

Exploración del mercado de flores tropicales en el segmento de consumidor intermedio en ciudades seleccionadas de Colombia¹

A study of the tropical flower market at intermediate consumer level in selected Colombian cities¹

Iván Alonso Montoya², Osman Ayala³ y Clelia Paola Jiménez⁴

Resumen: En el presente documento se explora el grado de acogida y aceptación del subsector de flores tropicales por parte de algunos mercados seleccionados a fin de encontrar segmentos que den viabilidad económica a una propuesta de producción de especies ornamentales de clima cálido. Metodológicamente, en la consulta de fuentes primarias, se utilizó la encuesta directa a floristas ubicados en las ciudades de Bogotá, Medellín y Bucaramanga; para las fuentes secundarias se revisaron bases de datos de exportaciones desde Colombia y documentación de productores reportados por la Secretaría de Agricultura de Antioquia.

Palabras clave adicionales: Mercadeo, investigación de mercados, floricultura.

Abstract: The present document explores the degree of acceptance for tropical flowers in certain markets in terms of targeting economically viable market segments and proposes producing ornamental tropical species. Surveying florists in Bogotá, Medellín and Bucaramanga provided the primary source of information. Secondary sources included data-bases regarding exports from Colombia and Antioquia's Secretariat of Agriculture documentation regarding producers in that department.

Additional key words: Marketing, marketing research, flower production.

Introducción

EN EL PRESENTE TRABAJO se exploró el grado de acogida y aceptación de algunas especies de flores de corte tropicales por parte del segmento de consumo intermedio (floristerías) en los mercados de Bogotá, Bucaramanga y Medellín. El propósito fue encontrar segmentos de mercado para nuevas propuestas de producción de especies ornamentales de clima tropical con viabilidad económica.

Materiales y métodos

Se efectuaron encuestas personales en floristerías ubicadas en las ciudades de Bogotá, Medellín y Bucaramanga con importantes perspectivas económicas para la comercialización de flores tropicales.

La encuesta fue aplicada en 2002 y tuvo como objetivos específicos conocer la demanda total por parte

Fecha de recepción: 11 de marzo de 2005
Aceptado para publicación: 27 de mayo de 2005

- 1 Esta investigación se realizó con el Grupo Interdisciplinario de Investigación BIOGESTIÓN de la Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- 2 Profesor Asociado, Facultad de Agronomía, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá. e-mail: iamontoyar@unal.edu.co
- 3 Ingeniero Agrónomo, Facultad de Agronomía, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá. e-mail: osman_ayalap@hotmail.com
- 4 Ingeniera Agrónoma, Facultad de Agronomía, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

de las floristerías como consumidores intermedios, a fin de discriminar la participación de diferentes especies en el consumo demandado total, calcular las cantidades de consumo demandado por el consumidor final, sus tipos de escogencia de producto y los posibles canales de distribución por ciudad, entre otros. Para el desarrollo metodológico del documento, los autores se apoyaron en Burnett (1998), Céspedes (1998), Etzel *et al.* (1997), Kottler (1985) y Scheaffer y Mendenhall (1987). El tamaño de la muestra para el número de floristas encuestados(as) por ciudad fue de 24 en Medellín, 20 en Bucaramanga y 40 en Bogotá⁴.

Se realizó una segmentación parcial del mercado; por tanto, se seleccionaron muestras con el fin de explorar perspectivas para las flores tropicales, además de las posibilidades reales que existen en el mercado nacional. En la Tabla 1 se presenta una estimación de la cantidad de flores tropicales y follajes demandados en las unidades muestrales encuestadas.

La Tabla 1 es el resultado del producto entre el porcentaje de los encuestados que demandan en cada ciudad, por el promedio demandado por semanas de acuerdo con las cuatro categorías establecidas (marca de clase), por el número total de semanas de un año comercial. Si el comportamiento de las unidades muestrales encuestadas fuera extrapolable al total de cada mercado, entonces podría decirse que el mercado total por ciudad es aproximadamente así: Medellín: 307.408 tallos/año y 291.375 follajes/año; en Bogotá, 285.000 tallos/año y 455.500 follajes/año; finalmente, Bucaramanga con 53.000 tallos/año y 176.850 follajes/año.

