales, se han mantenido. La floricultura percibió igualmente una asistencia financiera considerable de PRO EXPO, que ascendió a \$ 2.673.5 millones, algo más del 40% de la otorgada en 1,980. Estos recursos han hecho posible una mayor productividad del sector, mediante la diversificación y renovación de cultivos, permitiendo además los despachos con la inclusión de rosas, gipsóphilias y statice entre otras. Para 1.982, las exportaciones ascienden a 113.9 millones de dólares, 4.3% más con respecto a 1.981.

En el CUADRO No. 13, se muestra el número de unidades totales exportada en el período comprendido entre 1.977 y 1.982, lo mismo que su equivalente en kilos y su valor respectivo en reintegros. Para 1.977 el número de unidades exportadas correspondió a 626.1 millones de unidades que equivalen a un total de 18.5 millones de kilos; dichas unidades se distribuyen por tipos de flores así:

<u>Tipo de Flor</u>	<u>Millones de Unidades</u>
Claveles	440.8
Pompones	132.8
Crisantemos	20.8
Rosas	7.5
Otros.	24.0
TOTAL	<u>626.1</u>

Este total de 626.1 millones de unidades representó un reintegro de US\$ 35.4 millones, superior a los US\$ 25.2 millones del año anterior. Durante 1.978, el número de unidades exportadas superó a las del año anterior en 232.7 millones de unidades al sumar un total de 858.8 millones de unidades y que corresponden a 26.4 millones de kilos aproximadamente con un monto total de reintegro de US\$ 52.3 millones, es decir que se incrementó en 47% con relación al año anterior. La distribución de las unidades para este año por tipos de flores es como se muestra a continuación:



147

<u>Tipo de Flor</u>	<u>Millones de Unidades</u>
Claveles	563.7
Pompones	137.7
Crisantemos	89.4
Rosas	18.7
Otros	<u>49.3</u>
TOTAL	458.8

Durante 1.979 a 1.982, el número de unidades y su equivalente en kilo se muestra a continuación:

TABLA No. 5

UNIDADES Y SU EQUIVALENTE EN KILOS

TIPO DE FLOR	** Millones de unidades			
	1.979	1.980	1.981	1.982
Clavel	724.5	810.6	820.0	804.6
Pompones	163.3	327.1	320.1	825.8
Crisantemos	142.6	27.1	29.2	22.1
Rosas	35.0	51.7	68.8	79.1
Otros	66.1	95.1	87.2	147.4
TOTAL	1.131.5	1.311.6	1.325.3	1.379.0

FUENTE: Documento asocólflores.

El número de unidades mostrado, corresponden a 23.2, 37.4, 37.4, 37.9, millones de kilos respectivamente para cada uno de estos años; el valor de los reintegros para 1.979 fué de 74.1 millones de US\$, un 41% más que el año anterior. En 1.980, US\$ 101.4 millones, es decir que sufrió un incremento aproximado del 37%. Ya para 1.982 el valor de los reintegros por concepto de exportaciones de flores llegó a un monto de US\$ 114.5 millones de Dólares.

(Ver Reintegros CUADRO No. 14).

CUADRO No. 13

EXPORTACIONES DE FLORES SEGUN DATOS SUMINISTRADOS A ASOCOLFLORES POR EL INCOMEX EN MILES DE UNIDADES-KILOS Y US\$ 77-82

Año	Tipo de Flor	Unidades	Kilos	Total Reintegr.
1.977	Claveles	626.132	18.552	35.443
1.978	Pompones	858.872	26.367	52.300
1.979	Crisantemos	1.131.478	27.854	74.060
1.980	Posas	1.311.615	37.433	101.360
1.981	otros	1.325.302	37.356	109.600
1.982		1.379.021	37.864	114.537

FUENTE: Asocolflores.

En los últimos años se han multiplicado considerablemente los ingresos por exportaciones de flores, esperandose unos reintegros que superen para 1.983 los 130 millones de Dólares, tal como puede observarse en el CUADRO No.14.

CUADRO No. 14

VALOR DE LOS REINTEGROS POR EXPORTACIONES DE FLORES. (miles de US\$)

Año	Valor Reintegros	Variación Anual	
		Absoluta	Relativa
1.970	1.221	—	—
1.971	2.308	1.087	89.0
1.972	4.974	2.666	115.0
1.973	9.691	4.717	95.0
1.974	14.311	4.620	48.0

Año	valor Reintegros	Variación Anual	
		Absoluta	Relativa
1.974	14.311	4.620	48.0
1.975	18.036	3.725	26.0
1.976	25.235	7.199	39.0
1.977	35.443	10.208	40.0
1.978	52.300	16.857	47.0
1.979	74.060	21.760	42.0
1.980	101.360	27.300	36.8
1.981	109.600	8.240	8.1
1.982	114.537	4.937	4.5

FUENTE: Banco de la República 79 a 82
fuente INCOMEX por registros abiertos.

4.2 BARRERAS E INCENTIVOS.

Las flores colombianas han sido impugnadas en su principal mercado, los EUA, al tratar de imponersele a sus exportaciones derechos compensatorios; se adujo el pretexto de que competían en desmedro de la producción interna de dicho país. En esa ocasión no pudo comprobarse que el producto Colombiano sostenía una competencia desleal, por cuanto su gran calidad y los precios razonables a que se exportaba lo hacen favorito en el mercado norteamericano. Además en Colombia los exportadores no recibían subsidio alguno puesto que el CAT para este producto había sido eliminado. Por tanto, dicha decisión no pudo ser adoptada por carencia de un respaldo serio. Pero sin embargo la

150

eficiencia cuesta y ello se pone de presente con el caso de este producto de exportación no tradicional, que ha logrado ocupar los primeros renglones y ponerse a la cabeza de las exportaciones. Efectivamente en días recientes, el gobierno norteamericano para realizar una apertura del mercado estadounidense a los bienes de los países en desarrollo- Abolió los aranceles que pesaban sobre flores provenientes de los demás países, con excepción de Colombia cuyo arancel del 8% ha continuado rigiendo.

