

COMPORTAMIENTO RECIENTE (2000-2005) DEL SECTOR FLORICULTOR COLOMBIANO

Fernando Tenjo G.
Enrique Montes U.
Jorge Martínez T.¹
Enero-2006

RESUMEN

Por varias décadas el sector floricultor colombiano ha contribuido a la generación de divisas y empleo. Recientemente, atraviesa por una difícil situación económica, marcada por pérdidas crecientes de un grupo también en aumento de productores. Existe también un porcentaje importante que continúan obteniendo ganancias en su negocio, aunque a tasas bajas. El presente trabajo explora los factores que ayudan a explicar dicha situación en el período 2000-2005. Se analizan las características del mercado de exportación, la producción nacional y, para una muestra de 146 empresas, la evolución de los ingresos operacionales, costos, utilidades y rentabilidad. Los resultados indican que la coyuntura actual puede asociarse a la evolución reciente de la tasa de cambio y la consiguiente revaluación del peso que ha afectado los ingresos de los exportadores de flores, en particular en el año 2004; y a los altos costos directos, afectados especialmente por salarios reales y costos de transporte e insumos.

¹ Los autores son, respectivamente, miembro de la Junta Directiva del Banco de la República, Jefe de Sección de Sector Externo y Profesional especializado de la Subgerencia de Estudios Económicos. Las opiniones, errores u omisiones aquí contenidos son responsabilidad exclusiva de los autores y no comprometen al Banco de la República ni a su Junta Directiva. Agradecemos la colaboración a Carolina Pulido y Jacinto Londoño por el procesamiento de la información de comercio exterior y los comentarios de Juan José Echavarría y José Leibovich.

I. Introducción

Por varias décadas la floricultura ha sido un ejemplo del esfuerzo innovador del empresariado colombiano, con importantes contribuciones a la generación de divisas y de empleo. Si bien la actividad ha enfrentado ciclos normales dentro de la naturaleza del comercio internacional, hay preocupación en el país por la situación que viene afrontando en los años recientes. En el presente trabajo se busca identificar los elementos que ayudan a explicar dicha situación.

Una restricción que enfrenta el estudio del sector floricultor es la escasa y dispersa información disponible, que se limita a las estadísticas de comercio exterior y los datos contables que las empresas más grandes reportan anualmente a la Superintendencia de Sociedades.

El documento se organiza como sigue: la segunda sección trata sobre el mercado externo y la evolución reciente de las exportaciones de flores. La tercera, describe las principales características de la producción de flores en el país. En la cuarta, para el período 2000-2004 y para una muestra de 146 empresas, se analiza la evolución de los ingresos operacionales, costos, utilidades y rentabilidad, y se hace un intento por identificar variables y diferencias entre firmas que expliquen este desempeño. En la quinta y última se plantean algunas consideraciones generales.

II. Comercio exterior de las flores

La producción de flores en Colombia se destina principalmente a la exportación, siendo el país el segundo exportador en el mundo después de Holanda y representando el 14% del valor mundial de las exportaciones del producto en 2004.

i) Mercado externo de flores

Por varios años la demanda por flores dependió básicamente de factores estacionales (festivos en los mercados consumidores)², lo que limitó las exportaciones a pocos mercados, haciéndolas vulnerables a las fluctuaciones de éstos.

Sin embargo, en los últimos años Colombia se ha consolidado como el mayor proveedor de flores de los Estados Unidos, siendo este mercado el principal destino de las exportaciones de flores del país. Adicionalmente, los productores nacionales han llegado a nuevos mercados como Europa, Asia y Japón, los cuales han comenzado a consolidarse.

² Estacionalidad relacionada con días como: San Valentín, día de la madre y el día de acción de gracias.

El sector floricultor colombiano ha realizado innovaciones tecnológicas y en el proceso de comercialización, utilizando mejores modalidades para llegar al consumidor final. En los Estados Unidos han venido aumentando gradualmente los vínculos con grandes distribuidores y la participación de los supermercados en la cadena de distribución de las flores colombianas³.

ii) ¿Qué se exporta y cómo se comercializa?

Colombia participa con el 95% de la oferta total de flores y 50% en la de rosas en el mercado de los Estados Unidos. Las exportaciones corresponden a flores cortadas (rosas y claveles principalmente).

La fijación del precio en el mercado europeo tiene lugar mediante subastas en el mercado holandés. En el caso de los Estados Unidos el precio de venta es fijado en un mercado muy competido, con poco poder de negociación para los productores y no hay un sistema organizado de subastas.

Un porcentaje considerable de las exportaciones de flores colombianas se realiza de manera atomizada, lo cual limita la obtención de mejores condiciones de precios y dificulta la activa participación de los productores colombianos en los canales internacionales de distribución. Prueba de esta limitación es la ausencia de productores-exportadores nacionales en las subastas de flores de Holanda.

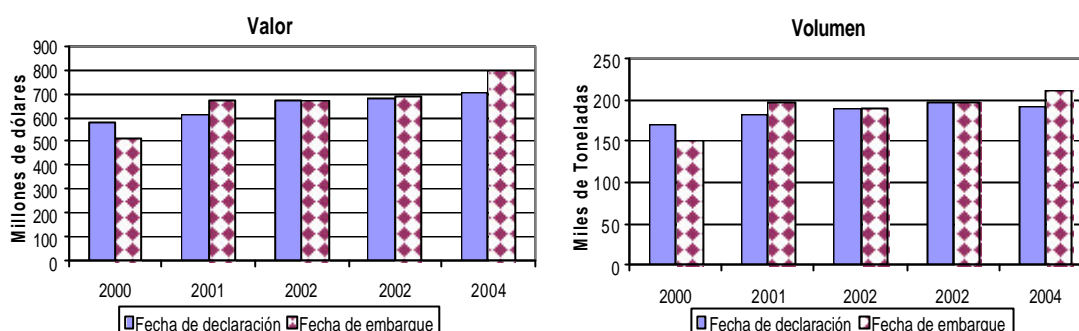
Igualmente, un porcentaje creciente de la comercialización se desarrolla bajo la modalidad de venta directa a grandes cadenas de supermercados, lo que se denomina “negocios en firme.” La venta a supermercados ha generado un cambio en la forma de ofrecer el producto: se exportan flores embaladas como “bouquets” y no en cajas. Lo anterior facilita la oferta inmediata de la flor en los supermercados y la obtención de mejores precios.

iii) Evolución reciente de las exportaciones de flores.

La estadística de exportaciones de flores que el DANE elabora y publica oficialmente utiliza la fecha de declaración definitiva de los documentos aduaneros que para algunos productos como las flores no coincide y presenta importantes rezagos en relación con la fecha de embarque, momento en el que se despacha el producto al exterior. Al comparar los resultados según la fecha de declaración y la fecha de embarque, se encuentran importantes diferencias en el comportamiento de las exportaciones del sector (Gráfica 1 y Cuadro 1).

³ Actualmente distribuyen cerca del 55% de las flores importadas por este país.

Gráfica 1
Exportaciones de Flores según fecha de declaración y fecha de embarque



En el Cuadro 1 se comparan los registros en dólares y en el volumen exportado de flores según fecha de declaración y fecha de embarque. Las mayores diferencias se presentan en los años 2000, 2001 y 2004. Para este último año, al contabilizar las exportaciones de flores considerando la fecha de embarque, el valor exportado ascendería a US\$794 millones (m) y su variación anual sería de 15.5%, cifras distintas a los datos oficiales publicados por el DANE según fecha de declaración, US\$704 m y 3.1%, respectivamente.

