

*Sondeo del mercado internacional  
de Heliconias y Follajes Tropicales*

**Biocomercio Sostenible**

**Instituto de Investigación de  
Recursos Biológicos  
“Alexander von Humboldt”**





# **Sondeo del mercado internacional de Heliconias y Follajes Tropicales**

**José Andrés Díaz Merchán  
Lina María Ávila  
Jorge Luis Oyola**

**2002  
Biocomercio Sostenible  
Instituto de Investigación de Recursos Biológicos  
"Alexander von Humboldt"  
[www.humboldt.org.co/biocomercio](http://www.humboldt.org.co/biocomercio)**

**Este documento fue elaborado con recursos del proyecto Conservación y Uso Sostenible de la Biodiversidad en los Andes colombianos, financiado por el Fondo Mundial Ambiental GEF, el Banco Mundial y la Embajada Real de los Países Bajos.**



© 2002 Instituto de Investigación de Recursos Biológicos "Alexander von Humboldt"

Esta publicación ha sido producida como resultado del equipo de trabajo del Modulo de Inteligencia de Mercados de la línea de investigación en Biocomercio Sostenible.

**CÍTESE COMO:**

Diaz J, A., Avila L., Oyola J. 2002. Sondeo del mercado internacional de Heliconias y Follajes Tropicales Instituto de Investigación de Recursos Biológicos Alexander von Humboldt, Bogota, Colombia. 32 pp

**PALABRAS CLAVE:**

1. Heliconias
2. Biocomercio Sostenible
3. Mercados

Instituto de Investigación de Recursos Biológicos  
"Alexander Von Humboldt"  
Apartado Aéreo 8693  
Carrera 7 # 35-20  
Bogotá D. C. – Colombia  
Telefax + 57 (1) 608 69 00/01/02  
[www.humboldt.org.co](http://www.humboldt.org.co)

Derechos reservados conforme a la ley, los textos pueden ser utilizados total o parcialmente citando la fuente.

# **Sondeo del mercado internacional de Heliconias y Follajes Tropicales**

## **Resumen**

Este documento pretende explorar el mercado mundial de Heliconias y Follajes Tropicales. En su totalidad se realizó con base en información secundaria. La primera parte está dedicada al estudio de Heliconias y la segunda al de Follajes.

Inicialmente se analizan los principales actores de cada mercado con algunas cifras de importaciones y exportaciones, y se hace referencia a las tendencias mundiales y a los canales de distribución de algunos países. Posteriormente se presenta información general acerca de precios y márgenes, el rol de los países en desarrollo, los atributos importantes para el consumidor y el comercializador. Finalmente se muestran algunos requerimientos y datos importantes para la comercialización de estos productos, terminando con conclusiones y recomendaciones.

## **I. PRIMERA PARTE - HELICONIAS**

### **1. Introducción**

Las Heliconias son nativas de Centro, Sur América y algunas islas del Pacífico Sur, pero su fácil cultivo ha hecho que sean muy comunes en diversos países tropicales<sup>1</sup>, y que varias especies estén también distribuidas desde Indonesia hasta Nueva Guinea.<sup>2</sup>

Las Heliconias son plantas cuya altura varía de 1.2 a 1.9 metros, a veces más, de gran belleza ornamental por su porte en forma de

---

<sup>1</sup> <http://www.agrotropical.andes.com/informaciongeneral.html>

<sup>2</sup> <http://www.laprensahn.com/socarc/9708/s18001.htm>



plátano. Son plantas monocotiledóneas (semilla con un sólo cotiledón) de la familia musáceas, (igual que el banano), y del genero heliconia<sup>3</sup>.

Los nombres comunes con que se conoce esta flor en algunas partes de donde es nativa son: platanillo, pigüiriquí, flor del perico, cambur, bijao, y otras nominaciones más.

Existen dos formas de reproducción: reproducción vegetativa (división de rizomas) o reproducción por semillas. Siendo esta última, la forma mas difícil de reproducción. La temperatura debe ser de clima cálido, húmedo y costero. Son sensibles a las heladas y no fructifican cuando la temperatura pasa de los 35 grados centígrados. La mínima e ideal son 18 grados centígrados<sup>4</sup>.

Según un estudio realizado por el PLANTE<sup>5</sup>, en el año 2001 en Colombia había alrededor de 200 hectáreas cultivadas con flores tropicales y estaban distribuidas de la siguiente forma:

PAIS	AREA CULTIVADA
Valle	60ha
Cundinamarca	45ha
Antioquia	<b>30ha</b>
Tolima	20ha
Quindío	15ha
Bolívar	10ha
Santander, Caldas y	20ha (aprox.)

FUENTE: PLANTE – COLOMBIA

Del género Heliconia se han identificado cerca de 200 especies en el mundo, la mayoría de las cuales tienen origen en América tropical, más unas cuantas provenientes del Indopacífico. En Colombia se tiene el registro aún parcial de 93 especies, lo cual lo convierte en el más rico del mundo en diversidad de estas plantas. Es importante destacar que de las especies colombianas, 48 son exclusivas de alguna región dentro del territorio nacional, principalmente de la zona andina<sup>6</sup>.

## 2. Mercado mundial de Heliconias

En la actualidad, las rosas, claveles y crisantemos dominan la demanda mundial de flores, representando cerca del 70% de un mercado valorado

<sup>3</sup> <http://www.laprensahn.com/socarc/9708/s18001.htm>

<sup>4</sup> <http://www.laprensahn.com/socarc/9708/s18001.htm>

<sup>5</sup> Estudio de prefactibilidad para el aprovechamiento de la flor de platanillo como alternativa productiva en el municipio de Leguizamó. PLANTE. Marzo de 2001

<sup>6</sup> <http://www.banrep.gov.co/blaavirtual/letra-f/fen/texto/botanica/heliconi.htm>

en cerca de USD 49 mil millones anuales<sup>7</sup>. En el 30% restante, las flores exóticas tropicales han empezado a ganar terreno en cuanto a demanda y participación de mercado, en especial en el mercado europeo.

Para hacer referencia al comercio mundial de Heliconias, fue necesario utilizar la siguiente partida arancelaria:

**060310<sup>8</sup>** Flores cortadas y capullos, frescas, destinadas a producir “bouquets” o para propósitos ornamentales.

Para el caso de las flores diferentes a rosas, orquídeas, gladiolos, claveles y crisantemos, existen dos subdivisiones en la clasificación arancelaria dependiendo la época del año<sup>9</sup>:

Jun-oct **06031029**

Nov-may **06031069**

## 2.1 Importaciones

Los principales importadores de flores frescas, según UNCTAD (partida arancelaria 060310) son<sup>10</sup>:

País	Valor (US\$ ' 000)
Estados Unidos	700,470
Unión Europea	553,620
Japón	163,021
Suiza	130,809

FUENTE:

En la actualidad, el principal mercado para las flores Colombianas lo constituyen Estados Unidos y la Unión Europea, con un 84% y un 9.8%<sup>11</sup>, de participación de las compras totales de flores colombianas en el mundo, respectivamente, sustentando el anterior resultado.

7

[http://www.procomer.com/publicaciones/enlace\\_mundial/julio\\_2001/index.cfm?queHacer=loadPage&page=flores](http://www.procomer.com/publicaciones/enlace_mundial/julio_2001/index.cfm?queHacer=loadPage&page=flores)

<sup>8</sup> Las Heliconias son solo una de las flores clasificadas dentro de esta partida. Para la búsqueda de información fue necesario utilizar este código ya que algunas bases de datos, como la de la UNCTAD (United Nations Conference for Trade and Development), no discrimina por tipo de flor sino por partida arancelaria.