Este tipo de exportación ha tenido grandes barreras como ya se dijo, especialmente en EUA, ya que además en Colorado, los cultivadores de flores similares pidieron que se impusiera un arancel compensatorio al CAT recibido por los cultivadores colombianos. Por fortuna esto fué denegado ante el Tribunal de Aduanas Norteamericano y solo fué considerada una parte del incentivo como proporción no sujeta al arancel compensatorio.

En cuanto a los incentivos, los principales han sido el CAT y el Plan Vallejo. El primero en los actuales momentos tiene un nivel máximo del 15% que, es superior al 2% que rigió en 1.982. A partir de 1.984, el nivel del CAT será del orden del 20%, consedido especialmente a productos de exportación originarios del sector agropecuario, a fin de hacerlos competitivos en los mercados internacio

151

nales. (Ver CAPITULO I - EL CAT). El Plan Vallejo es de gran uso por parte de los cultivadores, sobre todo en abonos y materiales plásticos utilizados en la industria.

Tambien esta industria ha tenido créditos de PROEXPO pero éstos ya solo se pueden utilizar en las flores consideradas no tradicionales, pues las de mayor exportación ya son consideradas como tradicionales. Dado el empuje que ha tenido esta industria en el mercado externo, hasta el punto en que hace cinco años los productores de claveles colombianos hicieron quebrar a los productores norteamericanos y que al parecer las rosas colombianas seguirán por el mismo camino, los plantadores norteamericanos están conversando con el congreso con el fin de que se eleven las tarifas aduanales para las rosas importadas, del nivel del 3%, a los niveles del Mercado Común Europeo, que oscila entre 17% al 24%. Si esta medida es aprobada, traería como consecuencia un aumento en los precios del producto y por ende se perjudicaría el comercio internacional. Estos hechos, ponen de presente el efecto que han causado las flores colombianas en los mercados más grandes del mundo y resulta estimulante que un renglón nuevo de exportación llegue, en corto plazo, a esta situación gracias a la calidad y a la eficiencia demostrada por los productores colombianos.

4.3 COMERCIALIZACION. 152

Esta es tal vez a nuestro juicio la parte más difícil del manejo de esta industria, ya que los precios son demasiado vulnerables y sujetos a las condiciones del mercado y se requiere un buen manejo de la oferta de éstas, sobre todo por tratarse de bienes perecederos. Además hay que competir con los cultivadores nacionales que son de gran importancia y absorben casi todo el mercado.

El mercado interno es más diversificado que el de exportación: se abastece del 10% rechazado de la producción exportable, de jardines domésticos y de pequeñas explotaciones lo cual dificulta la elaboración de datos estadísticos.

4.3.1 Mercados.

Son cerca de 30 los mercados en que se venden hoy día las flores colombianas. Entre los principales se destacan los E.U.A, los miembros de la Comunidad Económica Europea y los países Escandinavos. En el CUADRO No.15 se muestra la participación de las exportaciones colombianas en los principales mercados del mundo.

La comercialización de flores en el exterior se hace a través de dos tipos de mercado:



- Venta en Consignación: EUA e Inglaterra.

- Venta directa con precios FOB. Bogotá-Europa. Estos

precios presentan grandes fluctuaciones durante 1.974 así: claveles, entre US\$ 0.02 y US\$ 0.07 unidad; crisantemos, entre US\$ 0.08 y US\$ 0.12 unidad; pompones, entre US\$ 0.30 y US\$ 0.50 ramo. Los fletes oscilan entre US\$ 0.44 y US\$ 1.60 por kilo; esta variación depende del volumen de exportación y del país de destino. Durante 1.980, los precios fluctúan muy irregularmente por varias circunstancias; las ascilaciones van desde 18 y 24 centavos de dólar hasta los 4 dólares por unidad de mercado. Para 1.982, las oscilaciones van de US\$ 25 a US\$ 60 una docena de flores de tallo largo.

En la comercialización de productos florales el canal de comercialización más utilizado es el siguiente: Productor-Importador-Mayorista-Minorista-Florista-Consumidor. Con el ánimo de eliminar intermediarios y obtener mejores precios, algunos productores han constituido su propia empresa de importación y distribución. Los demás tratan en lo posible hacer conexión directa con el minorista.

Las exportaciones a los EUA se efectúan durante todo el año ofreciendo mayor estabilidad en pompones y crisantemos, no así para claveles cuyos máximas ventas son en los meses de diciembre, Febrero y Mayo. A Europa se exporta en el periodo comprendido entre octubre y mayo, pues en

los demás meses del año, la mayor parte de los países imponen restricciones arancelarias con el objeto de proteger su producción nacional y la de otros miembros de la Comunidad Económica Europea.

Consideramos entonces, que se requiere de un gran conocimiento de este mercado para poder tomar decisiones acertadas respecto a este. Dicho conocimiento de los mercados, debe ser en cuanto a:

- Legislación aduanera, arancelaria y comercial del país.
- Flores de reconocida calidad internacional.
- Competencia.
- Tipos de importadores.
- Sistema de negociación y pago.
- Comportamiento de la demanda y el precio.
- Canales de distribución.
- Precios competitivos y adecuados.

CUADRO No. 15

DISTRIBUCION DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE FLORES SEGUN DESTINO

DESTINO	Participación 1.980 %	Particip. 1.981 %	Participac. 1.982 %
Estados Unidos	65	71.3	75.0
Canadá	2.0	2.2	2.0
C.E.E.	19	16.6	15.0
Resto de Europa	6	6.0	5.0
Otros Países ^{1/}	8	3.9	3.0

FUENTE: Documento Asocolflores.