En las Tablas 2 y 3 se presenta la distribución porcentual de la cantidad de flores tropicales y follajes demandados por semana en cada ciudad por parte de los consumidores intermedios. En la Tabla 4 se muestran las conjeturas sobre el consumo para las especies más solicitadas. El análisis de cada uno de los mercados explorados se desarrolla en la siguiente sección.

Tabla 1. Cantidad de flores y follajes demandados por ciudad.

Ciudad	Demanda de flores (tallos/año)	Demanda de follajes (follajes/año)
Medellín	99.700	94.500
Bogotá	114.000	182.200
Bucaramanga	68.000	78.600

Tabla 2. Distribución porcentual para cantidad de flores tropicales demandadas por semana en cada ciudad.

Ciudad	Porcentaje de los encuestados que demanda:			
	1 docena	2-4 docenas	4-8 docenas	más de 8
Bogotá	10%	43%	32%	15%
Medellín	4%	8%	30%	58%
Bucaramanga	5%	20%	60%	15%

Tabla 3. Distribución porcentual para cantidad de follaje demandado por semana por floristas en cada ciudad.

Ciudad	Porcentaje de los encuestados que demanda:			
	1 docena	2-4 docenas	4-8 docenas	más de 8
Bogotá	0%	0%	35%	65%
Medellín	0%	0%	21%	79%
Bucaramanga	0%	10%	60%	30%

Tabla 4. Consumo de las especies más solicitadas por ciudad.

Ciudad	Wagneriana	Episcopalís	Ginger	Bastón	Bihai	Ave	Total
Bogotá	950	950	950	950	950	4755	9505
Medellín	1247	830	1662	416	1247	2909	8311
Bucaramanga	850	283	568	283	850	2834	5668

Unidad: docenas/año

Resultados y discusión

Bucaramanga

Los floristas encuestados manifiestan abiertamente no tener una oferta constante durante el transcurso del año. Así mismo les gustaría tener una mayor oferta que les permitiera mantener los precios constantes y no verse limitados por la poca cantidad ofrecida en la ciudad, principalmente por comerciantes provenientes de ciudades del centro del país (Pereira y Armenia). Así mismo

4 Se consultó en las Cámaras de Comercio de Medellín y Bucaramanga, el número de floristerías que reportan ventas de arreglos florales tropicales; en esta población, suponiendo la distribución normal, se calcularon los tamaños de las muestras. Para la ciudad de Medellín la población reconocida fue de 74 floristerías, mientras en Bucaramanga fue de 45. A continuación se seleccionaron aleatoriamente 24 floristerías en Medellín y 20 en Bucaramanga, las cuales representan a la población con una confianza del 80% a dos colas ($Z = 1,2815$), con un error del 11% y una probabilidad de ocurrencia de los eventos del 50%. Para el caso de Bogotá se consultó en ASOCOLFLORES y se encontró una población de 100 floristerías que reportaron ventas de arreglos florales tropicales, de las cuales se seleccionaron 40 de forma aleatoria para representar la población con una confianza del 90% a dos colas ($Z=1,645$), con un error del 10% y una probabilidad de ocurrencia de los eventos consultados del 50%.

reconocen al Ave del Paraíso (*Strelitzia reginae*) como la flor de corte tropical de mayor consumo en la ciudad, dada su gran durabilidad y su mayor preferencia de compra por parte de los consumidores finales. La oferta está concentrada principalmente en tres especies: *Strelitzia reginae*, *Heliconia wagneriana* y *Heliconia bihai* (Tabla 5, Figura 1).

En cuanto a los follajes, la hoja de *Heliconia* (platanillo) y algunas palmas son ampliamente usadas y demandadas debido a que no se presentan problemas por enrollamiento ni pérdida de turgencia como es el caso del platanillo; así mismo, hay una mayor oferta en el caso de la palma por parte de comerciantes del área de Norte de Santander (Tabla 5).

El número de flores tropicales utilizado por arreglo oscila entre 4 y 6, siendo mayor su uso en centros de mesa y ramos, combinando con otras flores tales como girasoles, gerberas y follajes tradicionales. Adicionalmente, el grado de rotación medio, dada la venta promedio, varía entre 4 y 6 arreglos por semana (Tablas 6, 7 y 8).