Cuadro 1
Exportaciones de Flores

	Valor de las exportaciones de flores			Volúmenes de las exportaciones de flores		
	Fecha de declaración	Fecha de embarque	Diferencia	Fecha de declaración	Fecha de embarque	Diferencia
	Mill de USD	Mill de USD		Miles de TN	Miles de TN	
	(a)	(b)	(a)-(b)	(a)	(b)	(a)-(b)
2000	581	514	67	170	151	19
2001	610	673	-63	181	198	-16
2002	673	670	2	189	191	-1
2003	682	688	-6	198	198	0
2004	703	794	-91	192	210	-19
	Variación Porcentual					
2001	5.0%	30.8%		6.7%	31.3%	
2002	10.2%	-0.4%		4.3%	-3.6%	
2003	1.4%	2.6%		4.4%	3.7%	
2004	3.1%	15.5%		-3.1%	6.4%	

Cabe resaltar que para 2005 aún no se cuenta con la totalidad de los registros según fecha de embarque. Sin embargo, según fecha de declaración, la evolución hasta septiembre registra US\$741 m por exportaciones de flores y una variación anual de 35.2% frente a igual período de 2004. Este crecimiento se explica principalmente por las mayores cantidades despachadas (21.7%) y el aumento en los precios implícitos de exportación en dólares (11.4%).⁴

⁴ Cabe anotar que si se ajustan las cifras según fecha de embarque el resultado de 2005 presentaría una menor tasa de crecimiento e inclusive una reducción en el valor exportado frente a 2004.

La contribución relativa de las exportaciones de flores al crecimiento global de las ventas externas de productos no tradicionales fue del 3.3% para lo corrido de 2005 hasta septiembre. Así, las exportaciones no tradicionales crecieron US\$1,429 m (21.8%) y las de flores lo hicieron en US\$193 m (35.2%).

Mercado de los Estados Unidos

El principal mercado de destino son los Estados Unidos, que en promedio anual absorbió más del 80% del valor total exportado entre 2000 y septiembre de 2005. Como ya se anotó, Colombia es el principal proveedor de flores de dicho país.

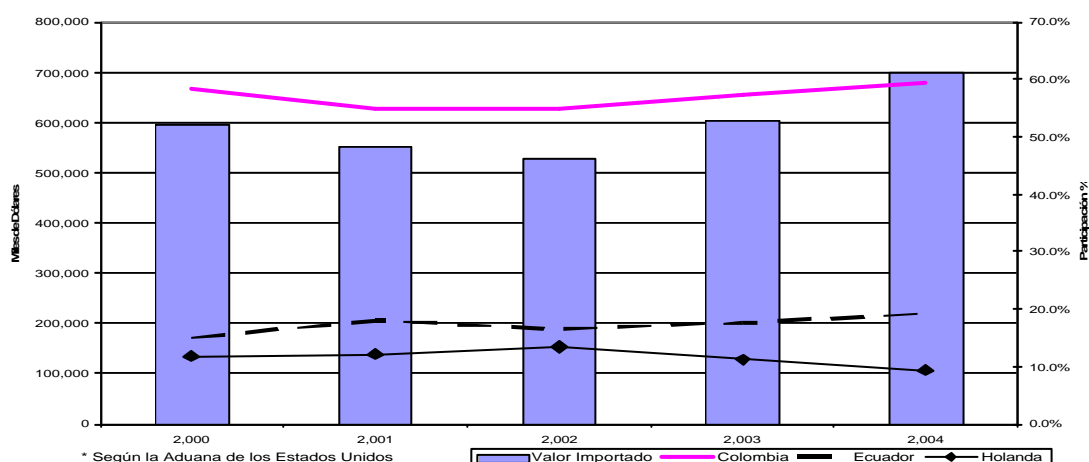
En lo corrido hasta septiembre del presente año, el crecimiento de las exportaciones de flores tiene como fuente los mayores despachos hacia el mercado de los Estados Unidos, que crecieron 34.1% (US\$154 m) frente a los despachos de un año atrás.

Las mayores ventas externas de flores de Colombia registradas en 2003 y 2004 (2.3% promedio año) estuvieron determinadas principalmente por el incremento del volumen importado de este producto por parte de los Estados Unidos (3.2% promedio anual).

La Gráfica 2 muestra la expansión de las importaciones de flores de los Estados Unidos (4.6% promedio año) y la importancia (participación de 57% promedio anual) y consolidación de las flores colombianas en dicho mercado (crecimiento 5.5% promedio año). Se trata de un mercado que ha registrado importante dinámica desde 2002 y en el que las flores colombianas han ganado participación.

Gráfica 2

Importaciones de Flores de Estados Unidos*
Valor y Participación por Países



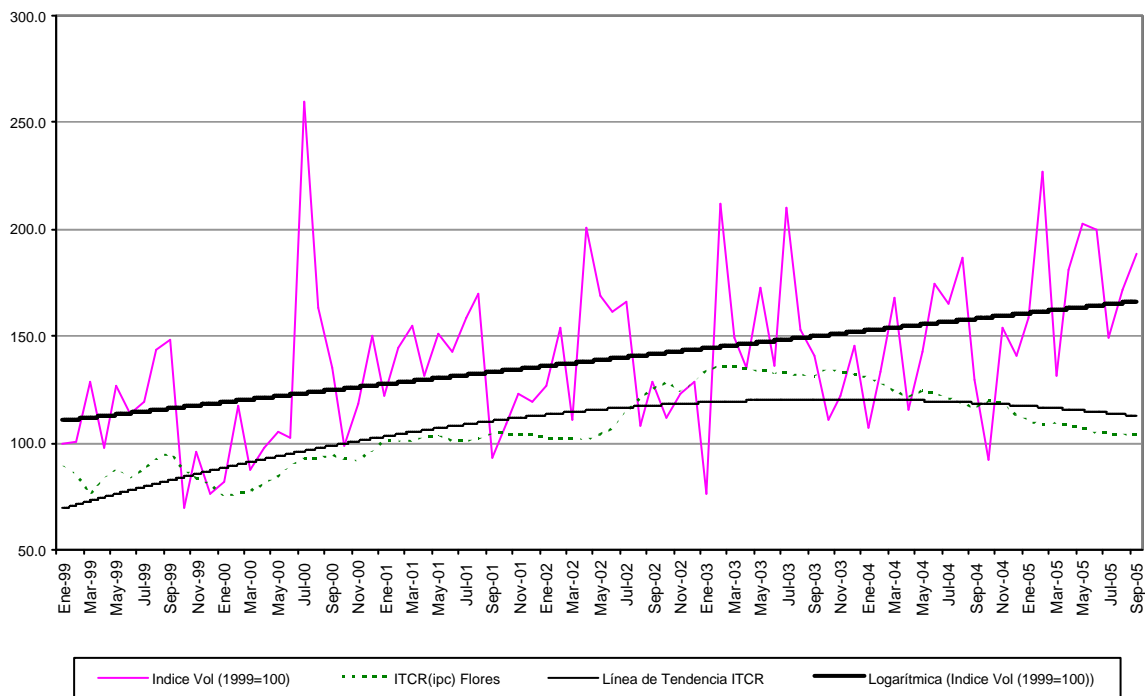
Relación con el ITCR

En la Gráfica 3 se presenta la evolución del índice del volumen exportado de flores colombianas y el correspondiente a la tasa de cambio real de Colombia contra otros países exportadores de este mismo producto al mercado de los Estados Unidos (ITCR), una medida de la competitividad precio de las flores colombianas. Se aprecia que entre 2000 y mediados de 2003 los dos índices muestran una tendencia similar, la cual se quiebra a partir esa fecha. En el primer período, el aumento del volumen exportado coincide con un incremento en el ITCR. En el segundo, el volumen exportado sigue aumentando de manera significativa a pesar de la tasa de cambio menos favorable para el país frente a sus competidores.

