



Manuel Saavedra

Asociados

Situación comercial de ocho especies de flores en Santiago

Centro Universitario de la Trapananda
Universidad Austral de Chile

Santiago
Marzo-1999

Tabla de Contenido

1. Presentación	1
2. Antecedentes del Terminal Mayorista de Renca	2
i) Estructura organizacional	2
ii) Comercialización	3
iii) Especies comercializadas	4
iv) Abastecimiento	5
2. Descripción del mercado	6
i) <i>Allium aflatunense</i>	6
ii) <i>Crocus vernus</i> (azafrán de jardín)	8
iii) <i>Fresia refracta</i>	8
iv) <i>Hyacinthus orientalis</i> (jacinto)	9
v) <i>Lillium</i> sp.	10
vi) <i>Narcissus</i> sp.	12
vii) <i>Nerine bowdenii</i>	13
vii) <i>Tulipa</i> sp.	14
3. Flores en maceta	16
4. Florerías	18
5. Conclusiones	20
6. Fuentes consultadas	22

1. Presentación

El Centro Universitario de la Trapananda, de la Universidad Austral de Chile, encargó a Manuel Saavedra & Asociados el estudio "Situación de mercado de ocho especies de flores en Santiago". Las especies incluidas son: *Crocus vernus*, *Fresia refracta*, *Hyacinthus orientalis*, *Narcissus sp.*, *Nerine bowdenii*, *Allium aflatunense*, *Lillium sp.* y *Tulipa sp.*

Como objetivo del estudio se planteó establecer las características del mercado que enfrentan estas especies; sin embargo, aunque la mayoría de ellas son ampliamente conocidas en Chile, la comercialización se realiza en pequeños volúmenes al compararlas con las especies tradicionalmente ofrecidas.

Este último aspecto, llevó a realizar un estudio netamente de terreno que, por tratarse de una primera aproximación, no pretende entregar los valores exactos. No obstante, los antecedentes vertidos en este informe, corresponden a datos reales que permiten planificar la producción en función de parámetros conocidos. Estos antecedentes se recogieron básicamente en el mercado mayorista de Renca y secundariamente en florerías, supermercados, pérgolas y empresas exportadoras.

Pese a los esfuerzos de Manuel Saavedra & Asociados en abarcar el máximo de especies y con la mayor rigurosidad, la estacionalidad de estas flores impidió el conocer con detalle el funcionamiento del mercado. Los informantes normalmente se refieren a lo sucedido en la temporada en curso y sólo manifiestan "lejanos recuerdos" de la temporada anterior.

Cabe destacar la visión moderna del Centro de Estudios de la Trapananda, al analizar en primer lugar el mercado y, sólo si las señales son favorables, alentar a los agricultores ubicados en su área de acción a dedicarse a la producción.

2. Antecedentes del Terminal Mayorista de Renca

El Terminal Mayorista de Renca, RM, es el principal centro de transacciones de flores en Chile; por ello, conocer su funcionamiento se constituye en un requisito para aquellos empresarios que deseen iniciarse en esta actividad debido a que, aun cuando no se transe en él, se ha transformado en un punto de referencia para otros canales comerciales.

La información que se presenta, fue recopilada a través de entrevistas a los locatarios del terminal en sucesivas visitas durante los meses de agosto, septiembre y octubre de 1998.

i) Estructura organizacional

En el terminal operan actualmente cinco organizaciones, pero pronto se incorporará otra; cada organización cuenta con un galpón que alberga varios locales, ocupados por cada uno de los socios.

Estas organizaciones operan en forma independiente una de otra; son sociedades de responsabilidad limitada con un reglamento interno para sus socios. Cuentan con un administrador, elegido por los socios, que se encarga de hacer cumplir el reglamento (pago de cuotas). Sin embargo, cada uno de los locales tiene su propio tipo de administración, contabilidad, forma de comercialización de flores, especies que comercializa y proveedores.

Según declaran los entrevistados, los socios por definición son productores, pero en la realidad la mayoría son exclusivamente intermediarios. Aquellos que son productores, también actúan como intermediarios para las especies que no producen, pero que tienen mayor demanda, y en las épocas en que no tienen producción, ya que en esencia son comerciantes.

La concepción organizacional del terminal hace que los comerciantes de flores de Renca sólo compartan el rubro al cual se dedican y el espacio físico en el cual realizan la actividad de venta; por consiguiente, no existe registro oficial de los volúmenes que ingresan, como tampoco de las especies, precios pagados o recibidos, o de la zona de origen de las flores.

Las sociedades que operan actualmente en el terminal son:

- SODIFLOR
- SOPROFLOR
- FLORES CAMPO
- MERCAFLOR
- COPROFLOR

Las más grandes son SOPROFLOR, con 40 locales, y COPROFLOR con 60 locales. Esta última, además de tener mayor número de locales y de tamaño más grande que en los otros galpones,

es el único que cuenta con estacionamientos dando mayor comodidad a los comerciantes minoristas que se abastecen allí. Aparentemente no hay cámaras frigoríficas o instalaciones para conservación y almacenaje de las flores.

La instalación de un sexto galpón, sería una iniciativa de gente actualmente externa al terminal; este nuevo galpón incorporaría todos aquellos elementos que apunten a modernizar la comercialización de flores. Respecto de la identidad de los interesados en el proyecto, no fue posible obtener una respuesta concreta; sin embargo, se trataría de grandes empresas que actualmente se dedican al rubro como productores y que comercializan en Chile y el exterior, pero en forma individual.

Diariamente coexisten con los miembros de las organizaciones del terminal, una serie de comerciantes independientes que son considerados "piratas" por los socios. Estos otros comerciantes se benefician del movimiento del terminal pero están al margen del sistema. Consisten en productores, o intermediarios que compran flores en las zonas productoras, y se instalan con sus vehículos en las afueras del terminal, principalmente los días de mayor movimiento. Ellos ofrecen una competencia desleal, a juicio de los comerciantes del terminal, puesto que no se someten a ninguna norma, interna ni externa como la tributación, y se benefician de este polo de atracción para los agentes de la cadena de las flores.