En resumen, algunas de las perspectivas para la maduración del mercado de flores tropicales en Bucaramanga son:

- Una alta proporción de floristas gustaría de disponer de más colores, así como de mayor número de variedades y formas en las especies ofrecidas. A su vez, reconocen no tener conocimientos sobre el manejo poscosecha de las especies citadas lo que hace deseable una mayor durabilidad (Tabla 9).
- A un 45% de los encuestados les gustaría contar con una mejor calidad, ya que hay marcadas diferencias en el tamaño de las inflorescencias y longitud de los tallos en la misma especie que no les permite ofrecer tallos homogéneos al consumidor final en producto no terminado (docenas de inflorescencias) (Tabla 9).
- En la estructura de comercialización de flores tropicales en la ciudad, la compra mayoritaria (90%) se hace a comerciantes acopiadores, mientras que el contacto para la compra directa a productores de flores tropicales registra muy bajo porcentaje (10%) (Tabla 10).

Bogotá

Los floristas encuestados reportan no tener disponibilidad de flores tropicales todo el año, ni con calidad y cantidad constantes. En momentos alta de demanda, como las fechas especiales del día de la madre, día de la secretaria, día del amor y la amistad, y otras, se presenta desabastecimiento, fenómeno que desestimula el impulso de compra y limita el crecimiento del mercado para este tipo de flores.

La distribución por preferencias y abastecimiento en las variedades ofrecidas es la más homogénea, respecto de Bucaramanga y Medellín. Solamente se registra una variación significativa en la preferencia por Ave del Paraíso (*Strelitzia reginae*) la cual demanda un 50% de los encuestados (Tabla 4, Figura 2).

En el caso de los follajes, la oferta está más concentrada en el helecho de cuero, aunque un porcentaje bajo-medio (30%) prefiere combinar flores tropicales con palmas (como follaje) para no perder el carácter tropical en los arreglos ofrecidos. Así mismo, la demanda por follajes tipo *Heliconia* (platanillo) es muy baja por problemas en su manejo poscosecha, por ejemplo enrollamientos de la hoja por diferencias de temperatura entre el lugar de producción y el de venta en el caso de *Heliconia*, y por la baja oferta para el caso del bihao (Tabla 5).

El número de tallos de las flores tropicales utilizadas por cada arreglo realizado se encuentra principalmente entre 1 y 6, lo que representa el 63% de la distribución estadística registrada; en la mayor parte de los casos, se les combina con otras flores como girasoles y rosas. La rotación por producto vendido (arreglo floral) es la más alta de las registradas en la encuesta en las tres ciudades y la compra se destina principalmente a centros de mesa (53%) seguida de su uso para coronas fúnebres (28%) (Tablas 6, 7 y 8).

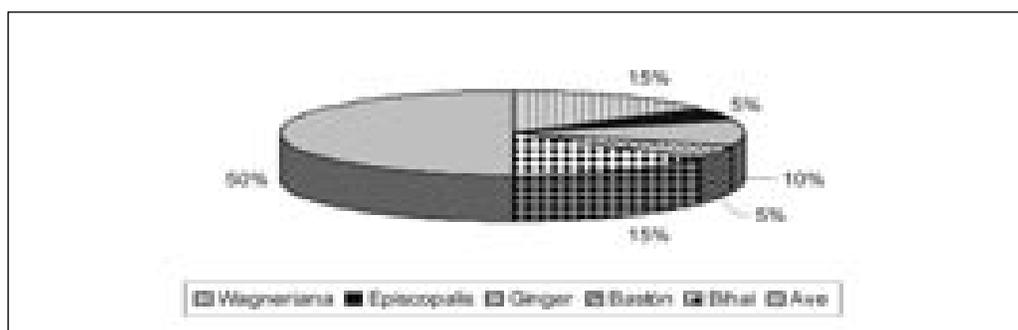


Figura 1. Distribución porcentual por tipo de flores tropicales demandadas en Bucaramanga.