<sup>9</sup> Cut flowers and foliage. EU Market Survey 2000. CBI. June 2000.

<sup>10</sup> <http://cs.usm.my/untrains/trains.html>. Para Estados Unidos las tarifas y cantidades son del año 2001. Para los demás países las tarifas son del año 2001 y las cantidades del año 2000.

<sup>11</sup> [www.colombianflowers.com](http://www.colombianflowers.com)

Para el caso de las Heliconias, los principales importadores son Estados Unidos y la Unión Europea. Sin embargo, la cifra de importaciones de la Unión Europea es bastante alta ya que la mayoría de éstas (alrededor de un 77%), provienen del comercio entre países miembros de la misma Unión Europea<sup>12</sup>.

Es importante, al identificar los principales importadores, conocer también los países proveedores que exportan su producto a estos destinos.

La información que se presenta a continuación, se refiere a Heliconias y Follajes en un mismo grupo ya que no se encontró información disponible por separado para cada tipo de producto.

Los principales proveedores de flores frescas (partida arancelaria 060310) a Estados Unidos son<sup>13</sup>:

<b>Origen</b>	<b>Valor (US\$ '000)</b>	<b>Participación (%)</b>
Colombia	347,059	58.35
Ecuador	89,099	14.98
Holanda (países bajos)	70,542	11.86
México	21,650	3.64
Costa Rica	19,390	3.26

FUENTE: PROEXPORT

**(Total importaciones CIF: US\$ 594,789,788 )**

Según datos de CBI<sup>14</sup>, los principales proveedores de flores y follajes para la Unión Europea durante el periodo 1996-1998, incluyendo los países mismos de la Unión son:<sup>15</sup>

<b>País</b>	<b>Valor (US\$ '000)</b>
Holanda	2'014,000
Israel	164,000
Kenya	125,000
Colombia	115,000
España	94,000

FUENTE: CBI

<sup>12</sup> [www.procomer.com](http://www.procomer.com)

<sup>13</sup> Fuente: Proexport. Cifras del año 2000 en:

<http://www.proexport.com.co/intellexport/aplicacion/frames.asp?origenadmin=impoadmin>

<sup>14</sup> Centre for the Promotion of Imports from developing countries.

<sup>15</sup> Fuente: Eurostat (1999) en: Cut flowers and foliage. EU Market Survey 2000. CBI. June 2000.

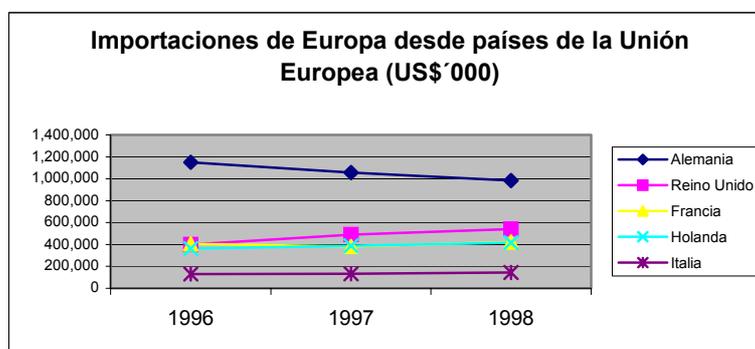
Es claro el dominio de Holanda, presentando una participación muy superior a la de los demás países.

Ya que la Unión Europea se considera como el principal importador de Heliconias, es importante analizar en detalle el comportamiento de las importaciones de los países miembros. Las importaciones pueden dividirse en importaciones desde países miembros de la Unión (éstas representan la mayor parte de las importaciones) y las importaciones desde países que no pertenecen a la Unión.

Las importaciones de Europa de flores frescas y follajes para el periodo 1996-1998 provenientes de países miembros de la Unión Europea son<sup>16</sup>:

País	1996 (US\$ '000)	1997 (US\$ '000)	1998 (US\$ '000)
Alemania	1,149,389	1,057,669	983,933
Reino Unido	398,224	489,040	540,446
Francia	405,454	383,384	422,872
Holanda	364,034	389,208	416,216
Italia	130,810	134,043	143,361

FUENTE: EUROSTAT



FUENTE: EUROSTAT

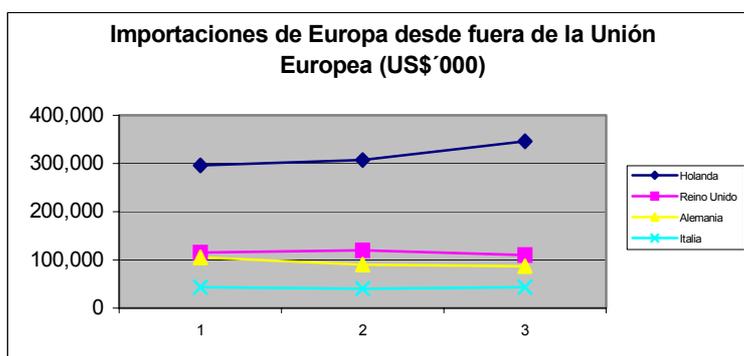
La tendencia de la mayoría de los países es a incrementar las importaciones, sólo Alemania el mayor importador, tiene una tendencia al descenso aunque no es tan significativa entre 1997 y 1998.

<sup>16</sup> Fuente: Eurostat (1999) en: Cut flowers and foliage. EU Market Survey 2000. CBI. June 2000.

Las importaciones de Europa provenientes de países que no pertenecen a la Unión Europea son<sup>17</sup>:

País	1996 (US\$ '000)	1997 (US\$ '000)	1998 (US\$ '000)
Holanda	295,976	307,541	346,198
Reino Unido	115,313	120,063	109,850
Alemania	105,450	89,820	86,684
Italia	43,231	40,131	43,238

FUENTE: EUROSTAT



FUENTE: EUROSTAT

En este caso la tendencia es estable o creciente, nuevamente el comportamiento atípico lo presenta Alemania, con un notable crecimiento desde el año 1998.

La diferencia más dramática entre los valores de importaciones desde países miembros de la Unión y países no pertenecientes a la Unión, también la presenta Alemania, aunque en general todos los países mostrados presentan cifras más altas para el primer tipo de importaciones. Esto confirma lo mencionado anteriormente, cuando se afirmó que la mayoría de las importaciones de la Unión Europea se deben al comercio entre países miembros.

Gran parte de las importaciones de Holanda, fueron re-exportadas a Alemania, que para el año 1998 era el principal importador de flores y follajes de Europa, con un 33% del total de las importaciones de la Unión Europea seguido del Reino Unido (18%), Francia (14%) y Holanda (14%)<sup>18</sup>.

<sup>17</sup> Fuente: Eurostat (1999) en: Cut flowers and foliage. EU Market Survey 2000. CBI. June 2000.

<sup>18</sup> Cut flowers and foliage. EU Market Survey 2000. CBI. June 2000.

### 2.1.1 Alemania<sup>19</sup>

En 1998 los principales proveedores de flores cortadas y follajes a Alemania fueron Holanda (86%), Italia (3%) y Colombia (1%).