La presencia de los comerciantes referidos, constituye parte de los argumentos que esgrimen los locatarios para no dar información, ya que esto los hace más vulnerables a la competencia.

El ingreso de nuevos comerciantes al terminal, es una tarea difícil. Los locatarios consultados indican que ellos pagan un arriendo, pero escasean los locales; debido a los lazos familiares y de amistad que existe entre los miembros de las diferentes sociedades, las escasas oportunidades en que se desocupa un local, éste es adjudicado a otra persona cercana a los actuales comerciantes presentes en el terminal.

Se obtuvo el testimonio de una productora que vendía sus flores en los lugares aledaños al terminal. En numerosas ocasiones, los comerciantes instalados, literalmente la expulsaron del lugar; sin embargo, ella insistió en la permanencia informal. Al cabo de un tiempo se informó de que se desocuparía un local y, a través de las relaciones de amistad que había establecido con algunos locatarios, logró acceder al arriendo del espacio, y actualmente comercializa en él sus flores.

ii) Comercialización

Las flores llegan al terminal en diferentes tipos de vehículos, la mayoría de los cuales carece de sistemas de refrigeración; los envases más frecuentes son cajas, atados, paquetes envueltos en papel craft, y flores sueltas. En los locales se acondicionan en atados o ramos cuyo número de unidades varía según la especie.

El terminal funciona de lunes a domingo; este último día, se cierra aproximadamente a las 14:00 horas, y tanto sábado como domingo, los comerciantes tienen precios y flores "especiales" para el consumo doméstico (dueñas de casa). En estos días venden las flores abiertas que quedaron de la semana.

Durante la semana, el movimiento prácticamente no se interrumpe las 24 horas del día. En los días "peak" las flores llegan en la noche; los primeros compradores son locatarios del terminal que no cuentan con abastecimiento directo de productores de determinadas especies; a continuación llegan los compradores de las flores de consumo masivo y que las comercializan en ferias libres, pérgola de Mapocho, cementerios y embarcadores principalmente del sur del país. Aproximadamente desde las 7:00 AM se hacen presente compradores de lugares relativamente cercanos a Santiago (Rancagua, San Fernando, entre otros), y que en su mayoría corresponden a comerciantes de los mercados municipales y florerías de esas ciudades; ellos transportan las flores a sus destinos en camionetas e incluso en locomoción colectiva (buses). Alrededor de las 10:00 AM los compradores son comerciantes de florerías de Santiago.

No obstante el movimiento descrito, durante todo el día concurren diferentes tipos de agentes a abastecerse en el terminal, pero el terminal está en plena actividad entre las 4:00 y las 7:00 AM de los días "peak".

Si bien durante el estudio no fue posible determinar la dinámica de fijación de precios, se debe considerar que los agentes externos al terminal encuentran en todos los locales cotizaciones similares para flores de características comparables; es decir, el que recibió las flores directamente del productor, o es productor, cobra precios similares a los vecinos que se abastecieron en su local.

Un documento consultado durante la ejecución del presente estudio, entrega estimaciones de los márgenes de comercialización señalando que estos son altamente variables, incluso en un mismo día. Según el citado estudio, el productor que vende a un mayorista en el local de este último margina entre un 23% y un 50% respecto del valor en predio, pero si se trata de un minorista, el productor recarga el valor en predio entre un 30% y 500%. El mayorista, a su vez, aplica un margen de hasta un 1.500% al vender a los minoristas. Las variaciones dependen del día de transacción, hora, fecha, especie, entre otros factores, según el estudio, pero no se mencionan las circunstancias en que se aplica uno u otro margen. Estos datos no fueron refutados, pero tampoco confirmados por las personas entrevistadas durante el presente estudio.

iii) Especies comercializadas

En el terminal se comercializan principalmente especies de consumo masivo, siendo claveles, rosas y crisantemos las de mayor participación. En los últimos años han incorporado liliun y tulipanes, consideradas poco tradicionales en el mercado nacional; gladiolos, alhelíes y Reina Luisa, también son especies de alta oferta en Chile, pero muy estacionales.

Sin embargo, los comerciantes procuran mantener una gama de especies, o al menos tienen el contacto para conseguirlas ante pedidos especiales. Esta es una fortaleza del terminal, en opinión de los comerciantes detallistas que acuden a ella, puesto que la otra opción es comprar directamente a los productores; la dispersión de ellos, por el componente climático que caracteriza la producción de flores, encarece un abastecimiento diversificado por el costo de flete, tiempo de traslado, dejar de atender sus locales y, por último, en ocasiones no encuentran la especie que buscan.

iv) Abastecimiento

Durante toda la semana llega mercadería al terminal, porque cada local planifica su propio abastecimiento con sus proveedores. Sin embargo, el "peak" de ingreso se verifica los días martes y jueves, tal como se señaló anteriormente.

La V Región es la principal zona de abastecimiento de flores de los comerciantes del terminal; Hijuelas, La Calera, La Cruz y Quillota emergen como los principales centros de producción, a los cuales en los últimos años se ha sumado Longotoma, Casablanca y otros puntos de la V Región. Las flores cultivadas en la Región Metropolitana, provienen principalmente de Buin y Linderos. Otras zonas proveedoras son la III Región, IV Región (Ovalle y La Serena), VII Región (Parral, Talca y Linares), y zonas más australes.

Los claveles y crisantemos provienen en su mayoría de la V Región, en tanto los alhelíes vienen de la IV Región (Ovalle y La Serena), y de la zona sur llegan tulipanes y lilium.

La diversificación de la oferta y la disponibilidad de flores se ha debido, entre otras cosas, al aumento de los cultivos en invernadero, importaciones desde Colombia y Ecuador, y a la incorporación de regiones nuevas en el rubro, que permiten abastecimiento prácticamente todo el año, como es el caso de tulipanes y rosas; en esto también ha influido el uso de invernaderos.

2. Descripción del mercado

Las especies en estudio pueden dividirse en dos grupos dependiendo de la forma de propagación y la fecha de plantación y floración:

a) Bulbosas: se plantan en otoño y florecen en primavera; a este grupo pertenecen los tulipanes, narcisos, jacintos, liliium y alium.

b) Tuberosas: se plantan en primavera y florecen desde fines de verano hasta el otoño. El azafrán y la fresa pertenecen a este grupo; el primero, no obstante, se comporta como bulbosa, pudiendo plantarse en otoño para florecer en primavera.