^{1/} Incluye: Puerto Rico, Argentina, Paraguay, Guadalupe, Japón, Suriman, Islas del Sur, Antillas Holandesas, Kuwait, Arabia Saudita, Australia, Chile, Honduras, Panamá, República Dominicana, Trinidad y Tobago y Martinica.

La comercialización de flores en el exterior debe tener en cuenta algo muy importante, tal como es el sistema adecuado de empaque y embalaje, lo mismo que la promoción del producto a través de sistemas comerciales de propaganda y participación en ferias y exposiciones internacionales, etc.

4.3.2 Transporte.

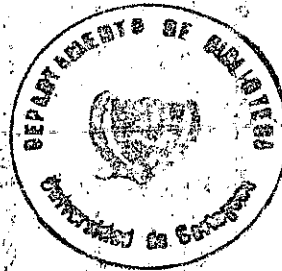
Por las características inherentes al producto, juega tal vez uno de los más importantes papeles en la comercialización, el transporte. En efecto, la totalidad de la producción exportada se envía por vía aérea, no existiendo otro medio de transporte que pueda utilizarse. El transporte para el desarrollo adecuado de la comercialización de las flores requiere principalmente:

- La existencia de fletes competitivos que puedan ser absorbidos por los exportadores.
- La frecuencia y regularidad de los itinerarios, permitiendo el pronto despacho de la producción y el abastecimiento adecuado y oportuno de los mercados.
- Un sistema rápido y flexible en el manejo y envío del producto en los aeropuertos.
- Existencia de una infraestructura adecuada en los puertos de despacho y distribución, como por ejemplo: cuartos fríos.

Otra de las tareas de la comercialización es la promoción que hay que hacer, máxime cuando existen épocas de precios depresivos, y son aquellos en que sale al mercado la producción nacional de EUA.

Existen dos sistemas de venta que son; el de precio fijo y el de consignación. En el primer sistema hay que dar muy barata la flor porque el comprador mayorista asume los riesgos de la mercancía que no se vende, pero claro está tiene las buenas épocas cuando los precios están altos; en el segundo sistema los riesgos los asume el productor colombiano, al que simplemente se le reportan cuantas flores se vendieron y a qué precio.

Por lo expuesto anteriormente podemos darnos cuenta, que siendo una importante industria, tiene grandes problemas y una difícil comercialización.



5. PROBLEMAS QUE ENFRENTAN LAS EXPORTACIONES DE FLORES.

La inflación interna, los riesgos que implica la actividad, el estancamiento de las tasas de devaluación, la ausencia de libertad para fijar los precios, los altos costos, la competencia a la escasez de recursos han sido las principales dificultades que han afectado al sector. El costo de vida, cada vez más alto, ha llevado al continuo deterioro de los ingresos de los exportadores, quienes no alcanzan a cubrir los progresivos costos de producción y de distribución. Tal hecho junto con el lento ritmo de la devaluación, no ha permitido que los ingresos crezcan de tal manera que se logre compensar los elevados riesgos que envuelve el desarrollo de la actividad.

La competencia, especialmente de los países en vías de desarrollo acogidos al Sistema General de Preferencias, y la defensa de los derechos compensatorios por parte de

nuestro mayor comprador, son factores que unidos con los anteriores significan un desplazamiento de la oferta colombiana, partiendo del hecho de que, de seguir igual la situación, poco a poco se irán perdiendo las ventajas comparativas que posee el país en este mercado. Las perspectivas no se tornan del todo pesimista, pero se hace necesario una mayor intervención oficial en el sentido de proporcionar mayores estímulos para el crecimiento del sector, y evitar la pérdida de los mercados externos conseguidos. Valga la reiteración, el sector de las flores es netamente exportador.

Cuando se miran los éxitos alcanzados por el sector en materia de exportaciones, podría pensarse erróneamente que las flores de exportación son en la actualidad un magnífico negocio, que lo coloca a los floricultores en una posición invulnerable frente a la inflación interna, la estabilidad en los precios internacionales, la competencia externa, etc., y que por tanto, no se justifica el otorgarle estímulo y apoyo.

Una serie de factores, adicionados a decisiones de política económica, son las causas que han determinado el deterioro progresivo en los ingresos de los floricultores, así como las ventajas comparativas de la actividad. Dichos factores son:

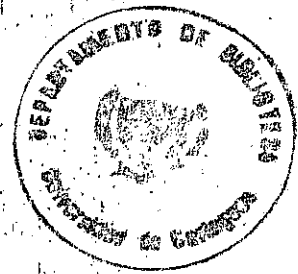


5.1 INFLACION INTERNA.

Todo colombiano conoce los niveles inflacionarios por los que ha atravesado el país en los últimos años; éstos se reflejan en mayor o menor grado en todos los sectores de la economía, afectando internamente la estructura de las empresas que los conforma. Las flores de exportación no se han visto marginadas del fenómeno y por lo tanto, han tenido que asimilar de manera especial los incrementos en los costos, tanto para la producción como para la comercialización de sus productos. Por ejemplo: las variaciones en algunos de los costos de las flores de exportación han sido en los últimos tres años de la siguiente forma:

Concepto	Variación del Precio 1975-1978 %
Qui micos:	
4 fertilizantes, 3 insecticidas, 2 fungicidas	96.2
Plásticos para invernadero (unidad de rollo, 72 mts. x 3.50, calibre 7)	118.61
Madera:	
Vara de clavo (unid. de 4m)	117.39
Limatón (unidad de 6 mts)	146.71
Cajas de cartón	70.28

Piola No. 6 (madeja)	108.23
Puntillas 2 pulgadas(libra)	152.53
Alambre No. 18 (kilo)	72.00
Caucho sortija (kilo)	80.12
Mano de obra	208.8



FUENTE: Seminario U. Javeriana. 1.979.

