



**UNIVERSIDAD DE TALCA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

TÍTULO DE MEMORIA DE GRADO

**“PROSPECCIÓN DEL MERCADO
ESTADOUNIDENSE PARA PROTEÁCEAS
PRODUCIDAS EN CHILE”**

ALUMNAS

**Paulina E. Contreras Ponce
Bárbara A. Ossa Ramírez**

PROFESORES GUÍA

**Sergio Giacconi Mozó
Flavia Schiappacasse Canepa**



**MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL
MENCIÓN ADMINISTRACIÓN**

Agradecimientos

*A mi familia por su apoyo incondicional,
en especial a Alicia, mi mamá por su confianza, su amor y entrega.
A Miguel, por acompañarme en todo momento, por su comprensión y amor.
A mi tata, Eulogio Ponce (D.E.P.D.), por haberme enseñado a ser una persona
fuerte, a trabajar y luchar para conseguir lo que se quiere en la vida.
Y a todos los que de una u otra forma contribuyeron para que concretara una de mis
metas.*

Con Cariño

Paulina

*A mis padres: Teresa y Germán.
Hermanos: Paola, Germán Y Pablo,
por llenarme de alegría y amor cada día. Son mi más preciada riqueza
Mis amigos todos, en especial a José Luis y Cristián.
A ti mi amor, por acompañarme con tu mano fuerte y segura.
Y a todos los que me ayudaron y rezaron por mí.
Sin dudas, es Dios el que me acompaña cada segundo de mi vida y me brinda lo que
me hace ser una persona feliz: ustedes.*

Dedicación especial: a Teresa Ramírez Valenzuela, mi madre.

Con amor

Barbara

Declaración Jurada



Por el presente instrumento, Paulina Contreras Ponce y Bárbara Ossa Ramírez, cédula de Identidad 13.573.411-K y 13.353.301-K respectivamente, vienen a declarar bajo fe de juramento, haciéndolo responsable de la veracidad de lo expuesto, que:

Toda información contenida en el texto de la memoria de grado denominada: **“Prospección del mercado Estadounidense para Proteáceas producidas en Chile”**, es original y no referida a otras fuentes, salvo en aquellos casos en que se admite expresamente, que se ha utilizado información proveniente de otros estudios efectuados por terceras personas o instituciones, las cuales fueron debidamente citadas.

Para constancia firma en Talca, 30 de Diciembre 2003

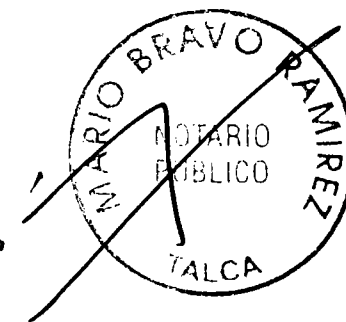
A handwritten signature in black ink, appearing to be "Paulina Contreras Ponce".

Paulina Contreras Ponce

A handwritten signature in black ink, appearing to be "Bárbara Ossa Ramírez".

Bárbara Ossa Ramírez

Firmó ante mí: DOÑA PAULINA ELIZABETH CONTRERAS PONCE, C.N.I. 13.573.411-K, Y DOÑA BARBARA ALEJANDRA OSSA RAMIREZ, C.N.I. 13.353.301-K, TALCA 30 DE DICIEMBRE DE 2003.-



Talca, noviembre 21, 2003

Señor
Arcadio Cerda U.
Decano
Presente

De mi consideración,

De acuerdo al reglamento, en mi condición de Profesor Guía, presento la memoria ***“Prospección del mercado estadounidense de protáceas producidas en Chile”***, de las alumnas Paulina E. Contreras Ponce y Bárbara A. Ossa Ramírez.

Se trata de un tema relevante, que interesa a los pequeños floricultores de la región, que tienen inquietud por exportar a los Estados Unidos productos de alto valor unitario, como son las flores de la especie protacea.

Los objetivos están bien formulados.