Desde el punto de vista comercial, y en base a los antecedentes recopilados, se está en presencia de tres grupos de flores, cada uno de los cuales presenta una ubicación claramente diferenciable en el marco de las percepciones de los comerciantes.

El primero, formado por liliium, tulipán y fresa, respecto de las cuales existe información, abundante oferta en el mercado, y se les considera especies en proceso de ser tradicionales, al menos las dos primeras, ya que la última es muy antigua en el país, aunque no en la diversidad de colores actual.

A un segundo grupo pertenecen narciso y jacinto, que son especies tradicionales en Chile pero con un mercado restringido, ya que se les asocia más con flores de jardín y los consumidores no están tan dispuestos a adquirirlas como otras especies; la información que se puede recoger respecto de estas especies es escasa y hay contradicciones entre los informantes consultados. En general, la opinión es que se trata de especies con un mercado muy específico y alto precio, teniendo una baja demanda.

Por último, está el grupo compuesto por crocus (azafrán), nerines y alium, que en general son prácticamente desconocidas por la mayoría de los agentes del rubro, al menos cuando se les menciona con estos nombres. Sin embargo, en el caso de las dos últimas es posible que las identifiquen y los comerciantes den alguna opinión, pero cuando se habla del azafrán no se logran respuestas. Al igual que en el segundo grupo, los operadores las asocian en general con especies de baja demanda, pero que se pueden conseguir ante pedidos concretos.

Los comerciantes declaran que, en general, los precios de las flores son muy variables. Cambian día a día, y dependen mucho de la oferta disponible y de celebraciones como Navidad, Año Nuevo, Día de la Madre, 1º de noviembre, San Valentín, período de onomásticos y graduaciones, entre otros.

i) *Allium aflatunense*

Además de la especie de interés, existe el *Allium giganteum* y el *Allium sphaerocephalon*. En el comercio se le conoce como cebolla ornamental o flor del ajo; se utiliza tanto como flor fresca o seca.

Recientemente se ha iniciado la exportación de esta especie, siendo éste el mercado más relevante. Pacific Flowers exporta esta especie.

Epocas

La producción se concentra en dos épocas: principios de primavera, en el mes de septiembre, y en verano, en el mes de enero. Si bien algunos comerciantes están de acuerdo con que esta flor se ofrece en dos épocas, éstas corresponderían a inicios de invierno y a mediados de primavera (1º de noviembre), entre octubre y diciembre.

Zonas proveedoras

Como única zona de producción identificada está la V Región, pero en sectores que producen ajos y cebollas; es decir, Llay-Llay y Catemu.

Superficie

Es una especie de baja participación en la canasta florícola nacional, razón por lo cual no está individualizada en las estadísticas oficiales del INE.

Volúmenes

Debido a que esta especie no se comercializa en la época de realización del estudio, no se cuenta con datos para estimar volúmenes.

Los locatarios de Renca, entregan opiniones divididas al explicar la baja presencia de esta flor en el mercado; algunos dicen que se debe a que tiene olor poco agradable; otros en cambio, discrepan de esta apreciación y consideran que su aroma es muy grato, explicando su ausencia por el bajo interés que muestran los comerciantes detallistas. Esta diferencia de opinión se puede deber a lo que señaló una persona que administra una florería; ella compró *allium* en una ocasión, pero lo hizo a productores de ajo y cebolla, puesto que la flor es similar.

En Chile se asocia más como una especie de uso en arreglos secos.

Precios

No se registra precios de venta, debido a que la especie está ausente del terminal de Renca durante el período de estudio. Los comerciantes consultados, y que conocen la especie, no proporcionan información, impidiendo contar con datos de años anteriores y con normas de calidad.

La única referencia de precios es de una florería, que la ha vendido a \$200/vara a principios de primavera, bajando hasta \$50/vara hacia mediados de la estación. En la citada florería, la

especie se vende por vara, unidad equivalente a la que se compra a los productores; la ausencia de *allium* en el terminal de Renca, impide conocer el número de varas por paquete, como también los volúmenes comercializados por temporada o año.

Debido a la sustitución entre la especie estudiada y las especies comestibles de *Allium*, es posible que sea prematuro incursionar en la comercialización de *Allium aflatunense*. Sin embargo, se debe considerar las épocas en que se producen unas y otras. El desarrollo del cultivo de esta especie en el país se debe a la expansión mostrada por el mercado externo, su principal destino.

ii) *Crocus vernus* (azafrán de jardín)

Es una planta de jardín que se usa, por lo general, en prados y debajo de arbustos. Es una especie tuberosa.

Los colores de las flores varían entre blanco, azul a púrpura oscuro, amarillo, malva y flores veteadas. La flor tiene forma de copa, compuesta de 6 pétalos ovales.

En el mercado de Renca y en florerías del sector central y alto de Santiago, desconocen esta especie. Sin embargo, es probable que esto se origine en que los nombres que les dan los comerciantes son diferentes.

Debido a su ausencia del mercado durante el período del estudio, es imposible obtener datos de precio, así como tampoco estimar volúmenes o determinar los parámetros de calidad exigidos por los compradores. Tampoco existe información sobre la superficie cultivada con la especie, zonas de cultivo, ni épocas de floración.

iii) *Fresia refracta*

La mayor dificultad comercial de las fresas, deriva de su excesiva fragancia para el gusto del consumidor chileno; sin embargo, la diversidad de colores la hace atractiva para arreglos.

Epoca

Según los comerciantes de Renca, la especie se comercializa entre julio y fines de septiembre; con estas fechas ellos se refieren fundamentalmente a la oferta proveniente de la V Región, después de lo cual para ellos la flor termina su temporada. La fecha normal de floración en la V Región es entre julio y agosto, época en que se logra los mayores precios; esta cosecha se puede prolongar hasta noviembre e incluso diciembre, pero los compradores en general no la llevan, y si lo hacen pagan bajos precios.