De los rubros que conforman la estructura de costos del sector, el salario es el que presenta el mayor impacto sobre los incrementos de costo de la actividad. En efecto, en un período de algo más de un año, los salarios han aumentado un 98%, variación que puede ser de mayor alcance, si consideráramos los efectos que éste tiene sobre las escalas de salarios y sobre la composición de las prestaciones legales y extralegales de los cultivos.

Tanto los insumos y factores utilizados en la producción como los servicios originados en la distribución de la flores han seguido una tendencia similar o superior al aumento experimentado por el índice de precios al por mayor del comercio en general.

5.2 TASA DE DEVALUACION

La adopción de una determinada tasa de devaluación debe

corresponder a una política de compensación de los incrementos en los costos internos de las exportaciones por una parte y a un incentivo capaz de fomentar la actividad exportadora, por otra parte. Sin embargo, mientras la tasa de devaluación se incrementa progresivamente, la tasa de cambio real, (ajustada a precios internos y externos), sufre una sucesiva disminución, motivada por los mayores niveles inflacionarios, en comparación con el ritmo de la devaluación. En general, las exportaciones colombianas reciben una tasa de cambio real que es senciblemente menor que la que se tenía en 1.970.

5.3 DEVALUACION Vs INFLACION-PRECIO

Para el sector de las flores de exportación, el problema cambiario se agudiza por los siguientes factores:

Precios internacionales estables: la forma como se desenvuelven las negociaciones de flores en el exterior corresponden al típico funcionamiento de una economía de mercado, en que los precios de las flores son fijados por el libre juego de oferta y demanda. Este factor, junto con las características del producto, han sido condicionantes para que exista cierta estabilidad en los precios de la flor.

Según datos del Departamento de Agricultura de los EUA los precios de las flores no han sufrido sensibles variaciones durante los últimos años. Por ejemplo, el precio promedio de un clavel estandar pasó de 7.6 a 8.4 centavos de dólar durante el lapso comprendido entre 1.968 y 1.977, que en esos términos relativos equivale a una variación del 11% durante 9 años. Por otra parte, varios años registraron niveles bajos en el precio de los diferentes tipos de flor, hecho que anula prácticamente los aumentos de precios que se presentaron durante algunos años.

5.4 PRECIO-COSTOS INTERNOS-DEVALUACION

Debido a los niveles estables en los precios de las flores, los productores colombianos se han visto en la necesidad de absorber sus mayores costos ante la imposibilidad de trasladarlos a sus importadores y consumidores en el exterior, al contrario de lo que sucede en la mayoría de los productos que si han podido trasladar parte de sus mayores costos al consumidor.

La tendencia de la tasa de cambio real del sector es decreciente, esto significa, que una política cambiaria real hubiera podido compensar en parte la eliminación del CAT y el incremento de los costos internos. Sin embargo,

la devaluación no compensa la pérdida de poder adquisitivo de los ingresos de los exportadores y en los dos últimos años especialmente se agudiza el problema, pues el ingreso del sector depende exclusivamente del exterior y no existe ninguna libertad para la fijación de precios. Por otra parte, de seguir manteniéndose igual tendencia en la tasa de cambio, la devaluación no sólo desaparecerá como incentivo para las exportaciones de flores, sino que prácticamente no compensará cualquier incremento que sufran los costos de producción, resultando entonces una eliminación real de las ventajas comparativas de este tipo de exportación.

Difícilmente puede esperarse que un sector cuyos ingresos dependan de sus exportaciones, subsista con costos que crecen aceleradamente, devaluación muy inferior a ese incremento de los costos y precios internacionales estables. Adicionalmente a los planteamientos anteriores, otro elemento contribuye a deteriorar aún más el desarrollo del sector.

5.5 COMPETENCIA EXTERNA.

Cada vez más países en vías de desarrollo, los cuales gozan de preferencias arancelarias especiales y otorgan una

variada gama de estímulos y subsidios a sus exportaciones, compiten con nuestras flores en los principales mercados del mundo. De otra parte, la elevada incidencia de costos como transporte, el cual llega a representar cerca del 40 y 30% del valor de una flor exportada a Europa y EUA respectivamente, y el creciente valor de los factores productivos nacionales, reducen nuestras ventajas frente a los productores locales de esos mercados.

Los principales competidores de nuestro país como Holanda, Israel, Kenia, los EUA, y algunos países centro americanos tales como Mexico y Guatemala, están introduciendo a su producción técnicas sofisticadas para agilizar la producción e incrementar sus rendimientos. Esto pone en peligro la competitividad, que era una de las características más importante de nuestro producto. El crecimiento tan exagerado que ha experimentado en los últimos años su costo de producción, frente a los precios relativamente estables de las flores en los mercados internacionales, también están conspirando contra las exportaciones de flores.

Por si fuera poco, las flores no perciben en Colombia ningún subsidio tributario pero si fueron excluidos del Sistema General de Preferencias por los EUA. Las flores que daron con un arancel del 8%, lo cual las coloca en desventaja en cuanto a competitividad con los demás países.

Otros países que han multiplicado en forma semejante sus exportaciones florales son Brasil y Jamaica e Israel. Los envíos israelis de flores principalmente a la Bolsa de Amsterdam, han crecido a unos 10 millones de dólares en la actualidad, representando las rosas 60% del total. Estos envíos subiran, ya que el Banco Mundial ha aprobado un proyecto de 35 millones para la producción de flores y mejores facilidades de transporte aéreo.

5.6 PERSPECTIVAS DE LAS EXPORTACIONES DE FLORES.

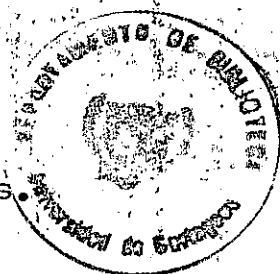
Los factores internos y externos que negativamente han venido afectando los ingresos del sector oscurecen todo el panorama para un desarrollo creciente del cultivo de las flores de exportación y aún, para el mantenimiento de la que ya se ha logrado.