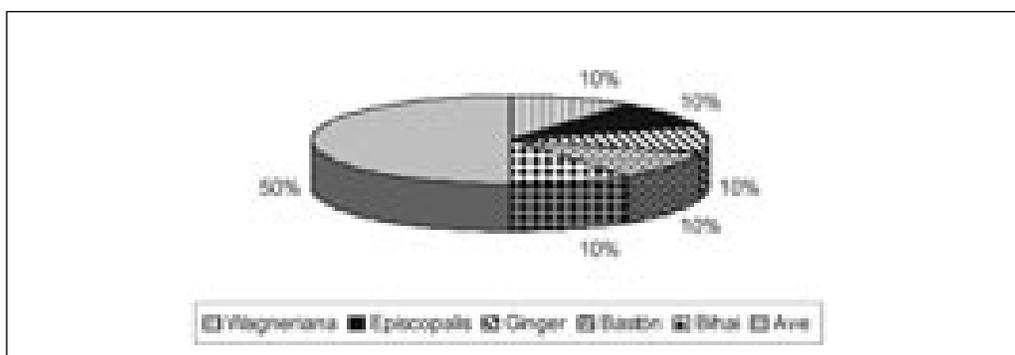


Figura 2. Distribución porcentual por tipo de flores tropicales demandadas en Bogotá.

Algunos floristas manifiestan conocer catálogos internacionales de flores donde encuentran mayor variedad de especies y colores de las cuales les gustaría disponer para la venta, lo cual les permitiría ampliar las ventas en ese subsector de las flores. Así mismo, recomiendan buscar follajes diferentes a la hoja de las heliconias, ya que la diferencia de temperatura entre el lugar de producción y el lugar de venta genera enrollamientos y pérdida de turgencia, lo cual imposibilita su uso en arreglos florales compuestos por especies totalmente tropicales. En su reemplazo utilizan mayoritariamente hojas de palmas y *Cordylines* cortados, aunque no encuentran una gran oferta para abastecerse durante todo el año.

En la Plaza de las Flores (Bogotá, Estación Las Flores) se sugirió indagar el mercado institucional de las escuelas de capacitación de las Cajas de Compensación (COLSUBSIDIO, CAFAM, COMPENSAR, etc.) que ofrecen cursos de arreglos florales, pues las usuarias de dichos cursos demandan con frecuencia y en altas cantidades, no pudiendo ser satisfechas con la oferta existente en este lugar en el año 2002.

Entre las posibilidades para el fortalecimiento del segmento de flores tropicales por parte de los floristas de la ciudad de Bogotá, se cuentan:

- Aumento de la demanda en virtud de la duración de las inflorescencias (Tabla 9).
- Acceder a mayor conocimiento en el manejo poscosecha de las especies tropicales, lo cual les permite mantener un abastecimiento mayor en días anteriores a picos de demanda (fechas especiales).
- Mayores posibilidades de uso (arreglos, ramos, coronas, etc.) en función de los diferentes tamaños y formas, empero los pocos colores ofrecidos en el mercado.
- Mayor aceptación por parte del consumidor final en función de la durabilidad e impulso de compra que generan como flores de corte, sobretodo las especies pendulares.

- Mayor demanda por nuevas variedades y más colores en las especies ofrecidas hasta el momento.
- Alto grado de satisfacción por la calidad y duración de las inflorescencias hasta ahora utilizadas, siendo estas dos variables susceptibles de seguir mejorando para ampliar el mercado.

La estructura de comercialización en la ciudad de Bogotá se realiza mayormente (75%) a través de agentes que realizan el papel de comerciante-acopiador, quien distribuye según las posibilidades de oferta a los floristas; solamente el 22,5% de los floristas encuestados reconoce realizar sus compras directamente a los productores y el 2,5% (1 en 40 encuestados) produce y vende flores tropicales por sí mismo (Tabla 11).

Medellín

Es el mercado que presenta las mayores oportunidades comerciales para las tres ciudades encuestadas. En la ciudad de Medellín la demanda está equitativamente distribuida entre las variedades indagadas, las cuales presentan un grado homogéneo de distribución que oscila entre 5% a 35% de los encuestados que las demandan (Tabla 4, Figura 3).