Es probable que esta especie pueda tener alguna demanda en diciembre, cuando se produce una total ausencia de ella en el mercado. La baja oferta de flores en los meses de verano, es coherente con la reducción en la demanda que ocasiona el período de vacaciones; por ello, el mercado es incierto y, en general, de bajo movimiento para cualquier especie.

Zonas y superficie

Las estadísticas del INE, señalan una superficie de 2,3 ha de fresa al aire libre y 0,8 ha bajo invernadero en la V Región. La VIII Región tiene 0,2 ha al aire libre y la RM 0,5 ha también al aire libre; de acuerdo con la fuente citada, no se registra superficie en la X Región.

Superficie con fresas en Chile (ha)

	aire libre	invernadero
Concepción (VIII Región)	0,2	0,0
Quillota (V Región)	2,3	0,8
Talagante (RM)	0,5	0,0
Total país	3,0	0,8

Fuente: VI Censo Nacional Agropecuario, 1997

Volumen

La especie se comercializa en aproximadamente 12 locales del galpón más grande del Terminal de Renca. De acuerdo con el conteo realizado para estimar el movimiento de esta flor en el mes de septiembre, cada local recibe en promedio unas 3.600 varas cada martes y jueves de ese mes; al extrapolar esta cifra a tres meses que es el período en que está disponible en el mercado, resulta un volumen aproximado de 1,05 millones de varas por temporada. Por otra parte, si se considera que en el conjunto de los otros galpones, 12 locales más reciben esta flor en cantidad similar, la cifra estimada se duplica.

Precios

El precio de venta de las fresas en el Terminal de Renca es de \$1.000 IVA incluido para comerciante. En el mismo punto, se vende entre \$1.500 y \$2.000 para consumidores en general; el primer valor es para flores que llevan un par de días en el local, mientras el segundo corresponde a las flores recién llegadas. En todos los casos, el precio se refiere a paquetes de 50 unidades, tomados en el mes de septiembre.

iv) *Hyacinthus orientalis* (jacinto)

Epoca

Según la literatura, la planta florece desde inicios de primavera hasta octubre-noviembre; se usa para decorar jardines, como flor en maceta, y también como flor de corte.

Los cultivos de la V Región logran un mercado de interés si se cosechan en octubre. Respecto de la oferta en Santiago, las fechas señaladas por los locatarios de Renca y otros comerciantes de florerías, son diversas; mientras algunos señalan que ésta va desde fines de invierno hasta inicios de verano, otros sostienen que es una especie de junio y julio, hasta septiembre. Esta última parece ser la época de mayor oferta, ya que durante el período del estudio no ha sido posible observarla en los diferentes locales del rubro.

Zonas

La especie se cultiva desde la V a la VIII Región principalmente, pero la oferta de Santiago proviene en su mayoría de la V Región y Región Metropolitana; un locatario de Renca señaló que los mejores jacintos provienen de Concepción, argumentando que tienen mayor duración en postcosecha.

Superficie

Es una especie de baja presencia en el mercado nacional y entre las flores cultivadas, razón por la cual el INE la agrupa en la denominación "otras" para efectos estadísticos.

Volumen

Algunos comerciantes de florerías, afirman que es difícil encontrar esta especie en el terminal de Renca; cuando ellos necesitan la flor, se abastecen directamente en jardines caseros de la V Región, según los floristas del terminal.

Durante el período de ejecución del presente estudio, esta especie no se ha visto en el Terminal; esto se explica por la época de floración mencionada por los locatarios, además del argumento que es una flor de estrecho mercado. De acuerdo con la baja presencia de la especie en Renca, y el período durante el cual se comercializa, se estima un movimiento de 12.000 varas en la temporada, que va de agosto a septiembre.

Los locales visitados en Santiago no ofrecen esta planta en maceta, pero sí existe consenso en que se adapta a esta forma de comercialización.

Precios

El precio de venta en florerías a inicios de temporada (fines de agosto en la V Región) es de \$200/vara siendo ésta la cota superior del rango de precios que llega hasta aproximadamente \$60/vara a mediados de la temporada de producción de la V Región (tercera semana de septiembre). No se tiene información de la unidad de venta en el terminal de Renca.

v) *Lillium sp.*

Se le considera todavía una flor exótica, por lo cual el mercado externo está en expansión, dirigiéndose altos volúmenes a ese destino. El principal mercado chileno es Estados Unidos, que en 1996 absorbió el 86% del valor de las exportaciones chilenas, seguido por Brasil con un

8,4%. Es una de las especies de flores exportadas por Chile que muestra una mayor tendencia al alza.

Lidera las exportaciones chilenas de liliium, Pacific Flowers que ha ido aumentando su participación entre las empresas chilenas dedicadas a la especie; en 1992 participaba con el 62,75% en valor y en 1996 llegaba al 86,87% con US\$680.422 FOB. A continuación se ubica Bosques de Chile (Forestal Copihue) que ha reducido su participación y el valor de las exportaciones de liliium, llegando a US\$20.402 en 1996. Por último, entre las más grandes se encuentra Santa Bárbara empresa que en 1996 exportó US\$36.120 FOB.

Otras empresas emergentes en las exportaciones de liliium son Flores de Chile que se incorpora en 1993 al negocio; a ésta se suma M. Moreira, Agroflora, Juan Sone, Florence Flowers y Golden Coast.

Epoca

La especie tiene demanda durante todo el año; sin embargo, se considera de floración veraniega, ya que el período de mayor oferta local va desde septiembre a febrero. En el mercado se ofrece dos variedades; en los asiáticos, que florecen todo el año y se caracterizan por ser inodoros, predominan los colores amarillo y naranja. El liliium oriental es fragante y se encuentra en colores rojo y blanco; la tendencia es a preferir este tipo por sobre el asiático.

Zonas y superficie

La oferta en Santiago proviene de la V Región y de la zona sur del país, particularmente la VII y X Región. A continuación se presenta un cuadro con las cifras emitidas por el INE; sin embargo, éstas corresponden a 1997 y se estima que esta superficie ha aumentado en todas las regiones donde se dan las condiciones para la producción de flores, así como también para la producción de bulbos. La mayor superficie de la V Región se encuentra en invernadero, distribuida en las comunas de Quillota, La Cruz, Olmué y Calera de la provincia de Quillota, y en Santo Domingo, en la provincia de San Antonio. El cultivo al aire libre, en tanto, corresponde a la comuna de Hijuelas. En la VIII Región la superficie se compone de plantaciones en Nacimiento, Chillán Viejo, San Carlos y Cañete. La X Región, en tanto, contaba con 3,6 ha en 1997, todas al aire libre (Río Bueno y Osorno).