Los elevados riesgos que confronta la producción de flores, todos los altos montos de inversión, la dependencia de políticas y mercados externos, la perecibilidad del producto y la incidencia de imprevisibles como el clima, transporte, etc., no pueden ser solucionados con sólo un instrumento de política económica. Por el contrario, se necesita que el gobierno asuma una actitud con base en la cual se puede contar con el apoyo integral necesario para

defender lo que hasta el momento se ha logrado y para dar los incentivos necesarios que permitan continuar con una producción creciente y diversificada.

Todo lo que el país ha logrado en tecnología, capacidad administrativa, penetración de mercados, comercialización, etc., es base suficiente para brindar un verdadero estímulo y apoyo al sector que defiende ese importante activo alcanzado. Hasta la fecha, sólo tres tipos de flor han alcanzado un amplio desarrollo, como por ejemplo las matas, las cuales ofrecen halagadoras perspectivas para el país. Para algunas variedades ya se está iniciando el proceso de aclimatación y producción de acuerdo a las condiciones del país.

Contando con el tutelaje y apoyo adecuados, estos productos pueden llegar a ser renglones en la generación de divisas y de empleo. De otra parte, la actividad de las flores constituye también un primer paso de la mayor importancia para el surgimiento y desarrollo de otro importante renglón como es el de los productos hortícolas. Este hecho es de vital importancia si analizamos que Colombia dispone de las condiciones ecológicas óptimas para producir cualquier tipo de producto agrícola para abastecer los mercados mundiales. Si alguien tiene la experiencia y la técnica necesarias para enfrentar con éxito el desa



rollo de este sector, son los floricultores.

Reflejar las condiciones reales de la actividad es el propósito de los exportadores de flores para evitar un empeoramiento de su situación actual y, como suele suceder, que sólo se estaría arriesgando una inversión de más de 1.000 millones de pesos, producto de los ingresos del sector, sino que se comprometería una importante fuente de divisas y de empleo.

En resumen, los incrementos que presentan los costos de la mano de obra, de los insumos y del transporte, junto con la comercialización subsidiada y proteccionista de algunos de los principales competidores internacionales, son los factores que oscurecen las perspectivas a corto y largo plazo de las flores de exportación. Si sigue su tendencia observada, la actividad alcanzará su punto crítico cuando los costos iguallen los ingresos, y por tanto, sobreverga la pérdida de mercados, lo que se traducirá en el estancamiento y quiebra del sector, lo cual a diferencia de otros productos agropecuarios, sería un proceso irreversible dadas las características de esta producción.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- CONCLUSIONES

- Como pudo apreciarse en la investigación, la localización de los cultivos de flores es óptima teniendo en cuenta el clima, la altura sobre el nivel del mar, el grado de luminosidad y la cercanía a los aeropuertos internacionales de Bogotá y Medellín.

- Dentro de las especies cultivadas es interesante anotar el esfuerzo realizado por los exportadores de flores en cuanto a la diversificación de los cultivos y a pesar de esto hay campos inexplorados tales como el de las matas y los productos hortícolas.

- En cuanto a la producción, es interesante destacar que

este sector emplea gran cantidad de mano de obra no calificada, especialmente femenina, logrando estas trabajadoras mejores condiciones que en otras labores agrícolas.

- En cuanto al crédito es interesante anotar que el de fomento se ha restringido por petición de los mismos cultivadores, para evitar mayor competencia.
- Dentro del rubro de los costos vale la pena anotar que la mano de obra tiene el costo más alto, ya que según los datos presentados anteriormente, representa más o menos el 60% de los costos variables.
- Su dinamismo para la consecución de divisas, y el hecho de que provengan del sector agropecuario, son parámetros dignos de tenerse en cuenta cuando se estructura una política de fomento a las exportaciones menores.
- Enmarca claramente dentro de los objetivos propuestos por una diversificación de las exportaciones colombianas lo cual conyeva a reducir la dependencia sobre las exportaciones cafeteras del país.
- Finalmente, es importante anotar, como el negocio de las flores ha dejado de ser rentable, debido principal

mente a la inflación interna tan acelerada en los últimos cuatro años; los costos han aumentado mucho más rápido que los ingresos, puesto que los precios internacionales de las flores varían muy poco a través del tiempo. Dada la importancia de este sector, el Gobierno tendrá que tomar medidas oportunas de incentivos a los exportadores, ya sea a través de la tasa de cambio, CAT u otro medio, que permita que el sector se mantenga y se diversifique.

- RECOMENDACIONES

- En Colombia los eslabones son muy fuertes pero creemos que nuestros productores deben preocuparse por la manera en que son manejados los productos florales cuando llegan al mercado internacional.
- En cuanto al control de calidad, y específicamente en lo referente a los diferentes Revestimientos, estos permiten a diferentes gases penetrar y evitar que otros salgan, entonces, se debe investigar que tipo de revestimiento se está utilizando y ver como afectan, la humedad, el oxígeno, el etileno, etc.
- Se recomienda trabajar más de cerca con la gente que

lo fabrica los empaques pues puede que ellos no conozcan las necesidades de las flores. Es necesario asegurarse de obtener condiciones adecuadas en el transporte y en el empaque.

- Es importante tener en cuenta, el no fumar en los cuartos fríos ni en la áreas de clasificación, lo mismo que evitar los gases de los aviones, antes y después del descargue con el fin de evitar que se forme el etileno y dañe las flores.