El comportamiento del ITCR y el de las exportaciones de flores observado sugiere que, además de la tasa de cambio, las exportaciones de flores de Colombia dependen también de factores como la demanda internacional, los precios en el mercado de Estados Unidos y, como se verá, de la capacidad instalada de los productores y su asimilación del cambio técnico.

Gráfica 3

Índice de Volumen Embarcado y de Tasa de Cambio Real con Terceros Países en USA - Flores



Fuente: DANE-Banco de la República

III. El Sector Floricultor en Colombia

Según ASOCOLFLORES la producción de flores en 2004 y 2005 abarca cerca de 7.200 hectáreas,⁵ empleando intensivamente mano de obra no calificada (alrededor de 95.000 empleos directos y 80.000 indirectos)⁶ con importante participación de mujeres (60% del total de trabajadores). La producción se concentra en los departamentos de Cundinamarca (85%) y Antioquia (12%). En la actualidad se producen y exportan principalmente rosas (48%), claveles (16%), mini claveles (8%), crisantemos (4%) y otros.

Las principales características de la producción son:

- La producción de flores en Colombia se realiza principalmente por PYMES que exportan de manera atomizada. El 90% del valor total exportado en 2004 (US\$703 m) fue transado por 228 empresas cada, una de las cuáles no exportó, en promedio, más de US\$3 m.
- La producción de flores se destina básicamente al mercado externo y las ventas tienen un comportamiento estacional. Esta condición hace que el mercado interno se surta con excedentes de producción y flores no exportables. El mayor acceso a grandes distribuidores y la entrada a nuevos mercados comienza a modificar esta situación, aunque no para la generalidad de los productores.
- Altos requerimientos de capital de trabajo (flujo de caja) para la contratación continua de mano de obra.
- El componente importado en la producción es bajo. Las importaciones realizadas por el sector floricultor son principalmente agroquímicos y esquejes⁷. Estos últimos incorporan las nuevas tendencias del mercado (cambios en gustos, colores y tamaños) y de la producción (resistencia a enfermedades y rendimiento), por lo que exigen de tecnología especializada no disponible a nivel nacional y que proviene principalmente de Holanda.⁸
- Lo anterior requiere de la participación de dos tipos de agentes en la cadena productiva de flores: los importadores y propagadores de esquejes y los productores-exportadores de flores.⁹

⁵ Se ha expandido en un 7% en los últimos años.

⁶ Asocolflores www.asocolflores.com

⁷ El esqueje es un trozo de tallo verde que se siembra para multiplicar la planta.

⁸ Tecnología basada en hibridación y no en manejo genético.

⁹ Las empresas nacionales se dedican a la producción de flores y no al desarrollo de nuevas variedades dados los altos requerimientos de inversión involucrados en el proceso.

- El ciclo de producción de las flores en Colombia depende de la variedad cultivada: las rosas se cosechan cada 90 días y cada rosal tiene una vida útil hasta de 15 años. En el caso de los claveles, la cosecha se efectúa con una periodicidad semestral y la planta dura dos años en producción.

El sector floricultor colombiano se beneficia de ventajas naturales y económicas como:

- Naturales: clima, topografía plana, tierras fértiles y pisos térmicos
- Económicos: mano de obra relativamente barata y bajos costos de transporte y almacenamiento por cercanía a los puertos de embarque (aeropuerto El Dorado y el de Rionegro).
- De mercado: las preferencias arancelarias de ingreso al mercado de Estados Unidos otorgadas por el sistema ATPDEA¹⁰ facilitan la competitividad de las flores colombianas en ese mercado.

Sin embargo, también enfrenta desventajas relacionadas con:

- La imposición de restricciones de carácter ambiental y social por parte del mercado europeo y japonés. La imposición de estas barreras se origina en: i) el impacto negativo sobre el medio ambiente por la utilización de ciertos insumos y, ii) las condiciones de contratación de mano de obra¹¹.
- Baja utilización de cambio técnico y poca investigación y desarrollo de nuevas variedades y técnicas de producción a nivel nacional
- Lo anterior lleva a que los requerimientos de innovación de la producción nacional dependan de las importaciones de esquejes, que son desarrollados por competidores tales como Holanda e Israel, que realizan grandes inversiones en investigación y desarrollo.
- Altos costos relacionados con el transporte especializado de flores y la introducción al mercado de Estados Unidos (sistemas de manejo en frío, contratación de inspectores de control fitosanitario y controles

¹⁰ Desde 1996 los exportadores de flores aprovechan los beneficios otorgados por la Ley Andina de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga (APTDEA, por su sigla en inglés) de los Estados Unidos, que ofrece un tratamiento libre de arancel para las exportaciones desde Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia a este país. Los beneficios se otorgan a cerca de 6100 posiciones arancelarias.

¹¹ En Europa, las ONG presionan a los floricultores para permitir la conformación de sindicatos en los cultivos. Frente a estas presiones, Colombia ha desarrollado un sello denominado "FLOR VERDE" que garantiza la idoneidad del producto y las buenas condiciones socio-económicas de contratación de mano de obra.

para prevenir el tráfico de drogas, entre otros). Dichos costos son asumidos por los exportadores.

- Alta exposición a factores no controlables como los cambios climáticos (granizadas, heladas, exceso de lluvias, vientos), enfermedades y plagas.¹²
- Cualquier dificultad para las ventas de flores en los mercados internacionales se traduce en pérdidas de capital para el productor nacional ante la baja capacidad de absorción del producto en el mercado interno. Esta restricción de mercado se agrava ante la no existencia de canales de distribución internos organizados.
- Los riesgos climáticos, la comercialización externa bajo consignación y la producción por PYMES, conducen a una baja utilización de los servicios del sistema financiero, tales como cartas de crédito, capital de trabajo, cobertura cambiaria y seguros, entre otros.
- La dependencia al desarrollo de variedades por otros productores internacionales, hacen que las flores de Colombia no sean un producto diferenciado en el mercado, por lo cual compiten en el mercado de Estados Unidos con flores producidas en países como Holanda, Ecuador, México y Costa Rica. Adicionalmente, este hecho no permite obtener un mayor valor agregado.
- Vulnerabilidad al incremento de los precios internacionales del petróleo, dado que los insumos químicos, urea, plásticos y fletes se elevan con los incrementos del hidrocarburo.
- Descalce entre los ingresos y gastos de las empresas del sector; en tanto que los ingresos dependen del comportamiento de los precios internacionales de las flores y de la tasa de cambio, los principales gastos están sujetos a la variación de los precios internos en el caso de los gastos en mano de obra.
- Lo anterior implica que los ingresos de estas empresas aumentarían en épocas de altas tasas de devaluación del peso frente al dólar y bajos niveles de inflación, y disminuirían sus ingresos cuando se presente revaluación del peso, la cual se puede contrarrestar parcialmente con menores tasas de inflación.