En 1998 el mayor valor en importaciones, se reporta en flores diferentes a las convencionales (otras flores cortadas frescas). Este ascendió a USD \$532 millones, algo más del doble del valor de las importaciones de rosas, cuyo monto ascendió a USD240 millones. Las importaciones de claveles, crisantemos y follajes ascendieron a 70, 65 y 27 millones de dólares respectivamente.

### 2.1.2 Reino Unido<sup>20</sup>

En 1998 los principales proveedores de flores y follajes en 1998 al Reino Unido fueron Holanda (70%), Colombia (11%) y España (6%).

La mayor cantidad de flores importadas se registró para claveles, crisantemos, rosas, follajes, orquídeas y gladiolos. Sin embargo, igual que en el caso Alemán, el valor de las importaciones se concentró en flores diferentes a éstas, alcanzando USD231 millones, algo menos de la mitad del valor total de las importaciones.

### 2.1.3 Otros países<sup>21</sup>

En otros países de la Unión Europea, el comportamiento en las importaciones de las flores es similar, sólo en Holanda e Italia las rosas se encuentran levemente por encima de la categoría de otras flores frescas y cortadas.

El total de las importaciones a la Unión Europea es liderado por la categoría "otras flores frescas y cortadas". En 1998 se importaron USD \$1.419 millones; le siguen las rosas (USD \$699 millones) y los claveles (USD \$319 millones).

Las flores no tradicionales se agrupan en una sola categoría, debido probablemente a sus montos de comercialización. Por separado, cada una de estas se comercializa en menores cantidades que los gladiolos (esta es la flor tradicional con menos participación de mercado). En

<sup>19</sup> Fuente: Eurostat (1999) en: Cut flowers and foliage. EU Market Survey 2000. CBI. June 2000.

<sup>20</sup> Fuente: Eurostat (1999) en: Cut flowers and foliage. EU Market Survey 2000. CBI. June 2000.

<sup>21</sup> Fuente: Eurostat (1999) en: Cut flowers and foliage. EU Market Survey 2000. CBI. June 2000.

1998 las importaciones de este grupo de flores en la Unión Europea, fueron valoradas en USD \$10 millones.

## 2.2 Exportaciones

Los principales exportadores de Heliconias en el mundo son, en orden de importancia:<sup>22</sup>

- Costa Rica
- Kenia
- Honduras
- Colombia
- Costa de Marfil
- Ecuador

En la actualidad<sup>23</sup> Colombia exporta alrededor de 1200 cajas de Heliconias mensuales; cada una con un contenido de 20 a 25 tallos, dependiendo de las variedades. Las principales son:<sup>24</sup>

Bihai fire bird  
Bihai aurea  
Bihai lobster clw I  
Caribea purpura  
Caribea cream  
Caribea x bihai jacquini  
Orthotricha  
Wagneriana roja  
Wagneriana amarilla  
Stricta fire bird  
Stricta dwrf jamaican  
Rostrata  
Sexi orange  
Sexi pink  
Golden torch  
Psitacorum variada  
Ginger shampoo  
Calatea crotalifera  
Calatea lutea  
Musa coccinea

---

<sup>22</sup> Estudio de prefactibilidad para el aprovechamiento de la flor de platanillo como alternativa productiva en el municipio de Leguízamo. PLANTE. Marzo de 2001

<sup>23</sup> Febrero 2002

<sup>24</sup> Ingeniero Mario Sánchez. Productor y exportador de Heliconias



Musa velutina  
Torch ginger pink  
Torch ginger porcelain

Los principales destinos de las exportaciones colombianas de Heliconias son Estados Unidos, Canadá, Holanda y Alemania<sup>25</sup>.

A continuación se presentan las cifras de exportación de los dos países latinoamericanos más representativos en este aspecto en los últimos años (cifras en US\$ ´000 FOB): Colombia y Ecuador<sup>26</sup>.

<b>País</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002/3M (Colombia) 2002/4M (Ecuador)</b>
Colombia	213,740	232,263	54,392
Ecuador	54,761	64,309	13,890

FUENTE: ALADI

Vale la pena mencionar que las exportaciones colombianas reportadas para los tres primeros meses del año 2002 en las bases de datos de la misma fuente, cobijan 44 destinos diferentes, presentando exportaciones mínimas (1,000 US\$ FOB) a países como Austria, Barbados, República Dominicana, Honduras, Lituania y Qatar, hasta exportaciones de gran magnitud como las destinadas a Estados Unidos que son del orden de 51 ´498,000 US\$ FOB.

Con estos datos se puede hacer una aproximación, la cual supone que alrededor de 94.7% de las exportaciones colombianas están destinadas a los Estados Unidos.

## 2.3 Tendencias

### 2.3.1 Europa

El consumo de flores en la Unión Europea, se ha ido incrementado en los últimos años. En 1998 éste se estimó en USD \$13.000 millones, siendo Alemania el principal país vendedor seguido por Italia y Francia. Sin embargo el mercado alemán está dando muestras de saturación, el consumo ha disminuido en los últimos años y según proyecciones para el 2003, esta tendencia continuará. Estas mismas proyecciones muestran al Reino Unido, Francia e Italia como los grandes mercados con mayor crecimiento.<sup>27</sup>

<sup>25</sup> Ingeniero Mario Sánchez. Productor y exportador de Heliconias

<sup>26</sup> <http://www.aladi.org/NSFALADI/SITIO.NSF/INICIO>. Posición arancelaria 060310

<sup>27</sup> Cut flowers and foliage. EU Market Survey 2000. CBI. June 2000.

La importación de flores exóticas, entre las cuales se encuentran las Heliconias, se hace por intermedio de importadores especializados (alrededor de 20 en Europa). Estos han manifestado que difícilmente cambiarían de proveedores, aunque es muy posible que cooperen con aquellos que ofrezcan un nuevo producto<sup>28</sup>.

En general Europa es un nicho creciente del mercado de flores exóticas, pero hasta ahora el motor de mercado más que la demanda, ha sido la oferta.<sup>29</sup>

### **2.3.2 Estados Unidos**

La demanda por flores y follajes en el mercado de los Estados Unidos tuvo una tendencia al aumento a lo largo de la década de los 90. El sector de la floricultura y la horticultura se considera como el mercado de más rápido crecimiento en el sector agrícola en los Estados Unidos. Tanto así que Estados Unidos es el mayor mercado mundial para productos florales, si bien no tiene el más alto consumo per cápita, si el mayor consumo agregado.<sup>30</sup>

## **2.4 Canales de distribución**

El canal de distribución consiste en el conjunto de todos los intermediarios que de una manera u otra manipulan el producto y por los cuales éste debe atravesar para ser llevado desde el productor hasta el consumidor final. Aunque los canales de distribución o comercialización son similares entre países, pueden tener algunas variaciones en el esquema, dependiendo de los volúmenes que se manejen, el tipo de flor, los consumidores a los cuales va dirigido el producto y los fines con que se esté comercializando el producto.

A continuación se presentan los canales de distribución de los principales importadores de Heliconias.