173

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ASOCIACION COLOMBIANA DE EXPORTADORES DE FLORES (ASOCOL FLORES). Boletín Informativo. Bogotá. Diciembre de 1.982.
- FONDO DE PROMOCION DE EXPORTACIONES (PROEXPO). Colombia Tambien Exporta. Boletín No 4. Diciembre de 1.982.
- DE CORTES, Marina. Las Flores de Exportación Fuente de Ingreso Femenino del Sector Rural. Revista Nacional de Agricultura. No 389. Diciembre de 1.978.
- DIRECTORIO DE EXPORTADORES. Exportaciones de Productos no Tradicionales. Bogotá. Diciembre de 1.978.
- REVISTA NACIONAL DE AGRICULTURA. Medidas de Emergencia Para Cultivo de Flores. Bogotá. Marzo-Abril de 1.977. No 381.
- FREIVILD, John. El Aereoporte: Tremendas Posibilidades Para el Desarrollo Agrícola. Revista Nacional de Desarrollo. No 37. Julio de 1.976.

- DOCUMENTO NUEVA FRONTERA. La Exportacion de Flores. No 41411. Octubre de 1.982.

- ALVARES RESTREPO, Antonio. Colombia y su comercio Internacional. El Espectador/Comercio Exterior. Febrero 27 de 1.983.

- SUAREZ, José. Respaldo al CAT. El Espectador. Agosto 24 de 1.982.

- REVISTA NACIONAL DE AGRICULTURA. Las Flores, Cultivo de Importancia para Colombia. No. 837. Sept. de 1.979.



ANEXO No. 1

EXPORTACIONES DE FLORES POR MES SEGUN LOS DATOS
 SUMINISTRADOS A ASOCOLFLORES POR EL INCOMEX EN
 MIL UNIDADES PARA 1.977

MES	Tipo de Flor	Total	Paises de destino		
			E.U.A	EUROPA	OTROS
ENERO	Clavel	23.701	14.585	8.654	462
	Pompon	6.423	5.371	575	476
	Crisantemo	581	575	- 0 -	6
	Rosas	254	89	165	- 0 -
	Otros	822	816	- 0 -	6
FEBRERO	Clavel	28.848	14.635	13.801	412
	Pompon	6.151	5.386	591	173
	Crisantemo	581	575	- 0 -	6
	Rosas	274	89	185	- 0 -
	Otros	822	816	- 0 -	6
MARZO	Clavel	46.864	32.012	13.941	911
	Pompon	15.357	14.420	300	637
	Crisantemo	1.899	1.849	- 0 -	50
	Rosas	1.237	941	275	20
	otros	2.548	2.536	5	7
ABRIL	Clavel	35.040	26.033	7.774	1.233
	Pompon	13.214	12.749	- 0 -	465
	Crisantemo	967	949	- 0 -	18
	Rosas	868	851	- 0 -	17
	Otros	2.507	2.462	- 0 -	45
MAYO	Clavel	33.519	21.557	10.199	1.764
	Pompon	17.008	15.520	- 0 -	1.488
	Crisantemo	1.325	1.258	- 0 -	67
	Rosas	506	481	- 0 -	25
	Otros	544	523	7	14

MES	Tipo de Flor	Total	Países de Destino		
			E.U.A.	EUROPA	OTROS
JUNIO	Clavel	24.409	19.986	3.356	1.067
	Pompon	16.376	13.124	- 0 -	3.252
	Crisantemo	625	603	- 0 -	22
	Rosas	503	447	- 0 -	56
	Otros	1.529	1.428	100	241
JULIO	Clavel	21.852	18.043	1.991	1.818
	Pompon	11.760	10.800	- 0 -	960
	Crisantemo	1.378	1.293	- 0 -	85
	Rosas	453	439	- 0 -	14
	Otros	2.195	2.114	50	31
AGOSTO	Clavel	28.406	19.415	7.795	1.196
	Pompon	10.195	9.618	- 0 -	577
	Crisantemo	1.244	1.192	- 0 -	52
	Rosas	914	859	- 0 -	55
	Otros	982	.911	- 0 -	71*
SEPTIEM	Clavel	51.075	30.287	19.302	1.487
	Pompon	2.953	2.523	- 0 -	430
	Crisantemo	9.029	7.737	- 0 -	1.292
	Rosas	276	209	40	27
	Otros	3.447	3.346	100	1
OCTUBRE	Clavel	49.961	29.530	18.200	1.961
	Pompon	12.635	12.156	- 0 -	479
	Crisantemo	1.377	1.331	6	40
	Rosas	689	684	- 0 -	5
	Otros	4.494	4.428	51	15
NOVIEMB	Clavel	39.450	26.371	12.061	1.018
	Pompon	5.191	4.625	- 0 -	566
	Crisantemo	1.484	1.433	- 0 -	51
	Rosas	434	263	160	11
	Otros	3.230	2.919	311	- 0 -
DICIEM	Clavel	57.924	24.936	31.071	1.917
	Pompon	15.497	12.383	1.218	1.896
	Crisantemo	333	283	- 0 -	50
	Rosas	1.145	1.093	7	45
	Otros	1.097	1.054	22	22

FUENTE: Asocolflores.