Superficie con liliun en Chile (ha)
aire libreinvernadero

Quillota	0,3	8,5
San Antonio	0,0	1,8
V Región	0,3	10,3
Talagante	2,5	0,6
RM	2,5	0,6
Talca	3,5	0,1
Linares	5,5	0,5
VII Región	9,0	0,6
Ñuble	0,1	0,0
Biobío	0,3	0,0
Arauco	0,0	0,0
VIII Región	0,4	0,0
Cautín	0,0	0,1
IX Región	0,0	0,1
Valdivia	3,5	0,0
Osorno	0,1	0,0
X Región	3,6	0,0
Total país	15,8	11,6

Fuente: INE, 1997

Volumen

Las principales empresas productoras de liliun en Chile, vendieron durante 1997 una cifra aproximada de 3,2 millones de varas en el mercado interno; éstas se obtuvieron en los planteles de la V, VII y VIII Región, principalmente.

Las estimaciones de oferta se realizaron considerando que aproximadamente 30 locales del terminal ofrecen esta especie; cada uno de ellos recibe en promedio unas 48.000 varas cada martes y jueves durante todo el año. Estos parámetros permiten estimar un total de 4,6 millones de varas comercializadas por este centro en la temporada. De estos, se estima que sólo el 10% corresponde a liliun oriental, predominando el liliun asiático.

Precio

La oferta predominante en el Terminal de Renca es de liliun asiático. Para el liliun asiático, el precio a público en general es \$3.000; \$4.000 y \$5.000/paquete, dependiendo del grado de apertura de la flor, siendo más baratos aquellos que tienen las flores en botón. Los precios a comerciante parten de \$3.500 hacia abajo, pero si escasea algún color, como ocurrió en la primera semana de octubre, el valor más alto puede ser de \$5.000; para este segmento son más caras las flores en botón. Todos los valores corresponden a paquetes de 10 varas, con tres o más botones cada una, y recogidos durante el mes de octubre.

vi) *Narcissus sp.*

Florece en primavera y entre los comerciantes se conoce como "trompetita". Según la forma de la corona de la flor, se distinguen:

- a) Corona en forma de trompeta: blancos, amarillo pálido, amarillo limón.
- b) Corona larga: blancos con corona damasco o amarilla.
- c) Corona corta: corona damasco y corola amarilla o blanca.
- d) Narcisos dobles: blancos y amarillos.
- e) Narcisos híbridos: con flores colgantes de 1 a 6 flores.

Respecto de la situación de esta flor en el mercado, algunos locatarios de Renca consideran que en general los comerciantes de florerías son muy tradicionales, y no compran este tipo de flores; en consecuencia, en el Terminal pocos locales las comercializan.

Epoca

Se le conoce como una flor de primavera. En la V Región, las flores salen al mercado en julio, pero la oferta va entre junio y septiembre. Las mayores posibilidades de ingreso al mercado son para flores grandes, de colores exóticos, y de tipo trompeta. En mercados de la zona sur parece ser una buena alternativa de negocio si se considera que los gladiolos sólo salen entre fines de octubre y diciembre.

Zonas y superficie

La reducida oferta de esta especie, hace que se excluya de las estadísticas del INE, siendo considerada en el grupo "otras". En relación con las zonas de cultivo, los comerciantes citan sólo la V Región (Hijuelas).

Volumen

En un conteo realizado en el mes de septiembre, cuando esta especie se está terminando, sólo un local en Renca la ofrece. Este local sólo tenía 150 unidades a la venta. Al extrapolar este dato a la temporada en que se comercializa la especie en el terminal, se obtiene un volumen aproximado de 40.000 varas durante el período, los cuales se comercializan en paquetes de 50 varas.

Precio

Es una flor de precio unitario medio, aunque se dispone de poca información respecto al tema. El precio a consumidor en general en el terminal, es de \$2.000 IVA incluido y el precio a comerciante es de \$1.000/paquete de 50 varas en el mes de septiembre.

vii) *Nerine bowdenii*

Es una especie originaria de África del Sur, cuyo cultivo requiere de suelo muy húmedo y sol. Las flores son de color rosado, con forma de trompeta, de 6 pétalos encrespados, pero hay numerosas

San Martín 473, of. 213, Santiago; fono (2) 695 9598; fax: (2) 696 9450

especies del género que también se cultivan con fines ornamentales. Los nerines se destinan a flor cortada, macetas y flores de jardín. En las exportaciones chilenas de esta especie participa Pacific Flowers.

Epoca

La cosecha en la V Región es entre marzo y abril; otro período de oferta mencionado por los comercializadores, es entre octubre y diciembre, pero de acuerdo con la literatura, esta especie no resiste altas temperaturas.

Zona y superficie

La principal zona de abastecimiento es la V Región, en sectores aledaños al túnel La Calavera e Hijuelas; sin embargo, no se obtuvo la superficie que ocupan los nerines.

Volumen

En el mercado de Santiago esta especie se vende poco, y los escasos comerciantes que la identifican la consideran de baja presencia, ya que los compradores la ven como una especie nativa y por consiguiente muy frágil, de poca duración, viéndose sólo una aplicación como complemento de ramos. También atenta contra las posibilidades de mercado de esta especie, la época de cosecha en la V Región la cual coincide con el "peak" de oferta de crisantemo. En opinión de los comerciantes de Renca, los nerines se destinan básicamente al mercado externo; la ausencia de la flor en el terminal impide hacer estimaciones.

A modo de ilustración se debe tener presente que las importaciones japonesas de flores, indican que el mercado de esta especie ha crecido en ese país; en 1988 las importaciones de nerines eran de 4,9 millones de varas, mientras en 1992 alcanzaba a 7,4 millones de varas. No se dispone de datos posteriores.