¹² En los últimos dos años, algunos cultivos de rosas han sido afectados por una enfermedad denominada "Mildeo Velloso" generada por la humedad relacionada con los excesos de lluvia en zonas de cultivo.

IV. Situación financiera de las principales empresas productoras y exportadoras de flores. 2000-2004

En esta sección se analiza, para el período 2000-2004, la información financiera reportada en los balances de las principales empresas del sector (146) a la Superintendencia de Sociedades.

Para la identificación de la muestra se procedió de la siguiente manera:

- Con la información de registros administrativos de exportación según fecha de embarque¹³ que suministra el DANE al Banco de la República, se identificaron cerca de 300 empresas exportadoras de flores, de las cuales 220 recogen el 90% del total exportado en el período de análisis.
- Posteriormente, a partir de lo reportado por las empresas del sector a la Superintendencia de Sociedades, se determinó una muestra homogénea de 146 empresas que son las más importantes del sector por sus exportaciones y patrimonio.
- El cruce de los datos de comercio exterior y la información de balances indica que, para la muestra de empresas estudiada:
 - Sus exportaciones suman el 64% del valor total exportado de flores entre 2000 y 2004 (Cuadro 2).

Cuadro 2
EXPORTACIONES DE FLORES
Cobertura de la muestra analizada
Millones de Dólares y Porcentajes

	DANE - Total	Muestra 146 Empresas	Muestra / DANE
2000	514	330	64%
2001	673	418	62%
2002	670	452	67%
2003	688	450	65%
2004	794	500	63%

Fuente: DANE

- Cerca de tres cuartas partes de la producción, medida por sus ingresos operacionales, se destina al mercado externo (Cuadro 3).

¹³ Con el fin de hacer comparable la información de los balances de la muestra de empresas con lo reportado por éstas al DANE en los documentos aduaneros, los datos de valor y volumen de exportaciones de flores se ajustaron de acuerdo a la fecha de embarque que es coherente con el criterio de causación utilizado en la elaboración de los balances.

Cuadro 3
Muestra analizada - 146 Empresas
 Millones de pesos y Porcentajes

	Ventas totales	Exportaciones Totales	Exp Totales / Ventas	Volumen Embarcado (Ton)
2000	1,030,007	694,479	67%	95,630
2001	1,213,150	962,038	79%	122,874
2002	1,447,563	1,117,539	77%	126,582
2003	1,701,733	1,295,038	76%	129,330
2004	1,697,978	1,315,524	77%	129,865

Fuente: DANE- Supersociedades-Banco de la República

- El 38% de las empresas de la muestra tienen una participación de capital extranjero que supera el 50% de su patrimonio.
- Su endeudamiento externo es muy bajo y sus activos de corto plazo están representados principalmente en créditos a clientes.
- Sus importaciones directas son muy bajas (US\$21 m en 2004) y se concentran en insumos.
- Sus inversiones en cultivos en desarrollo y plantaciones agrícolas aumentaron a tasas significativas.¹⁴
- Importantes inversiones en 2000-2002 para aumento en la capacidad instalada como resultado de:
 - i. expectativas de mayor demanda externa de flores,
 - ii. aprovechamiento de las ventajas arancelarias ofrecidas por el ATPDEA,¹⁵
 - iii. expectativas de mayores ingresos generadas por la devaluación del peso y
 - iv. repatriación de capitales colombianos invertidos en los años noventa en cultivos de flores en Ecuador debido a la crisis económica de ese país y su dolarización (2002).

Cabe anotar que las expectativas cambiarias y de mayor demanda externa estimularon a los productores a aumentar su oferta e incrementar los cultivos en desarrollo y plantaciones agrícolas, e indujeron el ingreso al país de empresas internacionales a través de inversión directa.

i) Utilidades, ingresos y costos.

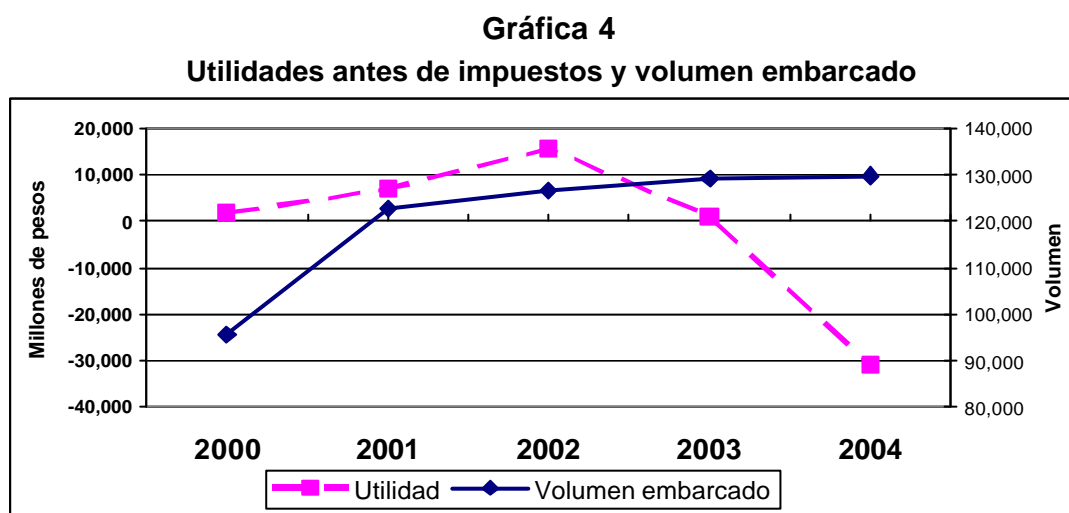
Utilidades. La Gráfica 4 muestra dos tendencias para las utilidades reportadas por el grupo de empresas: crecientes entre 2000 y 2002 y decrecientes en

¹⁴ Estas cuentas contabilizan los recursos destinados a la producción antes de la primera cosecha y pueden considerarse como una aproximación a la capacidad instalada de las empresas.

¹⁵ Se estima que el beneficio por el ATPDEA representó cerca de US\$70 m entre 2001 y 2004.

2003 y 2004, llegando a ser negativas este último año. Como se observa en el Cuadro 4, la dinámica seguida por las utilidades está asociada con un estancamiento en los ingresos y un aumento continuo en los costos.

En efecto, las bajas utilidades antes de impuestos obtenidas por la muestra de empresas se explican en gran medida por el incremento de los costos hasta 2003 y refleja las dificultades que en 2004 enfrentaron las empresas al no poder reducir sus costos ante menores ingresos, afectados por los precios de exportación, una menor tasa de crecimiento del volumen embarcado y la revaluación del peso frente al dólar (Gráfica 4 y Cuadro 3).