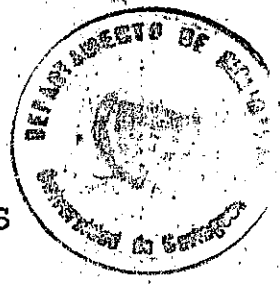
ANEXO No. 2

EXPORTACIONES DE FLORES POR MES SEGUN LOS DATOS
SUMINISTRADOS A ASOCOLFLORES POR EL INCOMEX
MILES KILOS PARA 1.978

MES	Tipo de Flor	Total	Paises de Destino		
			E.U.A	EUROPA	OTROS
ENERO	Clavel	1.120	692	391	37
	Pompon	543	472	31	41
	Crisantemo	194	188	---	6
	Rosas	76	68	8	---
	Otros	180	157	21	2
FEBRERO	Clavel	1.213	741	429	43
	Pompon	614	543	22	49
	Crisantemo	203	198	---	5
	Rosas	94	87	4	3
	Otros	124	112	11	1
MARZO	Clavel	1.385	969	380	36
	Pompon	746	682	11	53
	Crisantemo	257	244	---	13
	Rosas	77	70	3	4
	Otros	248	236	9	4
ABRIL	Clavel	921	534	358	30
	Pompon	464	405	4	55
	Crisantemo	141	139	---	2
	Rosas	55	47	6	3
	Otros	91	71	19	2
MAYO	Clavel	1.228	797	348	84
	Pompones	692	635	---	57
	Crisantemo	98	87	---	11
	Rosas	70	65	---	5
	Otros	81	63	15	3

MES	Tipo de Flor	Total	Países de Destino		
			E.U.A.	EUROPA	OTROS
JUNIO	Clavel	787	640	95	52
	Pompon	722	619	---	103
	Crisantemo	172	162	---	10
	Rosas	33	15	---	18
	Otros	129	119	3	7
JULIO	Clavel	732	571	98	63
	Pompon	320	281	---	39
	Crisantemo	319	307	---	12
	Rosas	78	71	---	7
	Otros	136	131	---	5
AGOST	Clavel	826	565	210	51
	Pompon	296	277	---	19
	Crisantemo	394	362	---	32
	Rosas	61	48	---	13
	Otros	124	115	7	---
SEPT	Clavel	1.300	835	363	102
	Pompon	469	426	---	43
	Crisantemo	465	415	---	50
	Rosas	19	10	---	9
	Otros	160	143	11	6
OCTUB	Clavel	1.255	716	464	75
	Pompon	260	235	---	25
	Crisantemo	522	464	---	58
	Rosas	108	88	2	18
	Otros	221	213	6	2
NOVIEM	Clavel	1.887	823	994	70
	Pompon	394	368	---	26
	Crisantemo	571	538	---	32
	Rosas	72	62	9	1
	Otros	192	131	60	1
DICIEM	Clavel	1.375	652	680	63
	Pompon	302	275	---	27
	Crisantemo	508	481	6	21
	Rosas	119	102	15	2
	Otros	121	103	14	3

FUENTE: Asocolflores.



ANEXO No 3

EXPORTACIONES DE FLORES SEGUN DATOS SUMUNISTRADOS
A ASOCOLFLORES POR EL INCOMEX EN MILES DE UNIDADES
PARA 1.979

DESTINO	Clavel	Pompon	Crisant	Rosas	Otros ^{1/}
<u>NORTE AMERICA</u>					
E.E.U.U.	437.657	143.857	27.198	29.081	59.218
CANADA	13.836	4.977	1.967	436	276
TOTAL	451.493	148.834	29.165	29.517	59.494
<u>EUROPA</u>					
<u>C. E. E.</u>					
Alemania Occ.	115.364	---	---	876	628
Holanda	18.224	58	11	---	270
REINO Unido	51.195	490	855	520	20
Francia	459	38	---	---	---
Italia	---	---	---	---	---
Bélgica	725	---	---	---	---
Dinamarca	1.137	---	---	48	---
<u>RESTO EUROPA</u>					
Suecia	26.877	---	---	97	2.846
Noruega	9.178	---	---	93	970
Suiza	9.081	60	14	813	9
Finlandia	3.938	---	---	64	199
Austria	7.843	52	---	455	167
Irlanda Sur	1.334	---	---	---	---
Aleman. Orient.	204	---	---	---	---
España	387	---	---	---	---
TOTAL	245.946	698	880	2.966	5.019
<u>OTROS PAISES</u>					
Puerto Rico	2.828	10.073	5.127	197	56
Argentina	15.910	336	2.320	1.928	285
Antillas	883	1.545	1.397	82	132
Trinidad	511	792	3.064	64	46
Japon	2.165	---	---	---	---
Kuwait	368	---	135	118	---

	14	---	---	---	---
OTROS ^{2/}	429	1	14	52	2
TOTAL	26.933	13.813	12.603	2.622	785

186

OTROS^{1/} ; Otros tipos de Flor: Clavel Miniatura, Statice, Gerbera, Margarita, Gypshilia, Bouquets, Alstrom, Lirios, Lilies, Orquideas, Azucena, Gladiolos, Nerines y Otros.

OTROS^{2/} : Otros Países: Australia, Chile, Brasil, Gullana (F), Panamá.

FUENTE: Asociflores.

EXPORTACIONES DE FLORES SEGUN PAISES DE DESTINO, SUMINIS-
TRADOS A ASOCCLFLORES POR EL INCOMEX EN MILES DE Kg. 1980

DESTINO	Clavel	Pompon	Crisant	Rosas	Otros
<u>NORTE AMERICA</u>					
E.E.U.U.	10.665	9.119	2.361	1.865	2.346
CANADA	432	192	51	21	229
TOTAL	11.097	9.311	2.412	1.886	2.575
<u>EUROPA</u>					
<u>C.E.E.</u>					
Alemania Occ.	3.238	42	---	81	7
Holanda	620	1	---	---	46
Reino Unido	1.770	93	---	15	1
Francia	75	5	---	3	6
Italia	---	---	---	---	---
Bélgica	12	---	---	---	---
Dinamarca	71	---	---	---	---
<u>Resto de Europa</u>					
Suecia	735	---	---	24	121
Noruega	162	---	---	1	14
Suiza	290	1	1	18	20
Finlandia	105	---	---	6	3
Austria	296	2	1	17	9
Irlanda del Sur	41	---	---	---	---
Alemania Orient.	14	---	---	---	---
España	9	---	1	---	---
TOTAL	7.436	144	3	167	226
<u>OTROS PAISES</u>					
Puerto Rico	71	463	44	5	4
Paraguay	62	15	3	5	1
Argentina	1.049	148	11	151	1
Antillas	29	61	10	2	3
Trinidad	12	78	4	4	1
Japon	37	---	---	2	1
Kuwait	12	3	---	11	---
Guadalupe	21	58	1	3	8
Martinica	21	36	2	9	2
Panamá	3	1	---	1	---
OTROS	15	2	---	7	---
TOTAL	1.333	867	75	202	21