### **2.4.1 Canal de distribución en Estados Unidos<sup>31</sup>:**

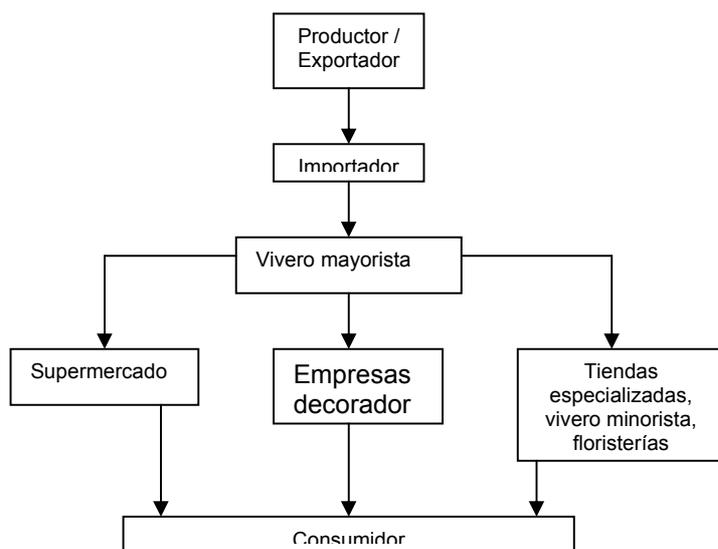
---

<sup>28</sup> Cut flowers and foliage. EU Market Survey 2000. CBI. June 2000.

<sup>29</sup> Cut flowers and foliage. EU Market Survey 2000. CBI. June 2000.

<sup>30</sup> <http://atn-riae.agr.ca/info/us-e.htm>

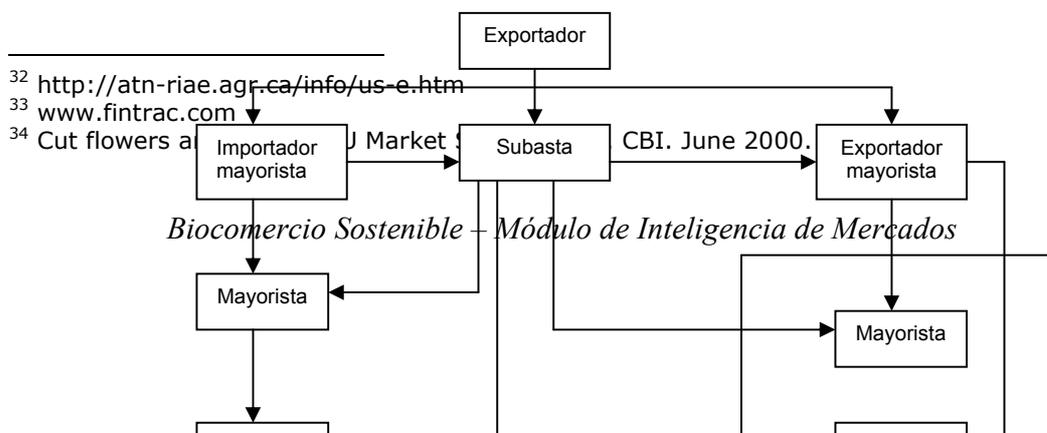
<sup>31</sup> <http://biblioteca.url.edu.gt/Tesis/01/04/MaldonadoM-Fabiola/MaldonadoM-Fabiola.htm>



En Estados Unidos la mayor parte de las importaciones de flores utilizan como puerta de entrada la ciudad de Miami. Se estima además que el 54% de las ventas se hace a través de floristerías especializadas, mientras que el restante 56% es compartido entre supermercados, tiendas de descuento y vendedores callejeros.<sup>32</sup>

Se ha identificado la existencia de comercio mayorista de Heliconias en Chicago y San Francisco<sup>33</sup>.

### 2.4.2 Canales de distribución en Europa<sup>34</sup>



Los comerciantes y productores de flores y follajes, introducen sus productos a la Unión Europea, a través de los mayoristas o las subastas. Las subastas holandesas juegan un papel importante para el comercio doméstico y para el de otros mercados europeos. Estas últimas son interesantes para grandes cantidades, pero para las importaciones medianas y pequeñas, como es el caso de las producciones ecuatorianas de rosas y Heliconias, las importaciones directas son consideradas más apropiadas<sup>35</sup>.

La popularización del Internet ha influido en los canales de comercialización de ambos mercados (heliconias y follajes)<sup>36</sup>; actualmente es mayor el número de contactos que se hacen por este medio, eliminando muchos intermediarios de la cadena. Existen en la actualidad varias subastas que utilizan el comercio electrónico para sus negocios.

## **2.5 Consumidor**

En Europa, del 40 al 50% de las compras de flores son para regalo, del 20 al 30% son compradas para ocasiones especiales y del 20 al 25% se usan en decoración, siendo el consumidor típico las mujeres mayores de

---

<sup>35</sup> Cut flowers and foliage. EU Market Survey 2000. CBI. June 2000.

<sup>36</sup> Cut flowers and foliage. EU Market Survey 2000. CBI. June 2000.

45 años, que viven en zonas urbanas con ingresos medio a alto. Los consumidores de flores, utilizan diversos tipos de minoristas para adquirir los productos, el 60% de las flores son compradas en las floristerías, el restante 40% es comprado a vendedores callejeros y supermercados.<sup>37</sup>

Los feriados públicos tienen un alto impacto en la demanda de flores, los principales picos de compra se dan el Día de San Valentín, Navidad, Día de la Madre y Día de la Secretaria<sup>38</sup>

En Estados Unidos, más de la mitad de las flores y plantas para uso dentro de los hogares, son compradas por los consumidores debido a ocasiones especiales, como lo son bodas, funerales, feriados y cumpleaños<sup>39</sup>. Esto indica que igual que el mercado europeo, en Estados Unidos, los fechas especiales tienen un alto impacto sobre las ventas de flores.

Los atributos más importantes en el mercado de Heliconias son:<sup>40</sup>

- Color
- Tamaño
- Peso
- Forma
- Calidad
- Cantidad
- Continuidad
- Variedad

## 2.6 Comercializador

Además de los atributos anteriores, los comercializadores de flores cortadas frescas tienen en cuenta aspectos como<sup>41</sup>:

- \*ciclo de vida de la flor (etapa de florecimiento)
- \*brillantez de los colores
- \*daño de los capullos
- \*uniformidad de la longitud de los tallos de cada ramo
- \*color y cantidad de hojas
- \*ausencia de depósitos químicos y marcas de agua

---

<sup>37</sup> Cut flowers and foliage. EU Market Survey 2000. CBI. June 2000.

<sup>38</sup> [www.procomer.com](http://www.procomer.com)

<sup>39</sup> <http://atn-riae.agr.ca/info/us-e.htm>

<sup>40</sup> Ing. Mario Sánchez. Productor y exportador de heliconias

<sup>41</sup> Cut flowers and foliage. EU Market Survey 2000. CBI. June 2000.



- \*ausencia de pesticidas y enfermedades
- \*empaque
- \*apariencia general
- \*temperatura de las flores a la llegada
- \*experiencias pasadas con otros clientes o consumidores

## 2.7 Países en desarrollo<sup>42</sup>

Las importaciones de flores frescas cortadas y follajes de la Unión Europea provenientes de países en desarrollo han crecido en los 90's. En 1998, las importaciones procedentes de países en desarrollo ascendieron a US\$ 484 millones, representando el 16% del total de importaciones de estos productos de la Unión Europea. Los países en desarrollo han jugado un papel más importante en las importaciones holandesas que en las importaciones de otros países de la Unión Europea. Este hecho es destacable teniendo en cuenta que Holanda es un país sobresaliente en el comercio masivo y distribución de flores importadas en toda Europa.