Precio

Una florería que ha comercializado esta especie en Santiago, indica que alcanza precios ligeramente inferiores a los jacintos; es decir, alrededor de \$180/vara a inicios de temporada, precio relativamente estable durante todo el período de floración.

vii) *Tulipa sp.*

La saturación del mercado interno de tulipanes, ha hecho que el precio se haya reducido; ahora se ha constituido en una flor "de moda", según la percepción de los comerciantes de Renca. El mercado exportador chileno está representado principalmente por Estados Unidos con un 78%, seguido por Canadá, Argentina y Brasil. La tendencia de las exportaciones es al alza, pero con una curva más moderada que la de liliium.

Pacific Flowers es la empresa más importante en las exportaciones chilenas de esta especie; le sigue Agrícola Santa Bárbara y Van Tulip. Los envíos de estas empresas se registran principalmente en septiembre y en enero-febrero.

Epoca

En Chile se comercializa prácticamente todo el año, con abastecimiento nacional e importaciones; la mayor oferta local va desde septiembre a febrero. Según los locatarios de Renca, los tulipanes presentes entre septiembre y diciembre provienen de la zona centro norte del país; sólo en enero se iniciaría la cosecha en la zona sur. Las ventas al exterior se concentran en los meses de septiembre y octubre.

La producción de la V Región encuentra buen mercado en Santiago durante el mes de julio. Por otra parte, la producción de la VIII (Cañete) y X Región (Puyehue) aparece en octubre, mes que, en general, presenta alta demanda y buenos precios.

Zonas y superficie

El abastecimiento de la zona central proviene de Buin y Linderos, en la Región Metropolitana y de la V Región. De acuerdo con las estadísticas del INE, 1997, la superficie de tulipanes en la V Región es de sólo 1,1 ha al aire libre, ubicadas en la comuna de Olmué. En la VIII Región, INE registra 0,1 ha en Curanilahue. Según esta misma fuente, la X Región cuenta con 5,6 ha al aire libre y 0,1 ha de invernadero; las principales comunas productoras en esta región son Río Bueno y Osorno. Las zonas australes se consideran proveedoras de bulbos.

Superficie con tulipanes en Chile (ha)

	aire libre	invernadero
Quillota	0,0	1,1
V Región	0,0	1,1
Talagante	0,0	0,5
RM	0,0	0,5
Arauco	0,1	0,0
VIII Región	0,1	0,0
Cautín	1,9	0,0
IX Región	1,9	0,0
Valdivia	4,1	0,0
Osorno	1,1	0,1
Llanquihue	0,3	0,0
Chiloé	0,1	0,0
X Región	5,6	0,1
Total país	7,6	1,7

Fuente: INE, 1997

Si se relaciona los lugares de procedencia de las flores citados por los comerciantes, con aquellos registrados por el INE, se observa diferencias atribuibles a errores en la estadísticas o bien a información imprecisa de los comerciantes; sin embargo, se estima que los agentes del rubro tienen mayor dominio de la información que les concierne.

Volumen

Las principales empresas vendieron al mercado interno unas 300 mil varas de esta flor durante 1997; la producción, en su mayoría, se realiza en la VIII y X Región.

Si bien la oferta de tulipanes en el terminal de Renca se mantiene durante prácticamente todo el año, en algunos meses sólo uno o dos locales ofrecen un escaso número de varas de esta flor, por lo cual se considera un período de oferta aproximado de 7 meses. En este lapso, cerca de 10 locales ofrecen un total estimado de 360.000 varas; en su mayoría, estos locales corresponden al galpón principal.

Precios

Los mayores precios se observan en noviembre y diciembre. En el Terminal de Renca, durante el período septiembre-octubre, el paquete de 10 unidades cuesta \$1.500 IVA incluido para flores coloreadas; las flores en botón verde cuestan \$4.000. En el sector alto de Santiago (Jumbo Alto Las Condes), el valor a consumidor en octubre es de \$8.000/paquete; en este caso se trata de flores coloreadas. Estos precios, en ambos puntos de venta, se han mantenido desde 1997, con alzas puntuales en fechas de celebraciones.

3. Flores en maceta

Los supermercados de la cadena Líder, al igual que otras cadenas como Jumbo, iniciaron la comercialización de algunas plantas en macetas plásticas. Entre las principales especies ofrecidas en este envase destaca el tulipán y crisantemos enanos, junto a Amarilis y Kalanchoe. La prospección que se expone a continuación se realizó en el mes de octubre de 1998 y se complementó con un recorrido a fines de noviembre, donde se constató que la temporada "había terminado", según empleados de los supermercados.

Cada maceta es de 1 litro de capacidad y tiene como sustrato tierra de hoja; los tulipanes se venden con tres a cinco plantas por maceta.

Se visitó los supermercados ubicados en Vitacura, Gran Avenida, Maipú y General Velásquez, cubriendo de esta forma tres segmentos socioeconómicos del Gran Santiago.

En el local de General Velásquez, las plantas de tulipán estaban en diferentes estados, desde botón verde hasta flor completamente abierta. En la estantería dedicada a esta especie, hay 60 macetas, cada una con tres plantas; el precio de venta al consumidor es de \$1.698/maceta. El proveedor de estas flores es Plant-Express y están etiquetadas con código de barra.

En el Líder de Maipú se ofrece plantas con similares características a las del local de General Velásquez; sin embargo, destaca en este supermercado, el aspecto deteriorado con follaje marchito y plantas quebradas. La oferta en este supermercado es de 25 macetas de tulipán y el valor unitario es también de \$1.698/maceta.

Los tulipanes del Líder de Gran Avenida se caracterizan por estar más cuidados que en los dos anteriores, pero sólo había dos macetas. El valor es de \$1.668/maceta.-

En el Líder de Vitacura, junto con la planta, al cliente le entregan una serie de instrucciones respecto del manejo (riego básicamente) y ambiente en que se debe mantener la planta; sin embargo, esta asistencia se otorga sólo en las horas "peak" de las dueñas de casa, es decir, en la mañana. En este supermercado se observa mayor preocupación por las plantas que en los otros locales visitados. Se contaron 40 macetas a la venta, con un precio de \$1.125/maceta.