Ingresos. El comportamiento de los ingresos operacionales presenta incrementos hasta 2003 y un estancamiento en el último año. El crecimiento de los ingresos se explica por mayores cantidades despachadas (11% promedio anual) y la devaluación del peso frente al dólar (13% promedio) y el estancamiento en 2004 se originó en una menor tasa de crecimiento del volumen despachado, por pérdida de cultivos debido a factores climáticos y fitosanitarios, y en la revaluación del peso (8.7%).

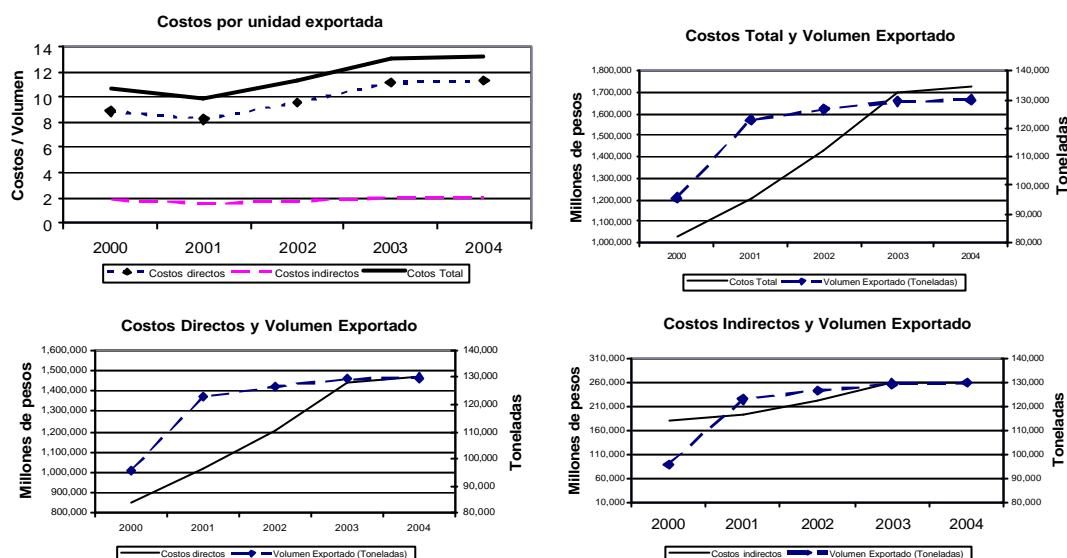
Costos.¹⁶ Los costos de producción más importantes del sector floricultor colombiano son la mano de obra no calificada, que representa en promedio el 50% del costo total, los costos de transporte especializado y almacenamiento en frío, con el 25% del total, y otros costos como los insumos agroquímicos, plásticos, alquiler de tierra, gastos administrativos y cajas para el embalaje de la flor.¹⁷

¹⁶ Los costos son directos e indirectos. Los primeros se refieren principalmente a los gastos efectuados por la contratación de mano de obra, alquiler y adecuación de terrenos y compra de insumos y tecnología. Y, los segundos, son la sumatoria de costos administrativos más costos en ventas más costos no operacionales menos los ingresos no operacionales.

¹⁷ Datos obtenidos en una entrevista con Asocolflores en noviembre de 2005.

La Gráfica 5 muestra que los costos totales del sector por volumen embarcado presentan un crecimiento promedio de 6% anual durante todo el período de análisis. Esta tendencia se explica por el aumento en la producción (el área cultivada se ha expandido) y en las cantidades despachadas.

Gráfica 5
Costos y volumen embarcado



Los costos directos por unidad exportada aumentaron 7% promedio anual. Este incremento tiene varias explicaciones: i) los precios de los agroquímicos han aumentado por encima del índice de precios al productor del sector (6 puntos porcentuales más); ii) los fletes por transporte de carga en avión se han encarecido por el aumento de los precios internacionales del petróleo;¹⁸ iii) la expansión de la capacidad instalada (mayores áreas de cultivo) implicó que las empresas asumieran mayores costos, en particular los relacionados con la contratación de mano de obra.

Así mismo, aumentaron los costos indirectos netos por volumen embarcado (3% promedio anual), debido a que las inversiones en la ampliación de la capacidad instalada¹⁹ entre 2002 y 2004 generaron costos administrativos más elevados (Cuadro 4).

En términos reales, se observa que las tasas de crecimiento de los ingresos operacionales y de los costos directos fueron positivas entre 2001 y 2003, pero

¹⁸ El precio de la gasolina jet fuel empleada por los aviones se ha incrementado en 22% en 2003, 35% en 2004 y 51% en lo corrido de 2005 hasta agosto.

¹⁹ La mayores inversiones productivas realizadas por las empresas se tradujeron en incrementos en los cultivos en desarrollo y en las plantaciones agrícolas (área cultivada en proceso), que entre 2000 y 2003 crecieron en promedio anual 16% y 27% en su orden, y en 2004 dicho aumento se elevó a 41% y 23%, respectivamente.

que las primeras fueron, en promedio, inferiores a las segundas (10.3% contra 11.3%). Durante 2004 las tasas de crecimiento de ingresos y costos fueron negativas en términos reales. (Cuadro 4)

Cuadro 4
Ganancias y pérdidas empresas exportadoras de Flores
Millones de Pesos, Toneladas y porcentajes

	Ingresos Operacionales (1)	Costos directos (2)	Utilidad Bruta (3) = (1)-(2)	Margen de ganancia (4)	Costos indirectos Netos (5)	Utilidad Neta antes de Impuestos (6) = (3)-(5)
2000	1,030,007	849,938	180,069	21.2%	178,326	1,742
2001	1,213,150	1,015,166	197,984	19.5%	191,005	6,474
2002	1,447,563	1,209,875	237,688	19.6%	222,035	15,653
2003	1,701,733	1,440,544	261,189	18.1%	260,176	1,013
2004	1,697,978	1,467,478	230,501	15.7%	261,517	-31,016

Variación nominal (Porcentaje Anual)

2001	18%	19%	10%	-8%	7%	272%
2002	19%	19%	20%	1%	16%	142%
2003	18%	19%	10%	-8%	17%	-94%
2004	0%	2%	-12%	-13%	1%

Variación real (Porcentaje Anual) *

2001	9%	11%	2%	-8%	0%	245%
2002	12%	11%	12%	1%	9%	126%
2003	10%	12%	3%	-8%	10%	-94%
2004	-5%	-3%	-16%	-13%	-5%

Nota: El margen de ganancia se define como (Utilidad bruta/Costos Directos)

*Deflactado por IPC

ii) Análisis diferenciado de la muestra de empresas

El Cuadro 5 muestra la distribución entre empresa ganadoras (aquellas que obtuvieron utilidades positivas antes de impuestos) y perdedoras (utilidades negativas) para el período de análisis. Se observa que si bien ya en el año 2000 29% de las empresas generaba pérdidas, para el último año estudiado (2004) este porcentaje alcanzó 57%. Sin embargo, entre 2000 y 2002, período de devaluación del peso, el porcentaje de empresas perdedoras (ganadoras) disminuyó (aumentó) de manera importante, para aumentar (caer) posteriormente entre 2003 y 2004, años de revaluación. No sobra subrayar que para este último año más de la mitad de las empresas de la muestra (57%) registró pérdidas.