Respecto de los tipos de follaje la demanda también se encuentra bien distribuida dentro de los cuatro tipos indagados, siendo mayor la preferencia del tipo Platanillo (35%). No se registran inconformidades por dificultades en el manejo de estos últimos. La oferta del follaje de bihao es restringida aunque muy apetecida por su gran durabilidad (Tabla 5).

Por su parte, la Facultad de Ingeniería Forestal de la Universidad Nacional, sede Medellín, tiene un programa de fomento del cultivo y uso de palmas con fines ornamentales, impulsando su cultivo en las zonas cálidas del departamen-

to, lo cual directamente explica el alto grado de oferta como follaje acompañante para flores tropicales en esa ciudad.

En esta ciudad es donde más tallos de flores tropicales se utilizan por arreglo, concentrándose el 71% de la oferta en los arreglos que usan entre 7 a más de 9 flores cada uno (Tabla 6).

El grado de rotación por producto es intermedio, según el 83% de los floristas encuestados, quienes venden entre 4 y 9 arreglos por semana; dentro de estos arreglos utilizan entre 7 y 9 tallos de flores tropicales según el 71% de los encuestados (Tablas 7 y 8).

El mayor uso dado a las flores tropicales en Medellín es para ramos seguido de centros de mesa. Esto se explica por el alto movimiento comercial que tiene la ciudad en eventos diurnos y nocturnos relacionados con la confección (desfiles, lanzamientos de marcas, Colombia-Moda, etc.), así como por el gran número de empresas que utilizan frecuentemente arreglos totalmente realizados con flores y follajes tropicales dentro de su decoración institucional debido a su larga duración y el gran impacto visual que genera este tipo de arreglos florales .

El mercado de la ciudad de Medellín es el que mayormente combina tallos florales y follajes tropicales exclusivamente, a pesar de la condición productora bajo invernadero de otras especies ornamentales en el Oriente Antioqueño. Dentro de las perspectivas de los floristas para dinamizar su mercado se menciona:

- Un alto porcentaje (71% y 67% respectivamente) gustaría encontrar más colores en las especies y más variedades entre las hasta ahora ofrecidas (Tabla 9).

- Sería deseable una oferta oportuna que permitiera obtener flores lo más frescas posible para organizar arreglos de tipo institucional tales como recibidores y centros de mesa. Estas flores podrían generar impacto por sus formas y colores nuevos.
- Un mayor ofrecimiento como plantas de maceta de algunas variedades exóticas, ya que el Jardín Botánico de la ciudad posee una de las más amplias colección *ex-situ* de recursos genéticos del genero *Heliconia* existente en el país; no obstante, su capacidad de oferta es baja.
- Una mayor calidad y durabilidad de las flores. Si bien estos atributos están satisfechos en grado medio (54 y 58% respectivamente), se presenta una oportunidad para que puedan ser mejorados través del impulso de mejores prácticas agrícolas en el tema de poscosecha (Tabla 9).

En la estructura de comercialización de este mercado se encuentra: comerciantes acopiadores (63%) que distribuyen a los floristas encuestados, productores (29%) que venden directamente sin intermediarios a los floristas, y productores (8%) quienes coordinan su actividad productora con la comercialización como floristas (Tabla 10); por tanto, en este mercado se encontró una estructura de comercialización menos compleja (del productor al florista y productor como florista). Dadas estas características del mercado de Medellín, y la posibilidad de utilizar la infraestructura existente en su aeropuerto para la exportación de flores, sería necesario prestarle mayor atención a propuestas de floricultura que amplíen la oferta como mercado nacional principal e incrementen las posibilidades de exportación de esta clase de flores.