La importancia de los países en desarrollo como proveedores de la Unión Europea está demostrada por la presencia de Kenya, Colombia, Ecuador, Zimbabwe, India, Tailandia y Suráfrica entre los primeros 10 países proveedores.

## 2.8 Precios y márgenes<sup>43</sup>

La enorme cantidad de especies, variedades y calidades existentes de flores cortadas hace extremadamente difícil proveer información acerca de precios. Además, algunas de las festividades y ferias tienen una gran influencia en éstos, así como las condiciones climáticas y los periodos de cosecha, que pueden hacer variar los niveles de los precios en el corto plazo.

Los márgenes para los diferentes intermediarios también son difíciles de determinar porque están influenciados por varios factores como:

- \*el tamaño de la orden
- \*la longitud de la cadena de distribución
- \*la calidad del producto
- \*la disponibilidad del producto
- \*el valor agregado

---

<sup>42</sup> Cut flowers and foliage. EU Market Survey 2000. CBI. June 2000.

<sup>43</sup> Cut flowers and foliage. EU Market Survey 2000. CBI. June 2000.

### 3. Otros datos importantes para la comercialización de Heliconias

1) La mayor parte de las Heliconias y demás Zingiberales no florecen todo el año, cada especie tiene sus periodos de floración bien definidos, algunas especies florecen 1 mes al año, otras llegan a florecer hasta 10 meses al año<sup>44</sup>.

2) En el proceso de comercialización lo ideal es evitar al máximo la manipulación de la flor, éstas pueden estar guardadas en sus cajas hasta 4 días, después de ese periodo deben ser exhibidas<sup>45</sup>.

3) Las flores y los follajes tropicales vienen de climas cálidos y húmedos y no toleran temperaturas bajas por periodos largos. Dentro del grupo de tropicales la flor más sensible al frío es la Heliconia. Las flores nunca se deben colocar por debajo de los 55 grados Fahrenheit, la temperatura ideal para conservar la flor por más tiempo es de 64 grados Fahrenheit. Temperaturas por debajo de los 45 grados Fahrenheit sólo son tolerables por períodos de hasta 4 horas<sup>46</sup>.

4) Las puntas quebradas o maltratadas pueden ser cortadas si se considera necesario. Las flores que aparecen dentro de las brácteas<sup>47</sup> deben ser removidas antes de exhibirse. Flores que aparecen marchitas como resultado de demoras en el transporte o calor excesivo deberán ser sumergidas en su totalidad en agua a temperatura ambiente por un periodo de 20 a 30 minutos antes de exhibirse<sup>48</sup>.

5) La humedad ideal es entre el 90% y el 95%, se recomienda hacer aspersiones periódicas de agua para mantener la humedad alta<sup>49</sup>.

6) El mercado mundial de flores tropicales es todavía pequeño y aunque ya hay algunas especies más reconocidas que otras, todavía es muy pronto para desechar especies que en algún momento pueden ser

---

<sup>44</sup> <http://heliconias.andes.com/heliconiascuidados.html>

<sup>45</sup> <http://heliconias.andes.com/heliconiascuidados.html>

<sup>46</sup> <http://heliconias.andes.com/heliconiascuidados.html>

<sup>47</sup> Cualquier órgano foliáceo situado en la proximidad de las flores y distinto por su forma, tamaño, consistencia, color, etc., de las hojas normales y de las que transformadas, constituyen el caliz y la corola

<sup>48</sup> <http://heliconias.andes.com/heliconiascuidados.html>

<sup>49</sup> <http://heliconias.andes.com/heliconiascuidados.html>

atractivas para los mercados. Algunos factores a tener en cuenta a la hora de elegir las especies más comerciales son<sup>50</sup>:

- **Peso de la flor:** El costo del transporte es quizás el mayor limitante para el desarrollo de la floricultura tropical y su incursión en los mercados americanos y europeos. Las flores demasiado pesadas son muy costosas de transportar y normalmente no muy utilizadas en los arreglos florales debido a la complejidad en el manejo.
- **Duración después de cortada:** Una flor es comercial si dura al menos 8 días en buenas condiciones después de ser cortada.
- **Forma de la flor:** Algunas flores crecen en espiral y esto hace que su empaque sea muy complicado, este factor se puede resolver cortando la flor en épocas tempranas de maduración. Las flores erectas son también más comerciales que las de hábito de crecimiento pendular, a pesar de la belleza de las flores pendulares el hecho de que los floristas no estén familiarizados en el manejo de ellas hace que éstas no tengan tanta aceptación.
- **Color:** Los rojos y los naranjas son los más comerciales, seguidas por los amarillos. También hay espacio para los verdes y lilas pero en cantidades menores.

7) Estudios de estas plantas han determinado que el agua absorbida por ellas durante su desarrollo es insignificante y que las flores no se abren después del corte. Preservativos florales tienen poco efecto en la flor una vez cortada, por lo que no se recomienda su uso<sup>51</sup>.

8) Estas plantas representan un excelente ejemplo de recurso vegetal promisorio y nos ofrecen una clara y concreta oportunidad de poner en práctica el concepto de manejo sostenible de la biodiversidad, en el cual la investigación científica, la conservación, la protección legal y la comercialización tendrían que actuar de manera integrada<sup>52</sup>.

Existen programas a nivel nacional, como Flor Verde (Programa de autogestión social y ambiental de la floricultura colombiana – Asocolflores), en donde el objetivo principal es optimizar la administración de los recursos humanos y naturales así como incentivar las buenas prácticas y manejo de plaguicidas para fomentar el desarrollo sostenible<sup>53</sup>.

---

<sup>50</sup> <http://heliconias.andes.com/faq.html>

<sup>51</sup> <http://www.laprensahn.com/socarc/9708/s18001.htm>

<sup>52</sup> <http://www.banrep.gov.co/blaavirtual/letra-f/fen/texto/botanica/heliconi.htm>

<sup>53</sup> ver más información en <http://www.colombianflowers.com/esdefault.htm> ó a través de <http://www.asocolflores.org>

9) Hay que tener en cuenta que todos los envíos deben ir acompañados de un certificado fitosanitario. Este certificado es normalmente obligatorio tanto en el país de origen como en el de destino<sup>54</sup>.

10) Si bien las Heliconias son un producto de la biodiversidad y se presentan de manera silvestre, las flores para exportación deben provenir de cultivos, dado que sólo así se logra cumplir con los requisitos de homogeneidad y calidad exigidos en los mercados<sup>55</sup>.

## 4. Normas y regulaciones

La información a continuación se refiere únicamente a la Unión Europea aunque representa una guía del tipo de normas y regulaciones que rigen en el mundo para la comercialización de Heliconias.

### 4.1 Unión Europea

Dado que el comercio de las Heliconias en Europa se presenta, especialmente, a través de importadores especializados, no requiere el cumplimiento de las normas de las subastas.

Los estándares de calidad para las flores cortadas en el mercado de la Unión Europea, están especificados en la regulación 316/68 de la Unión Europea:<sup>56</sup>

#### 4.1.1 Requerimientos de calidad

- Requerimientos mínimos

El producto debe ser cortado o picado, de acuerdo a la especie, y haber alcanzado un nivel apropiado de desarrollo.

- Clasificación

##### Clase I

Los productos en esta clase deben tener una buena calidad. Deben tener las características propias de la especie y variedad, si aplica.