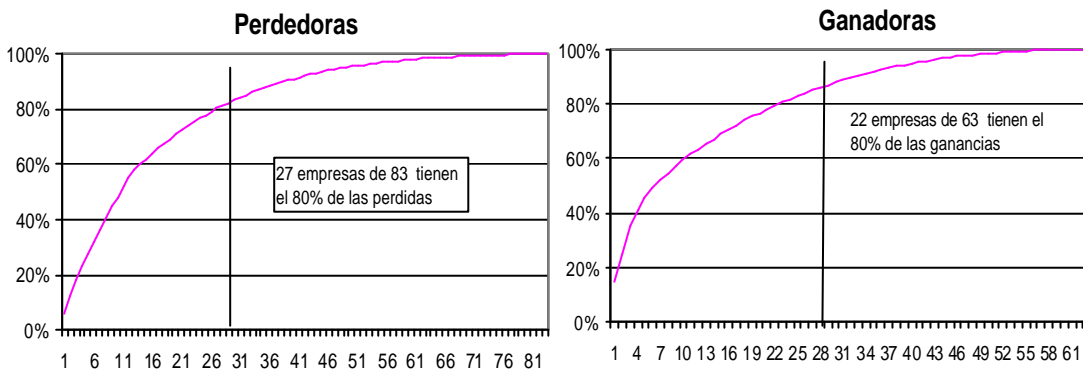
Cuadro 5
Número de empresas ganadoras y perdedoras de la muestra

	Ganadoras	Part. %	Perdedoras	Part. %
2000	103	71%	43	29%
2001	101	69%	45	31%
2002	114	78%	32	22%
2003	94	64%	52	36%
2004	63	43%	83	57%

Fuente:Superintendencia de Sociedades.

La Gráfica 6 muestra que de las empresas que obtuvieron utilidades en 2004, el 35% aportaron el 80 % del valor total de las utilidades obtenidas, y que de las que reportaron pérdidas en 2004, 33% generaron el 80% del valor total de las pérdidas declaradas. Esto indica que tanto las pérdidas como las utilidades se concentran en un número relativamente pequeño de empresas.

Gráfica 6
Distribución de pérdidas y ganancias 2004



Los niveles y la distribución de las utilidades y pérdidas pueden complementarse con la información del Cuadro 6 que muestra, para el período 2000-2004, una medida de rentabilidad del capital²⁰ para los dos grupos y donde se resalta lo siguiente:

- i. Como es de esperar, hay un diferencial importante de rentabilidad (nominal y real) entre empresas ganadoras y perdedoras a favor de las primeras .
- ii. Estas rentabilidades son negativas para las perdedoras y positivas y bajas para las ganadoras.

²⁰ Utilidad antes de impuestos sobre planta y equipo.

- iii. De nuevo, la evolución de la rentabilidad está correlacionada con la evolución de la tasa de cambio.
- iv. Dada la rentabilidad en términos nominales, la reducción de la inflación durante el período ha impedido que tengan lugar menores rentabilidades reales.

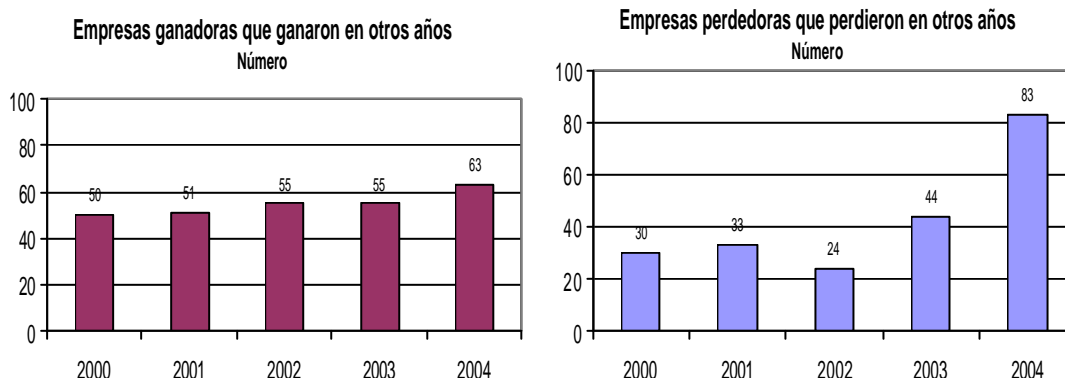
Cuadro 6
Rentabilidad Nominal y Real*

Año	Nominal		Real	
	Perdedoras	Ganadoras	Perdedoras	Ganadoras
2000	-3%	7%	-11%	-1%
2001	-1%	7%	-8%	0%
2002	1%	12%	-6%	4%
2003	-3%	7%	-9%	0%
2004	-14%	8%	-19%	3%

*Utilidad Antes de Impuestos / Planta y Equipo

La Gráfica 7 muestra que durante el período de análisis, el grupo de empresas ganadoras en 2004 se mantuvo entre 50 y 63 empresas, con lo que el 79% de estas empresas siempre obtuvieron utilidades y el resto reportaron pérdidas entre 2000 y 2003. En el caso de las perdedoras en 2004, este grupo osciló entre 24 y 83 empresas. Es de resaltar que del grupo de perdedoras, solo el 29% reportaron pérdidas en 2002 y el 53% en 2003, siendo el año 2004 cuando el grupo enfrentó mayores dificultades dentro del período.

Gráfica 7
Empresas ganadoras y perdedoras en 2004



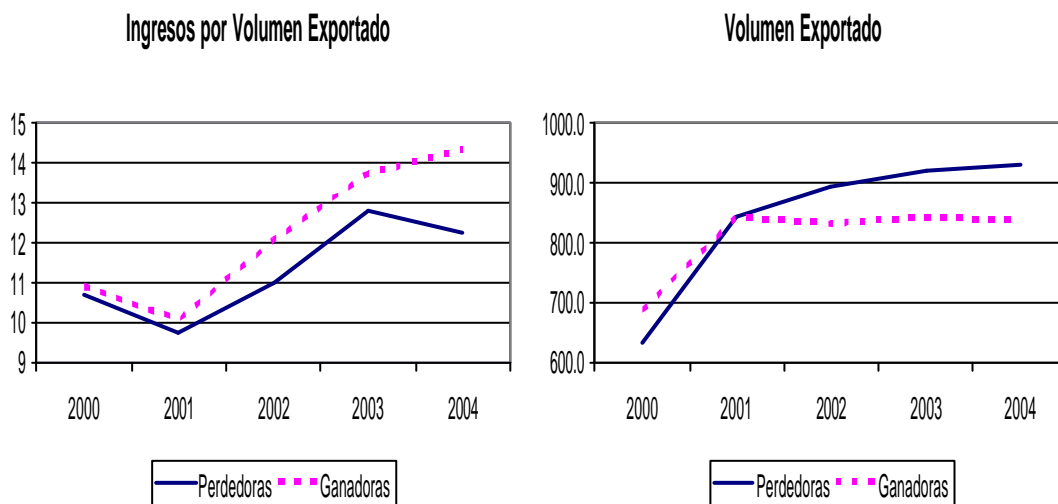
De lo visto en esta sección se deriva una hipótesis según la cual el sector floricultor se compone de tres tipos de empresas:

- i. Un 30% ha logrado mantener utilidades positivas a lo largo del período, aunque con tasas de rentabilidad bajas. Este grupo concentra el grueso de las utilidades del sector.
- ii. Un 20% ha mostrado muy poca viabilidad económica desde el comienzo y a lo largo del período estudiado, generando y acumulando pérdidas.
- iii. Un 50% ha dependido en su desempeño de las condiciones cambiantes de mercado y tasa de cambio, registrando un marcado deterioro en su desempeño en los últimos años.