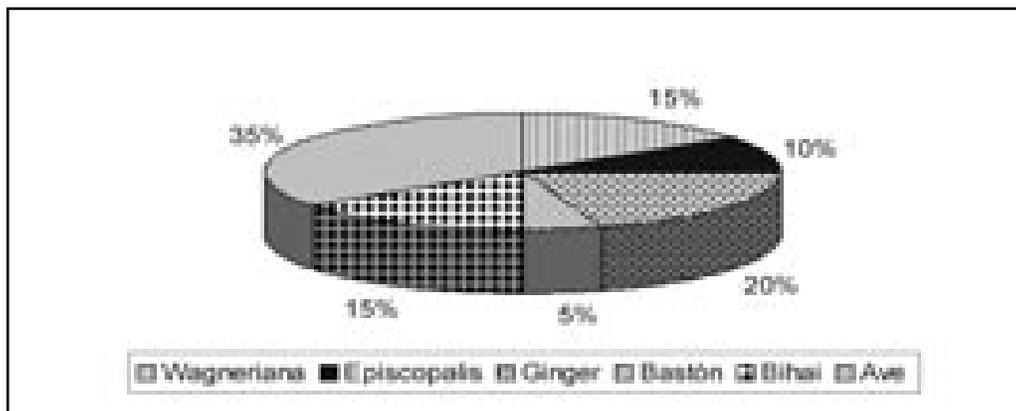


Figura 3. Distribución porcentual por tipo de flores tropicales demandadas en Medellín.

Tablas comunes al análisis por ciudades

A continuación se presentan las Tablas 5 a 10 relacionadas en el análisis anterior.

Tabla 5. Distribución porcentual para tipo de follaje demandado en distintas ciudades.

Ciudad	Platanillo	Bihao	Palmas	Helecho
Bucaramanga	30%	20%	20%	30%
Medellín	35%	15%	20%	30%
Bogotá	10%	10%	30%	50%

Tabla 6. Cantidad de tallos florales usados en los arreglos vendidos por los encuestados.

Ciudad	1 a 3 tallos utilizadas	4 a 6	7 a 9	Más de 9
Bucaramanga	20%	65%	10%	5%
Medellín	8%	21%	38%	33%
Bogotá	28%	35%	20%	18%

Tabla 7. Distribución porcentual por tipo de uso dado a las flores tropicales en distintas ciudades.

Ciudad	Ramo	Corona	Solitario	Centro de mesa
Bucaramanga	35%	15%	10%	40%
Medellín	42%	17%	7%	25%
Bogotá	5%	28%	13%	53%

Conclusiones

El reconocimiento de un subsector de productos florícolas exóticos y tropicales frescos ofrece excelentes oportunidades para diversificar la producción destinada a los mercados nacionales. La investigación de mercado realizada en tres ciudades colombianas seleccionadas muestra información relevante sobre algunas preferencias de consumo por parte de consumidores intermedios (floristerías) que ofrecen sus productos con mayor valor agregado al consumidor final. Finalmente, puede concluirse, que existen oportunidades para el tipo de productos relacionados, lo cual constituye un interesante segmento de mercado para el desarrollo de alternativas productivas regionales.

Tabla 8. Distribución porcentual para cantidad de arreglos vendidos por semana.

Ciudad	Porcentaje de los encuestados que vende:			
	1 a 3 arreglos semanales	4 a 6	7 a 9	Más de 9
Bucaramanga	8%	13%	45%	33%
Medellín	8%	38%	46%	8%
Bogotá	20%	55%	20%	5%

Tabla 9. Distribución porcentual del tipo de preferencias de los floristas.

Ciudad	Porcentaje de los encuestados que desea características particulares:			
	Varietades	Colores	Mejor calidad	Duración
Bucaramanga	75%	85%	45%	60%
Medellín	71%	67%	54%	58%
Bogotá	85%	88%	75%	70%

Tabla 10. Distribución porcentual para vendedores de flores tropicales.

Ciudad	Porcentaje de los encuestados que compra a cada intermediario:		
	Productor	Comerciante	Propio cultivo
Bucaramanga	10%	90%	0%
Medellín	29%	63%	8%
Bogotá	22,5%	75%	2,5%

Literatura citada

- Burnett, J.J. 1996. Promoción, conceptos y estrategias. McGraw-Hill, Bogotá.
- Céspedes, A. 1998. Principios de mercadeo. 2ª edición. ECOE, Bogotá. 424 p.
- Etzel, M.; B.J. Walker y W.J. Stanton. 2000. Marketing. 12ª ed. McGraw-Hill/Irwin, New York. 674 pp.
- Kottler, P. 1985. Dirección de mercadotecnia: análisis, planeación y control. Editorial Diana, México. 867 p.
- Scheaffer, R. y W. Mendenhall. 1987. Elementos de muestreo. 2da edición. Grupo Editorial Iberoamérica, México D.F.