<sup>54</sup> <http://heliconias.andes.com/faq.html>

<sup>55</sup> Estudio de prefactibilidad para el aprovechamiento de la flor de platanillo como alternativa productiva en el municipio de Leguizamo. PLANTE. Marzo de 2001

<sup>56</sup> Fuente: CBI

Todas las partes de las flores deben estar:

- Completas
- Frescas
- Libres de parásitos animales o vegetales y de los daños producidos por estos
- Libre de residuos de pesticidas y otras sustancias extrañas que afecten la apariencia.
- Libre de magulladuras
- Sin defectos de desarrollo. El pedúnculo debe ser rígido y fuerte, según la variedad, de manera que pueda sostener la flor.

Clase II

Esta clase incluye todos los productos que no se encuentran en la clase anterior. Todas las partes de las plantas deben estar:

- Frescas
- Completas
- Libre de parásitos animales.

Sin embargo las flores pueden tener los siguientes defectos

- Leves malformaciones
- Leves magulladuras
- Leves daños causados, por ejemplo, por parásitos animales.
- Pedúnculos menos rígidos, débiles.
- Pequeñas marcas causadas por tratamientos con pesticidas.

Los defectos permitidos no deben afectar la calidad, apariencia o utilidad de los productos.

Clase extra

Productos que clasifican en la clase I sin la ayuda de algún tipo de margen de tolerancia de calidad, pueden ser marcados como Extra.

#### **4.1.2 Tamaño**

De acuerdo al tamaño las flores reciben un código, este va desde las flores con menos de cinco centímetros o que se comercializan sin tallos, hasta las que tienen más de 120 centímetros. Incluyendo la corola.

#### **4.1.3 Tolerancias de calidad**

Se permiten ciertas tolerancias en la calidad de las clases mencionadas antes.

#### Clase I

Hasta el 5% de las flores pueden tener leves defectos o condiciones en las que no sea afectada la uniformidad en la presentación.

#### Clase II

El 10% de las flores puede variar con respecto a los requerimientos de la clase. La mitad de este porcentaje puede haber sido atacado por parásitos de origen vegetal o animal. Los defectos permitidos no deben afectar la utilidad de los productos.

### 4.1.4 Presentación

La presentación está especificada en la regulación 802/71 de la Unión Europea.

Una unidad de presentación (ramillete, bouquet, caja o similar) debe contener 5, 10 o un múltiplo de 10 unidades. Sin embargo esto no aplica si:

- Las flores generalmente se venden por unidad.
- Las flores generalmente son vendidas por peso.
- Cuando el vendedor y el comprador acuerdan eliminar esta condición del contrato. Se permite sólo en transacciones por fuera del mercado mayorista cuando:
  - Se hace una venta directa, con precios de venta fijos por unidad de presentación, de un mayorista a un minorista o a quien actúe como tal.
  - Los bienes son acompañados por una nota de envío, factura o similar que muestre el precio de venta mencionado antes.
  - La unidad de presentación es la requerida por el comprador o por el consumidor final.

El empaque debe ser tal que permita la identificación de los bienes.

### 4.1.5 Uniformidad

Cada unidad de presentación (ramillete, bouquet, caja o similar, debe estar conformado por flores del mismo género, especie o variedad, con iguales condiciones de calidad y nivel de desarrollo. Sin embargo se permite la mezcla de flores con follajes de diferente género, especie o variedad, siempre y cuando clasifiquen en la misma clase de calidad<sup>57</sup> y estén marcadas apropiadamente.

---

<sup>57</sup> Mencionadas inicialmente

#### 4.1.6 Empaque

El empaque debe proteger el producto adecuadamente. El papel o cualquier otro tipo de material usado, en contacto con las flores, debe ser nuevo.

#### 4.1.7 Marca

Los siguientes detalles deben acompañar al producto:

- Identificación  
Remitente o empacador: nombre y dirección o código de marca
- Naturaleza del producto
  - Género
  - Especie o variedad o color de las flores
  - Si aplica, debe tener la palabra "mezcla" (o término equivalente)
- Origen del producto (opcional).
  - Región de origen (nombre nacional, regional o local).
- Especificaciones comerciales
  - Clase (I, II o Extra)
  - Tamaño (Código de longitud) o longitudes mínimas y máximas.
  - Número de unidades o peso neto.
- Marca de control oficial (opcional).

### 5. Conclusiones

\*Estados Unidos y la Unión Europea son los actores principales del mercado mundial de Heliconias, presentando los mayores volúmenes y valores de importaciones de este producto. Vale la pena aclarar que existe un comercio muy agitado al interior de los países mismos de la Unión Europea.

\*Colombia tiene una ventaja competitiva importante sobre los demás países por tener ya un posicionamiento en el mercado mundial de flores frescas y además por ser el país con mayor variedad de especies de Heliconias. Esto último es una fortaleza al momento de competir, pues la diversidad del producto puede ser utilizada como factor de diferenciación.

\*Colombia juega un rol importante en las exportaciones mundiales de flores. Aunque se desconocen los valores exactos de las exportaciones



colombianas de Heliconias, se sabe que es uno de los principales países competidores en el grupo de proveedores de estas flores.

\*Aunque las cadenas de distribución pueden ser similares en los diferentes países importadores de Heliconias, se pueden presentar variaciones y diferentes tipos de requerimientos de acuerdo a los intermediarios y al tipo de puntos de venta al consumidor final. De todas maneras es necesario tener en cuenta que en todos los casos se debe tramitar el certificado fitosanitario.

\*El mercado de Heliconias es muy exigente. Esto es debido a los cuidados especiales que requieren este tipo de flores tanto en su proceso productivo como en la manipulación posterior a ésta y a los diferentes atributos a los que se les atribuye gran importancia por parte del comerciante y del consumidor final (color, tamaño, forma, calidad, etc.).

\*Aunque las Heliconias son utilizadas mundialmente en diversas ocasiones y fechas especiales durante todo el año, se considera que el mercado ya está muy maduro, contando con bastantes competidores y en algunos casos como el alemán, dando muestras de saturación y disminución en el consumo.

## **6. Recomendaciones**

Ver recomendaciones para Heliconias y Follajes al final de la segunda parte.

## **II SEGUNDA PARTE – FOLLAJES**

### **1. Introducción**

Los follajes son partes de plantas que se utilizan en la confección de bouquets y otros arreglos florales. Los más comunes son aquellos que acompañan a las flores tradicionales (helechos y espárragos)<sup>58</sup>.

Existen varios tipos de follajes<sup>59</sup>:

---

<sup>58</sup> <http://marketplacecostarica.com>

<sup>59</sup> Memorias del Congreso internacional de heliconias y follajes tropicales. Septiembre de 2001, Tuluá (Valle del Cauca- Colombia).

- Follaje deshidratado: Luego de un proceso, mediante el cual el follaje puede conservar su color, variarlo o acentuarlo, este llega a su consumidor final, el cual está principalmente en Europa y está muy relacionado con el mercado de esencias y colorantes naturales.
- Follaje fresco: Este tipo de follajes tiene un mayor mercado. Alemania, Estados Unidos y los Países Bajos dominan las importaciones, con alrededor del 70% de las mismas. Estos se pueden clasificar en:
  - \*Topes y terminales: Los constituyen los topes de ciertas plantas monocotiledóneas. Representa un 15% del mercado.
  - \*Hojas con peciolo: Representa un 50% del mercado.
  - \*Tallos: debido a su colorido y duración, constituyen un elevado porcentaje del mercado.
  - \*Flores con pedúnculo: Los constituyen el conjunto de flores que unidas a sus peciolos, son atractivas en el mercado, dado que individualmente por razones de tamaño no son muy aceptadas.