A continuación se profundiza en las razones para esta diferenciación de las empresas del sector floricultor.

Un primer elemento se ilustra en la Gráfica 8, donde puede verse que las empresas perdedoras incrementaron su volumen exportado a lo largo del período mientras que las ganadoras lo mantuvieron constante desde 2001. Igualmente, que los ingresos por unidad embarcada en 2004 se incrementan para las empresas ganadoras y disminuyen para las perdedoras.

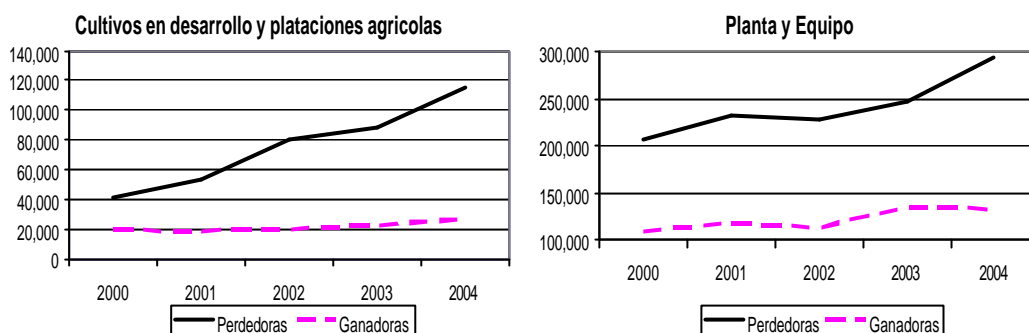
Gráfica 8
Volumen e ingresos por empresa



Una explicación de estos hechos se deriva de la Gráfica 9. Como puede verse, si se mide el tamaño de las empresas por su infraestructura, las empresas perdedoras son, en promedio, más grandes que las ganadoras. Además, al analizar los datos relacionados con planta y equipo, cultivos en desarrollo y

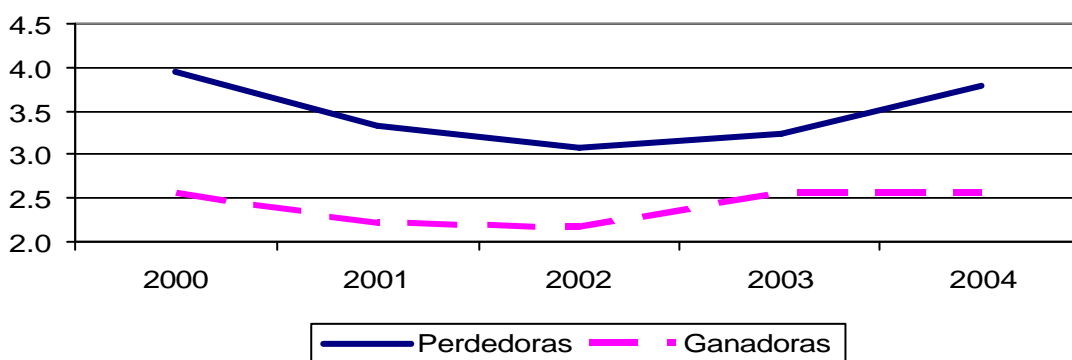
plantaciones agrícolas, se observa que las empresas perdedoras no solo poseen una mayor capacidad instalada (planta y equipo), sino que también incrementaron en mayor proporción sus cultivos en desarrollo y plantaciones agrícolas luego de 2001 frente a lo realizado por las ganadoras.

Gráfica 9
Infraestructura por empresa



Igualmente, al considerar la relación entre la cuenta planta y equipo y el volumen embarcado (una medida simple de relación capital/producto), la Gráfica 10 muestra que las empresas perdedoras siempre han presentado un nivel mayor para esta relación que las ganadoras y que esta diferencia en contra de las primeras se amplió luego de 2002.

Gráfica 10
Planta y Equipo / Volumen



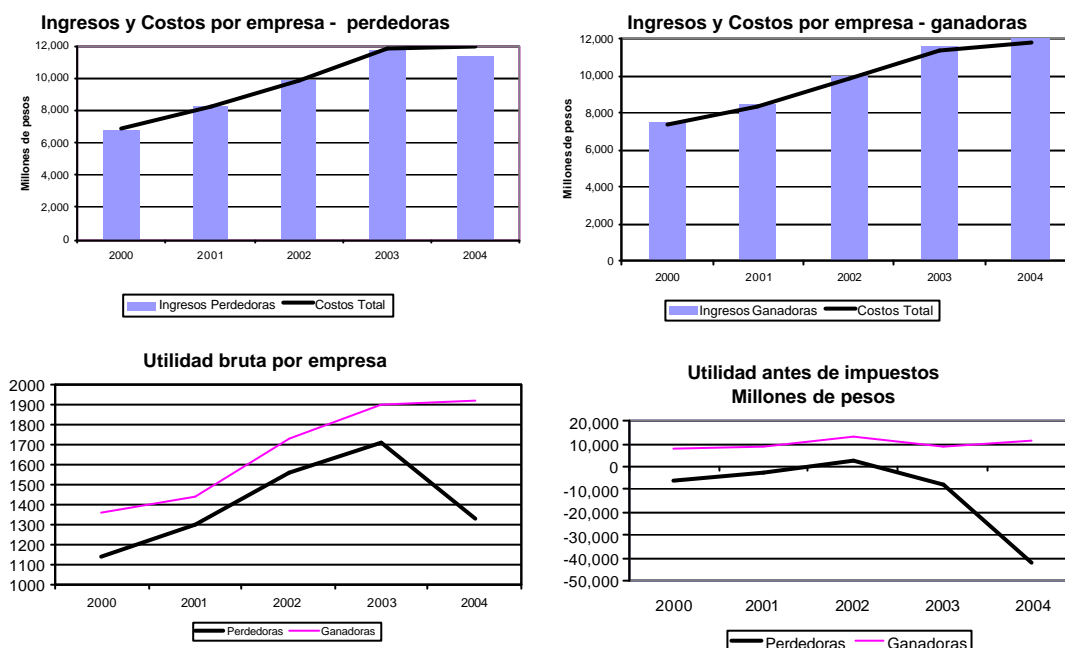
De otro lado, se observa que tanto para las empresas ganadoras como para las perdedoras, los ingresos entre 2000 y 2003 (por mayores cantidades despachadas y la devaluación del peso frente al dólar) fue suficiente para cubrir los costos de producción (Gráfica 11). Y que la reducción de los ingresos en 2004, no se

acompañó con un descenso en los costos. Por el contrario éstos aumentaron 2% para toda la muestra.

La utilidad bruta por volumen embarcado presenta una tendencia creciente para el grupo de las ganadoras y dos tendencias para el de perdedoras: creciente entre 2000 y 2003 y decreciente en 2004.