Otro supermercado que ofrece este producto es el Jumbo; en el local de Avenida Kennedy las plantas se venden a \$2.200/maceta. Todas las plantas presentan los tulipanes coloreados y abiertos, pero los reponedores sacan los que muestran signos de marchitez. En este supermercado se encontró una variedad de tulipanes diferente a la comúnmente ofrecida en Chile; esta se caracterizaba por presentar el borde con "flecós" y según la promotora estos tienen baja aceptación entre los clientes del local quienes prefieren las variedades tradicionales. Aproximadamente se ofrecían 100 macetas de tulipanes en este local.

En la tienda Easy, también de Avenida Kennedy, se vende tulipanes en maceta, con las mismas características de los ofrecidos en el Jumbo; es decir, todos abiertos. La atención al cliente, sin

embargo, es menor que en ese supermercado, como también el volumen a la venta que alcanzaba a 45 macetas.

El mercado muestra una fuerte tendencia a las plantas en maceta, las cuales si bien no desplazan a las flores cortadas, se han ido haciendo un espacio en el gusto del consumidor. Constituyen una forma de relacionarse con la naturaleza para quienes no cuentan con un jardín, como ocurre con los departamentos. Por esto, se considera un mercado creciente.

4. Florerías

Este tipo de locales de Santiago, en general, se abastece en el Terminal de Renca y, en algunas especies, como claveles, compran a grandes empresas especializadas en la flor como Pacific Flower.

Otra fuente de abastecimiento son los productores; tal agente se contacta cuando tienen pedidos especiales de algunos de sus clientes para alguna actividad social en particular, como matrimonios u otras. Como clientes especiales se entiende a empresas organizadoras de eventos, hoteles, etc.

Ser parte de la cartera de proveedores de las florerías, es una tarea relativamente compleja cuando se trata de especies comunes, pero se va haciendo más fácil en la medida que se trate de flores "exóticas" aunque no en el sentido estricto de la palabra.

A continuación se relata la experiencia de Manuel Saavedra & Asociados, que en 1993 se contactó con unos pequeños productores de tulipanes de Tomé.

"Los productores vendían las flores en la feria de Concepción a \$600/docena, pero en Santiago esta flor todavía era considerada "exótica" y sólo algunas florerías tenían abastecimiento esporádico y reducido de ella.

La consultora incursionó en la venta de estos tulipanes en florerías del sector oriente de Santiago; durante la primera temporada el mercado se abordó contactando florerías telefónicamente, antes que se iniciara la cosecha de la flor. Cuando empezaron a llegar los primeros tulipanes, en el mes de octubre, se visitó las florerías contactadas que habían mostrado interés en la especie. En un 80% de los casos, las florerías visitadas compraron entre dos y tres docenas de tulipanes y el precio de venta fue de \$3.000/docena + IVA. Estas florerías continuaron comprando semanalmente una cantidad similar durante la corta temporada que se disponía de la flor.

En la segunda temporada se retomó el contacto con las florerías y la mayoría de ellas compró nuevamente, pese a que en ese año ya había competencia en el mercado.

Los tulipanes ofrecidos eran corrientes, y provenían de bulbos locales; la vara era corta y sólo había de color rojo. En los años siguientes, la especie se empezó a desarrollar en el mercado nacional, comercializándose otras variedades, diversos colores y, en definitiva una calidad superior.

Sin embargo, el balance de la experiencia fue altamente positivo para los productores, quienes vieron triplicados sus ingresos para una parte de la producción."

Las exigencias de las florerías, para flores novedosas, están orientadas principalmente a contar con un producto de prolongada vida de postcosecha. En forma inicial les interesa sólo pequeños

volúmenes, porque deben atraer a los clientes a comprar el producto y sólo algunos clientes están dispuestos a innovar en la adquisición.

Normalmente, en las florerías los compradores buscan flores para regalo, por lo tanto es relevante la seguridad del vendedor en el producto que está ofreciendo; entre los atributos que se exige a una flor de regalo está el color, el aroma y su intensidad, el grado de apertura, la duración, la novedad, y el precio. Sin embargo, esta última variable es menos determinante que el concepto social que se tenga de la flor, ya que este obsequio constituye una "carta de presentación" de quien regala.

Los atributos subjetivos son los que tienen mayor importancia en el segmento de las florerías exclusivas; es así como las flores pueden ser simples, exóticas, silvestres, sin que necesariamente lo sean en el sentido estricto de la palabra. Por ejemplo, la alstroemeria se asocia con una flor "silvestre" pero es sólo su apariencia, puesto que en estricto rigor tiene incorporada abundante tecnología de mejoramiento, cultivo y postcosecha.

El segmento de las florerías, es interesante para comercializar pequeños volúmenes ya que es de altos márgenes para el productor. Para iniciarse en él se debe contar con un buen producto, un calendario de abastecimiento, centro de acopio y distribución, y personal entrenado en la venta de intangibles, porque aunque la flor es un producto, lo que en realidad compra el comerciante es el atributo que puede transmitir a sus clientes.

Los pagos en las florerías van desde ventas al contado, o a 30 y hasta 60 días, pasando por todos los plazos intermedios. En cuanto a la presentación, es recomendable llegar a este tipo de locales con un producto que indique una adecuada manipulación del producto y cuyo envoltorio sea comparable con las grandes empresas que les abastecen en algunas especies; por ejemplo, atados de flores, envueltos en papel craft, amarrados con elástico, y dispuestos en cajas telescópicas.

5. Conclusiones

El estudio del mercado de ocho especies de flores en Santiago dejó en evidencia, una vez más, la carencia de estadísticas en el rubro, situación que impide diagnosticar por esta vía las condiciones del mercado. Esta dificultad se agudizó por tratarse de especies de baja participación en las transacciones nacionales, a excepción de liliium y tulipanes. Derivado de lo anterior, la información se capturó directamente en las líneas de comercialización; esto es, aplicando un cuestionario cruzado a agentes del rubro.

Para efectos del estudio, las ocho especies se clasificaron en tres grupos atendiendo a su grado de penetración en el mercado. Tulipán, liliium y fresia componen el primer grupo; narciso y jacinto el segundo, y nerines, crocus y allium el tercero.