## 2. Mercado mundial de follajes

Uno de los follajes que más se comercializa es el "helecho hoja de cuero", sin embargo, existen muchos otros follajes reconocidos a nivel mundial entre los que se encuentran los derivados de palmas, cañas y aráceas.<sup>60</sup>

### 2.1 Importaciones

Las importaciones mundiales de Follajes, según datos de la UNCTAD<sup>61</sup>, ascienden a USD \$463,892,000.<sup>62</sup>

Al momento de hacer la búsqueda de información estadística por partida arancelaria, se encuentra que el significado literal de las partidas puede variar dependiendo la fuente utilizada:

---

<sup>60</sup> <http://marketplacecostarica.com>

<sup>61</sup> United Nations Conference for Trade and Development

<sup>62</sup> Esta cifra incluye el valor de las importaciones de todos los países, por lo tanto se sobreestima el mercado debido a las reexportaciones. En el congreso de Heliconias y follajes tropicales en Tuluá (Valle del Cauca 2001) se afirmaba que el mercado era de alrededor de 200 millones de dólares.

### CBI<sup>63</sup>

**060499** Follajes, diferentes a musgos, líquenes y partes de árboles de Navidad.

**06049910** No más preparaciones que deshidratación

**06049990** Otros

### UNCTAD

**060491** Los demás, diferentes a musgos y líquenes. (Egg yolks)

**060499** Los demás.

### ITA<sup>64</sup>

**060491** Follajes, ramas y otras partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas para "bouquets" o propósitos ornamentales, frescos

**060499** Follajes, ramas y otras partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas para "bouquets" o propósitos ornamentales, secos, tinturados, blanqueados o preparados de alguna otra forma

Los principales países importadores de follajes diferentes a musgos y líquenes (partida arancelaria 060491) según la UNCTAD son<sup>65</sup>:

País	Valor (US\$ '000)
Unión Europea	240,866
Estados Unidos	74,110
Japón	38,509
Suiza	27,794

FUENTE: UNCTAD

Como en el caso de las Heliconias, la Unión Europea y Estados Unidos son los principales importadores de follajes a nivel mundial.

Según la partida arancelaria número 060499 (follajes diferentes a frescos), los principales importadores según la UNCTAD son<sup>66</sup>:

<sup>63</sup> En los informes de CBI las estadísticas presentadas corresponden a un agregado de flores y follajes.

<sup>64</sup> International Trade Administration

<sup>65</sup> Cifras de la UNCTAD en <http://cs.usm.my/cgi-bin/untrains>. Para Estados Unidos las tarifas y las cantidades son del año 2001, para los otros países las tarifas son del año 2001 y las cantidades del año 2000.

País	Valor (US\$ '000)
Unión Europea	28,641
Estados Unidos	19,765
México	11,997
Japón	2,905

FUENTE: UNCTAD

Al igual que con las Heliconias, la Unión Europea y Estados Unidos son los principales importadores de este tipo de follajes.

Los principales proveedores de follajes a la Unión Europea son los presentados en la primera parte (I Parte - Heliconias, sección 2.1).

Los principales proveedores de los Estados Unidos de follajes diferentes a musgos y líquenes (partida arancelaria 060491) son<sup>67</sup>:

País	Valor (US\$ '000)	Participación (%)
Canadá	45,353	70.67
Costa Rica	5,134	8.00
México	5,018	7.82
Italia	3,889	6.06
Colombia	1,533	2.39

(Total importaciones CIF: US\$ 64,176,820)

FUENTE: PROEXPORT - COLOMBIA

Los principales proveedores de Estado Unidos de follajes con partida arancelaria 060499 son<sup>68</sup>:

País	Valor (US\$ '000)	Participación (%)
India	4,045	21.12
China	2,892	15.10
Filipinas	2,716	14.18
México	2,070	10.81
Francia	1,160	6.06

(Total importaciones CIF: US\$ 19,156,802)

FUENTE: PROEXPORT - COLOMBIA

<sup>66</sup> Cifras de UNCTAD en <http://cs.usm.my/cgi-bin/untrains>. Para Estados Unidos las tarifas y cantidades son del año 2001, para los demás países las tarifas son del año 2001 y las cantidades del año 2000.

<sup>67</sup> Fuente: Proexport. Cifras del año 2000 en:

<http://www.proexport.com.co/intelexport/aplicacion/frames.asp?origenadmin=impoadmin>  
En Proexport la partida arancelaria 060491 se define como: demás follajes, hojas, ramas y demás partes de plantas sin flores ni capullos y hierbas frescas

<sup>68</sup> Fuente: Proexport. Cifras del año 2000 en:

<http://www.proexport.com.co/intelexport/aplicacion/frames.asp?origenadmin=impoadmin>  
En Proexport la partida arancelaria 060499 se define como: las demás partes de plantas y vegetales, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma

El mercado de follajes es bastante pequeño comparado con el de rosas, las importaciones fueron USD74 millones, en 1998<sup>69</sup>. Los principales follajes fueron espárragos, hiedra, helechos, eucalipto y “ruscus”.

## 2.2 Exportaciones

Los principales exportadores de follajes son:<sup>70</sup>

- Estados Unidos
- Costa Rica
- Israel
- Sudáfrica
- Guatemala
- Canadá
- Honduras
- México

Las exportaciones colombianas y mexicanas de follajes para los últimos años son<sup>71</sup>: (cifras en US\$ '000 FOB)

<b>País</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002/3M</b>
México	7,549	8,426	NID*
Colombia	1,515	1,973	358

\*No hay Información Disponible

FUENTE: ALADI

De las mismas bases de datos se obtuvo que los principales destinos de las exportaciones de follajes de ambos países son: Estados Unidos y los Países Bajos.

## 2.3 Tendencias

Para el caso de los follajes el consumo se ha incrementado levemente. Esto debido a que incluso en Alemania, donde el mercado presenta signos de saturación para el caso de las flores, el consumo de follajes ha permanecido estable. En especial la demanda por el follaje de hoja pequeña es creciente.<sup>72</sup>

<sup>69</sup> Cut flowers and foliage. EU Market Survey. CBI, June 2000.

<sup>70</sup> Memorias del Congreso internacional de heliconias y follajes tropicales. Septiembre de 2001, Tuluá (Valle- Colombia)

<sup>71</sup> <http://www.aladi.org/NSFALADI/SITIO.NSF/INICIO>. Posición arancelaria 060491

<sup>72</sup> [www.procomer.com](http://www.procomer.com)

## 2.4 Canales de distribución

Los intermediarios y compradores de follajes, generalmente son los mismos de las flores, por lo tanto podría decirse que los canales de distribución para los follajes, tanto en la Unión Europea como en Estado Unidos, son los mismos que se presentaron en la primera parte de este documento (I Primera Parte – Heliconias. Sección 2.4).

## 3. Otros datos importantes

La información acerca de los atributos importantes tanto para consumidores como para comercializadores es básicamente la misma que se suministró para Heliconias en la primera parte de este documento. Lo mismo sucede con el rol de los países en desarrollo y los precios y márgenes.

1)El follaje tropical puede conservarse en las cajas hasta por 7 días. Después de desempacar, los tallos deberán ser cortados entre 1 y 2 pulgadas y colocados dentro de agua a temperatura ambiente<sup>73</sup>.