Las autoras primero determinan los abastecedores de esta especie de flor a los Estados Unidos, y al mismo tiempo, la localización de los principales mercados locales de flores en ese país. En base a ello, descartan llegar a mercados de la costa oeste (Los Ángeles y San Francisco), porque ahí se concentra la producción nacional y los competidores del área pacífica llegan en mejores condiciones que el producto proveniente de Chile.

Luego investigan los mercados de flores de la costa atlántica, a los cuales el producto llega en condiciones ventajosas con respecto a los productores californianos, hawaianos, neocelandeses y australianos. Entre los mercados del Atlántico, determinan como objetivo el de Philadelphia: es una ciudad tradicional, de alto nivel educacional e ingreso, y en la cual el nombre de Chile está posicionado por tratarse del principal puerto de entrada de la fruta chilena a los Estados Unidos.

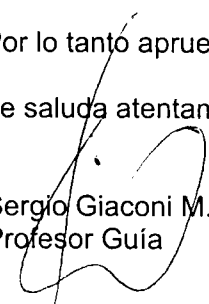
Del estudio de precios corrientes en el mercado de Philadelphia y comparándolos con los precios a los cuales puede llegar el producto desde Chile, las autoras llegan a la conclusión que es posible para el productor chileno competir ventajosamente en ese mercado.

En virtud de lo anterior, las autoras logran los objetivos propuestos y muestran una madurez y rigor profesional acorde con los estándares de aprobación de una memoria de título de Ingeniero Comercial.

Por lo tanto apruebo la presente memoria.

Le saluda atentamente,

Sergio Giaconi M.
Profesor Guía



Universidad de Talca
Facultad de Ciencias Empresariales

INFORME DE MEMORIA DE GRADO

Talca, 11 de Diciembre de 2003.

A : Srta. Patricia Rodríguez C.
Secretaria de Facultad
Facultad de Ciencias Empresariales

DE : Patricio Sánchez Campos
Profesor Informante

De mi consideración:

En relación con el informe final de Memoria de Grado titulada “*Prospección del Mercado Estadounidense para Proteáceas Producidas en Chile*” de las alumnas Paulina Contreras Ponce y Bárbara Ossa Ramírez, informo a usted que dicha Memoria de Grado es **APROBADA** por quien suscribe, lo cual se fundamenta en los siguientes aspectos:

1. Originalidad del tema propuesto

El tema resulta interesante ya que se enmarca en una prospección del mercado estadounidense para un producto de exportación no tradicional lo que permite obtener información de dicho mercado con sus oportunidades y dificultades a los pocos y recientes productores de Proteáceas en Chile.

2. Justificación del proyecto

El tema propuesto es de relevancia pues permite una vinculación con el medio en el cual esta inserta la Facultad y la realidad de la región. En este sentido, la investigación aporta información relevante para el proceso de exportación de un producto para el cual Chile recién comienza a competir en las esferas internacionales. El estudio apoyara a la toma de decisiones de los productores al momento de exportar a U.S.A.

3. Objetivos propuestos

Si bien es cierto, el objetivo general es muy amplio y poco acotado, principalmente por las características del mercado en estudio, los objetivos específicos, están claramente definidos y han sido alcanzados al concluir la investigación.

4. Fundamentos Teóricos

La fundamentación teórica ha sido bien desarrollada y el marco teórico se encuentra bien estructurado.

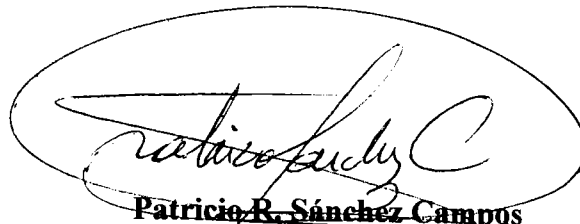
5. Metodología empleada

La metodología empleada es pertinente con los objetivos del estudio. No obstante percibo una leve discontinuidad entre un tema tratado y otro. Las alumnas podrían haber sacado mayor provecho a las fuentes de información y a la bibliografía consultada.

Aun así, el trabajo el estudio es de relevancia por la información recolectada y los análisis efectuados.