Gráfica 11

**Clasificación de empresas entre perdedoras y ganadoras en 2004
Ingresos, Costos y Utilidades**



En el caso de las ganadoras, las mayores utilidades se explican porque el aumento de los ingresos fue suficiente para cubrir los costos crecientes. Cabe anotar que en 2004 sus ingresos se incrementaron 4%, a pesar de que éstos se afectaron por el precio internacional, el menor crecimiento en las cantidades despachadas y la revaluación del peso. Estos resultados sugieren, a manera de hipótesis, que este grupo de empresas pudo haber aprovechado las ventas directas a supermercados en los Estados Unidos y diversificado mercados hacia Europa y Japón, para así lograr mejores precios de exportación.

Las empresas perdedoras registran menores márgenes de utilidad bruta con tendencia decreciente en el último año cuando, ante la reducción en sus ingresos (menor la tasa de crecimiento en los volúmenes embarcados + revaluación del peso), no pudieron ajustar los costos. Por el contrario, éstos aumentaron debido a mayores volúmenes de producción, derivados de las mayores inversiones productivas realizadas por dichas empresas. En 2004 las empresas perdedoras aumentaron su nivel de pérdidas antes de impuestos en 5.4 veces más frente a lo reportado en 2003.

El comportamiento del último año pone en evidencia el descalce de las empresas del sector al recibir ingresos en dólares e incurrir en costos en pesos. Los ingresos se vieron reducidos por la revaluación del peso frente al dólar y los costos se vieron influidos por el incremento de los precios internos y externos (costos laborales, insumos y transporte).

Esto sugiere varios hechos complementarios:

- i. Las empresas perdedoras incrementaron sus inversiones y su capacidad instalada a comienzos de la década, elevando así sus costos. Cuando las condiciones de mercado y tasa de cambio no cumplieron sus expectativas, estas empresas no pudieron ajustar su producción ni sus costos.
- ii. Las empresas ganadoras no se embarcaron en estos planes de inversión y expansión de su capacidad productiva.
- iii. Adicionalmente, las empresas ganadoras alcanzan mejores ingresos por sus productos exportados, posiblemente debido a una mejor gestión en la negociación, por ofrecer productos diferenciados que les permiten obtener un mejor precio de venta y como resultado de diversificar sus mercados. Su desempeño está estrechamente vinculado a importantes innovaciones en distribución.
- iv. De esta manera, las ganadoras pudieron absorber los mayores costos con incrementos en sus ingresos.
- v. Para el total de la muestra, los costos directos registraron un crecimiento real levemente superior a los ingresos operacionales entre 2000 y 2003.
- vi. El efecto negativo de la revaluación del peso sobre los ingresos de los productores fue considerable, especialmente en el año 2004.
- vii. El incremento en los precios internacionales del petróleo generó un aumento significativo de los costos a pesar de la revaluación.

V. Consideraciones Finales

Contrario a lo que ha ocurrido en el pasado, el sector floricultor colombiano atraviesa por una difícil situación económica, marcada por pérdidas crecientes de un grupo también en aumento de productores. Existe también un porcentaje importante que continúan obteniendo ganancias en su negocio, aunque a tasas bajas.

Esta situación puede asociarse en una primera instancia a la evolución reciente de la tasa de cambio y la consiguiente revaluación del peso, fenómeno que afecta negativamente la rentabilidad de los sectores de bienes transables de la economía, incluidas las flores. Esto es particularmente cierto para el año 2004. Sin embargo, el presente documento muestra que los factores que contribuyen a explicar dicha situación reciente son más complejos.

El sector muestra vulnerabilidades derivadas del hecho de que mientras sus ingresos son básicamente en dólares y su conversión en pesos depende de la tasa de cambio, sus costos tienen un alto componente nacional y se asocian más con la inflación interna. Esto tiende a hacer muy sensibles los estados de pérdidas y ganancias a cambios en la tasa de cambio real y a fluctuaciones en precios internacionales, variables de carácter exógeno para los floricultores. A este respecto, los productores han sido afectados en forma considerable por los altos precios del petróleo de los últimos dos años, que han implicado alzas en los costos de transporte y algunos insumos.

Las características del mercado de exportación, altamente competido y con crecientes demandas tecnológicas y de comercialización, el descalce entre ingresos y gastos, la dependencia de la producción de factores como el clima y la comercialización, hacen que las inversiones en este sector enfrenten incertidumbres que a la vez limitan el acceso al crédito bancario, a mecanismos de cobertura y la utilización de cartas de crédito en la negociación de las exportaciones.

El ciclo del proceso productivo de las flores se caracteriza más por inversiones relativamente grandes en períodos de cuatro o cinco años, que por inversiones anuales recurrentes. No existen significativas barreras a la entrada u obstáculos a la relocalización de la producción antes de iniciar un proyecto nuevo o renovar uno ya existente. Sin embargo, una vez hecha la inversión, ésta no es fácilmente reversible y exige varios períodos para su maduración y absorción dentro del balance y el estado de pérdidas y ganancias de las empresas.

Los últimos años de la década pasada y los primeros de la actual constituyeron un escenario propicio para inversiones en cultivos de flores en el país y entrada de nuevos inversionistas: deterioro de la rentabilidad del sector en el Ecuador, devaluación del peso frente al dólar, aprovechamiento de las ventajas del ATPDEA, mejores condiciones de seguridad, entre otros elementos, estimularon tanto nuevos cultivos como la llegada de nuevos empresarios al sector. Buena

parte de estas decisiones se hicieron con proyecciones de tasa de cambio que suponían continuar la tendencia hacia el debilitamiento del peso.

Posteriormente, las expectativas de los inversionistas no se cumplieron y se creó un nuevo escenario menos favorable y más exigente, sin dar oportunidad a que las nuevas inversiones fueran absorbidas dentro del balance de las empresas, lo que implica un pesado lastre de los costos indirectos sobre las utilidades.

Esto es indudable en las cifras. Si bien el sector como un todo enfrenta un problema de altos costos directos, afectados especialmente por salarios reales y costos de transporte, existe una profunda diferenciación entre firmas.

Las empresas que más invirtieron en el período analizado en cultivos en desarrollo, plantaciones agrícolas y planta y equipo, tienden a ser las que registraron pérdidas. Estas mismas empresas no pudieron hacer los ajustes en costos y volúmenes de exportación a pesar del deterioro de su situación financiera. Además, existen diferencias importantes en estrategias de comercialización reflejadas en el hecho de que las empresas ganadoras logran obtener mejores condiciones por la venta de sus productos que las que registran pérdidas, gracias a innovaciones en distribución y diversificación de mercados.

Hay evidencia de que en el sector hay un elevado número de empresas de baja competitividad, escasa capacidad para enfrentar choques externos y probablemente poca experiencia en el negocio. El desempeño del sector en el pasado reciente sugiere que no en todos los casos la rentabilidad de las empresas descansaba en condiciones robustas de competitividad. Si bien hay un porcentaje de empresas cuyo desempeño se beneficiaría de una mayor tasa de cambio, hay otro que ni siquiera en ese escenario sería viable. Esto sin mencionar lo que implicaría para el sector perder las ventajas del ATPDEA.

Es probable que este proceso de selección de empresas haya también afectado a productores más eficientes y con amplia experiencia en el sector, y que uno de los pilares de la capacidad exportadora del país de las últimas décadas esté siendo erosionada lentamente, lo que es más grave en un contexto de restricciones financieras, escasa práctica de coberturas e incertidumbre sobre precios internacionales y tasa de cambio en el mediano plazo.