EXPORTACIONES DE FLORES SEGUN PAISES DE DESTINO, SUMINISTRADOS A ASOCOLFLORES POR INCOMEX EN MILES DE UNID. 1.981
 482

DESTINO	Clavel	Pompon	Crisant.	Rosas	Otros
<u>NORTE AMERICA</u>					
E.E.U.U.	472.064	279.792	27.354	60.653	74.852
Canadá	20.888	10.376	697	919	453
TOTAL	492.953	290.168	28.052	61.572	75.305
<u>EUROPA</u>					
<u>C.E.E.</u>					
Alemania Occ.	123.691	1.063	-	607	733
Holanda	24.001	29	-	-	1.339
Reino Unido	76.387	2.799	567	865	4
Francia	1.588	-	-	144	32
Italia	2	46	-	-	7
Belgica	-	-	-	-	-
Dinamarca	1.530	-	-	20	-
<u>RESTO DE EUROPA</u>					
Suecia	33.398	-	-	1.697	7.324
Noruega	4.128	-	-	130	1.312
Suiza	10.534	-	-	99	-
Finlandia	3.781	-	-	171	728
Austria	7.999	-	-	176	12
Irlanda del sur	2.245	-	-	30	-
Alemania Or.	205	-	-	-	-
España	1.103	-	-	-	5
TOTAL	291.137	3.940	567	3.942	11.496
<u>OTROS PAISES</u>					
Puerto Rico	3.918	14.396	175	614	184
Paraguay	2.408	209	-	487	5
Argentina	23.015	128	-	1.196	-
Curacao	-	-	-	-	-
Antillas	896	1.193	114	7	69
Aruba	-	-	-	-	-
Trinidad	702	6.447	56	42	-
Japon	816	-	-	9	25
Kuwait	570	320	-	140	-
Suriman	-	-	-	-	-
OTRO S	3.620	2.459	193	778	143
TOTAL	35.947	25.955	540	3.275	426

EXPORTACIONES DE FLORES SEGUN PAISES DE DESTINO, SUMINIS
 TRADOS A ASOCOLFLORES POR EL INCOMEX EN MILES DE Kg.1.982
 183

DESTINO	Clavel	Pompon	Crisant	Rosas	Otros
<u>NORTE AMERICA</u>					
E.E.U.U.	12.056	9.244	2.456	2.849	2.955
Canadá	534	223	39	30	12
TOTAL	12.590	9.467	2.505	2.879	2.967
<u>EUROPA</u>					
<u>C.E.E.</u>					
Alemania Occ.	2.447	-	-	77	19
Holanda	651	5	-	14	7
Reino Unido	1.568	20	-	1	-
Francia	64	4	-	12	-
Italia	-	3	-	-	1
Bélgica	3	-	-	-	-
Dinamarca	11	-	-	-	-
<u>RESTO DE EUROPA</u>					
SUECIA	575	-	-	74	158
Noruega	76	-	-	3	23
Suiza	216	-	-	15	8
Finlandia	76	-	-	4	7
Austria	151	-	-	21	2
Irlanda del Sur	38	-	-	-	-
Alemania Or.	-	-	-	-	-
España	39	-	-	-	1
TOTAL	5.918	34		212	316
<u>OTROS PAISES</u>					
Puerto Rico	80	416	20	44	16
Paraguay	40	2	-	6	-
Argentina	20	-	-	-	-
Curacao	-	-	-	-	-
Antillas	17	32	5	1	8
Aruba	-	-	-	-	-
Trinidad	7	120	2	3	5
Japon	5	-	-	2	-
Kuwait	13	1	-	11	-
OTROS	58	65	4	29	7
TOTAL	243	638	32	97	36

FUENTE: Asoco.flores.

ANEXO No. 7

CARTAGENA EXPORTARA FLORES



Por primera vez en la historia Cartagena comenzará a exportar flores a los E.E.U.U., a través de un proyecto de siembra que realiza Enrique Piñeres, afirmó el director regional de PFOEXPO, Alfredo García.

Se Indicó que este cultivo de Jenjibres, como se le denomina a la variedad, se inició hace pocos meses, teniendo en cuenta la demanda existente en el país norteamericano y la acogida de las mismas. Para tal efecto ya se envió la primera muestra a los futuros compradores, la cual fue muy bien acogida. Se estima que durante el mes de enero se estará mandando el primer cargamento, cuyo monto se aproximarà a los 20 mil dólares.

CARACTERISTICAS:

Las flores crecen perfectamente en las zonas tropicales, pero requieren humedad permanente y sombra. Son resistentes y de gran colorido, además se regeneran rápidamente. Se estima que de cada planta se obtienen dos unidades por semana, de las cuales se destinará para la exportación una y la otra al mercado local.

Actualmente se tiene una hectárea cultivada, pero el pro

yecto inicial contempla la siembra de cinco más, teniendo en cuenta la demanda que se vaya presentando.

Según PROEXPO, esta entidad está aprovechando el apoyo que se le está dando a través del crédito y asesorías, ya que es un proyecto que puede tener mucho éxito, pues el mercado es muy amplio y la demanda está asegurada, debido a que gusta mucho y que se ofrecerá a precios muy competentes.

Se tiene proyectado de otra parte que una vez que las cinco hectáreas esten produciendo las flores y exportando se la cantidad proyectada, se pueden obtener divisas anuales de unos 140.000 dólares.

FUENTE: El Universal.