Por las razones anteriormente expuestas, resumo que el trabajo muestra una adecuada sustentación teórica y una muy buena aplicación práctica, a pesar de las enmiendas anteriormente expuestas.

Sin otro particular, saludo atentamente,

A handwritten signature in black ink, enclosed within a hand-drawn oval. The signature is cursive and appears to read 'Patricio R. Sánchez Campos'.

Patricio R. Sánchez Campos
Profesor Informante
Departamento de Administración

INDICE

	Pág.
Resumen ejecutivo	1
Introducción	3
Capítulo I : Proteáceas	5
1.1 Características Proteáceas	5
1.2 Características de los géneros	6
1.2.1 Protea	6
1.2.2 Leucadendron	7
1.3 Requerimientos de suelo, clima y momento de plantación para la producción de Proteáceas	8
1.3.1 Suelo	8
1.3.2 Clima	9
1.3.3 Momento de plantación	9
Capítulo II : Marco teórico	10
2.1 Comercio Exterior	10
2.2 Caracterización de la Macroeconomía	10
2.2.1 Dimensión del país	10
2.2.2 Régimen arancelario y barreras al comercio exterior	11
2.2.3 Estabilidad de las normas económicas y consenso nacional sobre los fundamentos de las mismas	11
2.2.4 Acuerdos comerciales (ACE y TLC)	12
2.2.5 Cuenta Corriente	12
2.2.6 Tipo de cambio	12
2.2.7 Inflación anual	13

2.2.8	Desempleo	13
2.2.9	Ahorro / inversión	14
2.2.10	Balanza comercial bilateral	14
2.2.11	Distancia física, facilidades y costos de transporte	14
2.2.12	Imagen de nuestro país, en el país bajo análisis	14
2.3	Incoterms	15
Capítulo III: Objetivos y Metodología		16
3.1	Objetivo General	16
3.2	Objetivos específicos	16
3.3	Metodología	17
Capítulo IV: Descripción general de Estados Unidos		20
4.1	Dimensión del país	21
4.1.1	Aspectos demográficos	21
4.1.2	Aspectos Económicos	22
4.2	Grado de Apertura Comercial	23
4.3	Régimen Arancelario y barreras al comercio exterior	24
4.3.1	Régimen general de importaciones	24
4.4	Política comercial y de importación de EE.UU.	25
4.5	Instrumentos de defensa comercial	26
4.6	Acuerdos Internacionales de EE.UU.	26
Capítulo V: Mercado Estadounidense de Proteáceas		28
5.1	Mercado Estadounidense de flores de corte	28
5.2	Mercado de Proteáceas	29
5.2.1	Características de los consumidores de Proteáceas	30
5.2.2	Criterios de comercialización de las Proteáceas	30

5.2.3	Importaciones de EE.UU.	31
5.2.4	Países exportadores de Proteáceas a EE.UU.	33
5.2.4.1	Nueva Zelanda	33
5.2.4.2	Australia	34
5.2.4.3	Sudáfrica	36
5.2.5	Producción de Proteáceas en EE.UU.	37
5.2.5.1	Hawaii	37
5.2.5.2	California	40
5.2.6	Precios de mercado de las Proteáceas	43
5.2.6.1	Mercado Mayorista de Chicago	43
5.2.6.2	Mercado Mayorista de Seattle	44
5.2.6.3	Mercado Mayorista de San Francisco	44
5.2.6.4	Mercado Mayorista de Philadelphia	45
5.3	Otros países productores	46
5.3.1	Zimbabwe	46
5.3.1.1	Leucadendron	47
5.3.1.2	Leucospermum	47
5.3.1.3	Protea	48
5.3.2	Israel	48
5.3.3	Islas Canarias	49
5.3.4	Francia	49
5.3.5	Portugal	50
Capítulo VI: Requisitos de Exportación al mercado Estadounidense		52
6.1	Estándares de calidad	52
6.2	Requisitos de embalaje	52
6.3	Normas Fitosanitarias	53