No obstante lo anterior, por el perfil comercial que presentan, se concluye que la producción de tulipán, liliium y nerines está orientado a la exportación, quedando el volumen de descarte para ser vendido en el mercado interno. Este escenario limita las perspectivas comerciales de producir las especies mencionadas con orientación exclusiva de venta doméstica.

Allium es otra especie que se produce principalmente para la exportación, pero en este caso se refiere fundamentalmente al producto seco. En el mercado interno tiene un escaso potencial porque es prácticamente desconocida y, en las ocasiones que se solicita, los comerciantes las reemplazan por flores de cebolla.

También en una posición comercial desventajosa, se visualiza el narciso ya que sólo grandes esfuerzos comerciales lograrían hacer de ésta una especie preferida ante otras opciones de la época.

La mayoría de los entrevistados desconoce el crocus como flor de corte; sin embargo, existe consenso al señalar que se adapta como planta de jardín y, en segundo lugar, como planta de maceta. Dado sus características, el nicho de mercado que podría ocupar es el de jardines, piscinas, jardineras, con una alta versatilidad debido a la adaptación a diversos tipos de suelo, a sol y semisombra, y en una gama de colores. Además, dependiendo de la especie, el género *Crocus* florece en primavera o en otoño, por lo tanto conocer la época de floración de *Crocus vernus* permite evaluar las especies con las cuales compite permitiendo definir más claramente el segmento de precios al cual se está optando.

Con mayores perspectivas de acuerdo con el objetivo inicial del estudio, se visualiza a fresia y jacinto. La primera se vende en alto volumen en el Terminal de Renca, ya que además de comercializarse por separado en florerías, se le utiliza en arreglos frescos. El jacinto también es una flor con potencial comercial, pero no es lo suficientemente tradicional como para acaparar ventas masivas. Las estrategias comerciales de estas dos especies son diferentes; mientras la primera se puede colocar en el segmento masivo, la segunda exige un esfuerzo para llegar

directamente a florerías o supermercados, además de la posibilidad de venta en maceta que se justifica evaluar.

En síntesis, las especies con mayores posibilidades en el mercado interno son fresia y jacinto, como flores de corte, y crocus como planta de jardín. Conociendo los costos que involucra la producción, postcosecha y transporte, y teniendo una estimación del volumen que se comercializará, es altamente factible evaluar los canales comerciales más ventajosos para los tres casos.

6. Fuentes consultadas

- a) Comerciantes del Terminal de Renca
- b) Encargados de florerías del centro y sector oriente de Santiago
- c) Encargados de florerías en supermercados Líder (Alameda, Maipú, Gran Avenida), y Jumbo y tienda Easy de "mall" Alto Las Condes
- d) Comunicación personal con productores e intermediarios de flores
- e) Web Rare plants de Paul Christian [<http://www.rareplants.co.uk/nerine/index.htm>]
- f) Web de Liguria [<http://www.florcoop.liguria.com/florcoop/staflor/staff55.htm>]
- g) Web de Liguria [<http://flowers.liguria.com/reciso/r67.htm>]
- h) Web de Jetro [<http://jetro.go.jp>]
- i) Web de Flower Auction Japan INC. [http://www.faj.co.jp/English/M_Report/]
- j) Extracto de Memoria de título (no especifica autor ni universidad)

Ultimos antecedentes:

Los últimos datos recopilados, provienen de la entrevista a nuevos agentes comercializadores, los cuales apuntaron lo siguiente:

Nerines: poca vida de postcosecha, lo cual implica bajo potencial de comercialización, más aún viniendo desde Coyhaique. Alcanzan precios de \$2.500 a \$3.000/10 varas, menos el 40%.

Crocus: con potencial como flor de jardín; la flor cortada se transa en bajo volumen porque sólo se usa en arreglos.

Allium: para exportación y para seco; no como flor de corte fresca

Tulipán: en el mercado interno puede tener buen mercado; el precio mínimo se obtiene en noviembre con valores cercanos a los \$1.000/10 varas; el precio medio es de \$1.500 a \$3.000/10 varas, menos el 40%.

Fresia: excelente para varas largas, si se comercializa por colores separados. Atrae a los consumidores por el aroma y se puede comercializar todo el año. Se transa en cientos divididos en paquetitos de 25 varas. Los precios van de \$500/100 varas hasta \$8.000/100 varas dependiendo de la calidad; también hay a \$2.000/100 varas. A estos precios se les debe descontar entre un 12% y un 20% que puede ser el margen del mayorista, pero también puede llegar este margen a 40%. Los agentes comercializadores que colocan el producto en floristerías, cobran un 15% aproximadamente sobre el precio de mercado, más el IVA. La vara larga fluctúa entre \$4.000 y \$7.000/100 varas.

Jacinto: buen mercado; los precios van desde \$1.500 a \$1.800/10 varas a productor; la maceta cuesta \$3.000 a productor, con una planta.

Lilium: buen mercado interno; los precios van desde \$900/10 varas a \$1.500; y \$8.000 o \$10.000 dependiendo de la fecha, variedad, color, número de botones por vara. En invierno las varas con dos botones pueden alcanzar los \$8.000/10 varas o más. Todos precios a mayorista, es decir, menos el 40%. Desde abril, vienen de la zona norte, desde septiembre de la zona central, y en primavera verano, desde Parral.

Narciso: cuesta \$1.500 a \$1.800/10 varas, menos el 40%.

Las formas de comercialización pueden ser en consignación, al precio de mercado menos un 15% más IVA. También se establece bandas de precios de períodos breves (un par de semanas); si el precio es sobre el techo, la ganancia es para el comercializador, pero si es bajo el piso, éste le debe pagar el valor mínimo de la banda al productor.

En general, la calidad de las flores está dada por el largo de la vara, número de botones, distribución de los botones, estado del tallo, color (los tonos pastel y blanco para el segmento medio alto, y los blancos, amarillos y rojos para el segmento medio bajo; los morados son de baja aceptación en general; son bien cotizados los tonos cobrizo, café, etc), sanidad de la flor, grado de apertura de los botones. El precio, además de la calidad, depende de la época para cada especie.