## 4. Conclusiones

\*Según los datos y cifras encontradas, el tamaño del mercado de Follajes tropicales es menor al de flores cortadas frescas, sin embargo es un mercado de gran actividad y por esto no deja de ser un mercado potencial para comerciantes.

\* Los principales países importadores de Follajes tropicales son Estados Unidos y aquellos pertenecientes a la Unión Europea. De todas maneras vale la pena destacar que para las flores colombianas en general, existen varios mercados con potencial atractivo como los países de la antigua Europa Oriental, Finlandia y algunos de América del Sur, especialmente Brasil, Argentina, Chile y Venezuela. Todos estos representan oportunidades de mercado interesantes y están en etapas diversas de exploración y penetración<sup>74</sup>. Se puede decir que esta conclusión cubre tanto a Heliconias como a Follajes Tropicales.

\* Colombia tiene un buen potencial dada la diversidad de la flora, posee entre 45,000 y 55,000 especies de plantas, de las cuales alrededor de un tercio son endémicas<sup>75</sup>. En este momento las exportaciones

<sup>73</sup> <http://www.agrotropical.andes.com/cuidados.html>

<sup>74</sup> <http://www.colombianflowers.com/esdefault.htm>

<sup>75</sup> <http://www.humboldt.org.co/chmcolombia/c-biodiversidad.htm>

colombianas de Follajes no son tan representativas como las de Heliconias, pero seguramente podrían aumentar aprovechando este potencial y entrar así al grupo de los principales exportadores competidores en este mercado.

\* Estados Unidos es también el principal exportador de Follajes, compitiendo en su mayoría con países del continente americano y del caribe.

\* Algunos países muestran una tendencia creciente hacia el consumo de Follajes tropicales por lo que su comercialización se hace más atractiva, siempre y cuando se tengan en cuenta las medidas necesarias que contribuyan al buen aprovechamiento de los recursos y a la sostenibilidad ambiental.

## **5. Recomendaciones**

\* Colombia, gracias a su trayectoria como exportador de flores al mundo, tiene un gran potencial para atacar nuevos mercados con productos no tradicionales como lo son las Heliconias y Follajes Tropicales. Por esta razón los productores de estas especies deberían considerar esta oportunidad teniendo claras las implicaciones de entrar en este negocio.

\* Una vez se tome la decisión de incursionar en el negocio, es necesario realizar una investigación de mercados detallada para determinar el mercado objetivo y la compatibilidad entre el producto (oferta) y las necesidades y características del mercado (demanda).

\* Para las personas que ya estén considerando entrar al negocio es recomendable obtener más información acerca de canales de distribución, regulaciones y leyes tanto en el país de origen como en el país destino de las exportaciones.

\* De ser posible, sería conveniente obtener información directamente de personas que ya estén en el negocio tanto nacional como internacionalmente, con el propósito de conocer de cerca cómo ha sido su experiencia y obtener recomendaciones o sugerencias.

\* Es recomendable tener muy claras las condiciones especiales en que deben ser manipuladas y transportadas las Heliconias y Follajes Tropicales con el fin de mantener productos de buena calidad durante todo el ciclo de vida del mismo y así ser competitivos en este negocio.

\* Vale la pena recordar a quienes ya se encuentran en el negocio, que su producto pertenece a la biodiversidad y por eso es necesario que se lleven a cabo buenas prácticas de producción y comercialización con el fin de garantizar la sostenibilidad ambiental.

## **Bibliografía**

Memorias del Congreso internacional de heliconias y follajes tropicales. Septiembre de 2001, Tuluá (Valle- Colombia).

Estudio de prefactibilidad para el aprovechamiento de la flor de platanillo como alternativa productiva en el municipio de Leguízamo. PLANTE. Marzo de 2001

<http://www.agrotropical.andes.com><sup>76</sup>

---

<sup>76</sup> Las fotos de follajes se tomaron de esta página

[www.fintrac.com/gain](http://www.fintrac.com/gain)  
<http://www.terra.es/personal6/caninter/botanica/heliconia/>  
<http://www.laprensahn.com/socarc/9708/s18001.htm>  
<http://www.banrep.gov.co/blaavirtual/letra-f/fen/texto/botanica/heliconi.htm><sup>77</sup>  
<http://www.cbi.nl>  
<http://www.unctad.org>  
<http://www.procomer.com>  
<http://atn-riae.agr.ca/info/us-e.htm>  
<http://biblioteca.url.edu.gt/Tesis/01/04/MaldonadoM-Fabiola/MaldonadoM-Fabiola.htm>  
<http://www.humboldt.org.co/chmcolombia/c-biodiversidad.htm>  
<http://www.colombianflowers.com>  
<http://marketplacecostarica.com>

Información suministrada por el Ingeniero Mario Sánchez. Productor y exportador de Flores tropicales.

## **Anexos**

### **Algunos de los importadores de flores exóticas en la Unión Europea<sup>78</sup>:**

#### **- Bélgica**

Exotic Flowers and Greens

Tel: + 32 (0) 3 8255092

#### **- Alemania**

Agon Im – und Export GmbH

Tel: +49 (0) 39 82520480

Blumen Haug GmbH

Tel: + 49 (09) 7150 6063

---

<sup>77</sup> Todas las fotos de heliconias se tomaron de esta página.

<sup>78</sup> CBI

Danners GmbH  
Tel: + 49 (0) 231 732335  
Francy Blumen  
Tel: +49 (0) 8241 – 3085  
Fleur Ingris  
Tel: + 49 (0) 2590 524  
Floratex GmbH  
Tel: + 49 (0) 6105 91020  
Florimex  
Tel: + 49 (0) 6107 703300  
Glossner & Co  
Tel: + 49 (0) 9141 86040  
Grossmann KG, Hans  
Tel: + 49 (0) 89 9939260  
Kenya Flowers GmbH  
Tel: + 49 (0) 6107 70301  
Kiesel Blumen  
Tel: + 49 (0) 7151 949160  
Klein, Harald  
Tel: + 49 (0) 89 7447500  
Kurahessen Blumen GmbH  
Tel: + 49 (0) 6621 61455/3993  
Multiflor  
Tel: + 49 (0) 6107 71900

**- Francia**

Penja  
Tel: + 33 (0) 14 5609408

**- Holanda**

Florimex (flores y follajes)  
Tel: + 31 (0) 297 325555  
OZ Import b.v. (flores y follajes)  
Tel: + 31 (0) 297 386565

**- Reino Unido**

Cross Atlantic Bloom  
Tel: + 44 (0) 207 2811192

**Algunas ferias de flores en Europa<sup>79</sup>**

---

<sup>79</sup> CBI



**-Francia**

Florissimo (especializada en flores y follajes tropicales)

Periodicidad y fecha: Cada 4 años. Marzo (Próxima 2004)

Tel: + 33 (0) 3 80773900

**-Holanda**

Bloemenvaktooningstelling

Periodicidad y fecha: Anual. Noviembre

Tel: + 31 (0) 297 344033

Página: [www.flowerweb.nl/flowertradeshows](http://www.flowerweb.nl/flowertradeshows)

**-Alemania**

IFLO - International Floristik Messe

Periodicidad y fecha: anual. Agosto

Tel: + 49 (0) 201 72440

GAFA - Internationale Gartenfachmesse

Periodicidad y fecha: anual. Septiembre

Tel: + 49 (0) 221 8210