Capítulo VII: Descripción general de las ciudades de Miami y Philadelphia	56
7.1 Miami	57
7.2 Philadelphia	58
7.2.1 Aspectos Demográficos de Philadelphia	59
Capítulo VIII: Logística de inserción de las Proteáceas al mercado Estadounidense	61
8.1 Transporte de Proteáceas a EE.UU., vía Lan Chile Cargo	61
8.2 Ingreso a través del Aeropuerto de Miami	62
8.3 Ingreso vía aérea al Aeropuerto de JFK de Nueva York, para su posterior traslado vía terrestre desde Nueva York a Philadelphia	63
Capítulo IX: Análisis de precios entre las Proteáceas Chilenas y las comercializadas en el mercado mayorista de Philadelphia	65
Capítulo X: Conclusiones y Sugerencias	66
Capítulo XI: Bibliografía	72
Capítulo XII: Limitaciones del Estudio	76
Anexos	77
1 Incoterms 2000	78
2 Fechas especiales para los Estadounidenses en que consumen flores de corte	84
3 Precios de las Proteáceas en los mercados mayoristas de EE.UU.	87

ÍNDICE DE CUADROS

Capítulo IV: Descripción general de Estados Unidos

Cuadro 4.1: Intercambio Comercial Chile - EE.UU. (en millones US\$)	21
Cuadro 4.2: Distribución Etárea	22
Cuadro 4.3: Principales indicadores económicos EE.UU.	23
Cuadro 4.4: Tasa de Cambio con respecto a Dólar	23

Capítulo V: Mercado Estadounidense de Proteáceas

Cuadro 5.1: Importaciones Estadounidenses para el mes de Diciembre de 2002 y el acumulado del año, código 0603.90.0000.	31
Cuadro 5.2: Importaciones Estadounidenses para el año 2003, se presenta Julio y el total acumulado hasta dicho mes, código 0603.90.0000.	32
Cuadro 5.3: Resumen Especie Leucospermum Australia	35
Cuadro 5.4: Producción anual Protea estimada año 1999	36
Cuadro 5.5: Principales especies de la familia Proteácea cultivadas en Hawaii	39
Cuadro 5.6: N° de granjas, Áreas de Producción, Cantidad vendida y valor de las ventas de Proteáceas en Hawaii	40

Cuadro 5.7: Principales especies de la familia Proteácea cultivadas en California	41
Cuadro 5.8: Superficie de producción de Proteáceas en California, EE.UU.	42
Cuadro 5.9: % de variación Leucadendron	47
Cuadro 5.10: % de variación Leucospermum	48
Cuadro 5.11: % de variación Protea	48
Cuadro 5.12: N° Hectáreas y N° Productores Islas Canarias	49
Cuadro 5.13: Producción total Proteáceas en el mundo, según Hemisferio	50
Cuadro 5.14: Resumen por área de producción mundial de Proteáceas para comercialización, año 2002	50
 Capítulo VII: Descripción general de las ciudades de Miami y Philadelphia	
Cuadro 7.1: Tasa Empleo	60
Cuadro 7.2: Nivel de Ingresos población Philadelphia, año 1999	60
 Capítulo VIII: Logística de inserción de las Proteáceas al mercado Estadounidense	
Cuadro 8.1: Tarifas cobradas desde Santiago de Chile a Miami y Nueva York / Philadelphia, vía Lan Chile Cargo	62

Cuadro 8.2: Ingreso de Leucadendron, a través del Aeropuerto de Miami, vía Lan Chile	63
Cuadro 8.3: Ingreso de Proteas, a través del Aeropuerto de Miami, vía Lan Chile	63
Cuadro 8.4: Ingreso de Leucadendron, a través del Aeropuerto JFK de Nueva York, y traslado vía terrestre a Philadelphia, vía Lan Chile	64
Cuadro 8.5: Ingreso de Proteas, a través del Aeropuerto JFK de Nueva York, y traslado vía terrestre a Philadelphia, vía Lan Chile	64

ÍNDICE DE CUADROS EN ANEXOS

ANEXO 2

Cuadro 1:	Fechas Especiales para los Estadounidenses, en las cuales consumen de flores de corte	84
------------------	--	----

ANEXO 3

Cuadro 1:	Precios de mercado de Protea (US\$/ vara floral), en mercado mayorista de Chicago	87
Cuadro 2:	Precios de mercado de Leucospermum (US\$/ vara floral), en mercado mayorista de Chicago	87
Cuadro 3:	Precios de mercado de Protea (US\$/ vara floral) en mercado mayorista de Philadelphia	88
Cuadro 4:	Precios de mercado de Leucadendron (US\$/ vara floral y por ramo) en mercado mayorista de Philadelphia	88
Cuadro 5:	Precios de mercado de Leucospermum (US\$/ vara floral) en mercado mayorista de Philadelphia	88
Cuadro 6:	Precios de mercado de Protea (US\$/ vara floral), en mercado mayorista de San Francisco	89
Cuadro 7:	Precios de mercado de Leucadendron (US\$/ vara floral y por ramo), en mercado mayorista de San Francisco	89
Cuadro 8:	Precios de mercado de Leucospermum (US\$/ vara floral), en mercado mayorista de San Francisco	90

Cuadro 9:	Precios de mercado de Protea (US\$/ vara floral), en mercado mayorista de Seattle	91
Cuadro 10:	Precios de mercado de Leucadendron (US\$/ vara floral y por ramo), en mercado mayorista de Seattle	91
Cuadro 11:	Precios de mercado de Leucospermum (US\$/ vara floral), en mercado mayorista de Seattle	92

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Capítulo V: Mercado Estadounidense de Proteáceas

Gráfico 5.1:	Productos de consumo en el mercado Estadounidense	28
Gráfico 5.2:	Agentes del rubro florícola en EE.UU.	29

ÍNDICE DE GRÁFICOS EN ANEXO 3

Gráfico 1:	Precios promedios de las variedades de Protea transadas en Chicago	93
Gráfico 2:	Precios promedios de las variedades de Leucospermum transados en Chicago	93
Gráfico 3:	Precios promedios de las variedades de Protea transadas en Philadelphia	94
Gráfico 4:	Precios promedios de las variedades de Leucadendron transados en Philadelphia	94
Gráfico 5:	Precios promedios de las variedades de Leucospermum transados en Philadelphia	95
Gráfico 6:	Precios promedios de las variedades de Protea transadas en Seattle	95
Gráfico 7:	Precios promedios de las variedades de Leucadendron transados en Seattle	96
Gráfico 8:	Precios promedios de las variedades de Leucospermum transados en Seattle	96
Gráfico 9:	Precios promedios de las variedades de Protea comercializadas en San Francisco originarias de California	97
Gráfico 10:	Precios promedios de las variedades de Protea comercializadas en San Francisco originarias de Hawaii	97

Gráfico 11:	Precios promedios de las variedades de Leucadendron comercializados en San Francisco	98
Gráfico 12:	Precios promedios de las variedades de Leucospermum comercializados en San Francisco	98
Gráfico 13:	Precios promedios del cultivar Protea “king” comercializado en los distintos mercados	99
Gráfico 14:	Precios promedios del cultivar Protea “queen” comercializado en los distintos mercados	99
Gráfico 15:	Precios promedios del cultivar Protea “pink ming” comercializado en los distintos mercados	100
Gráfico 16:	Precios promedios del cultivar Protea ‘Pink Ice’ comercializado en los distintos mercados	100
Gráfico 17:	Precios promedios del cultivar Leucadendron ‘Safari Sunset’ comercializado en los distintos mercados	101
Gráfico 18:	Precios promedios de las variedades de Leucospermum comercializados en los distintos mercados	102

Resumen Ejecutivo

En el presente estudio se analizaron las posibilidades del mercado Estadounidense para las flores de corte y follaje decorativo, Proteáceas producidas en Chile, para los exportadores de nuestro país.

Para ello, se desarrolló una serie de objetivos que permitieron conocer los principales índices Macroeconómicos de Estados Unidos, una descripción del mercado Estadounidense de Proteáceas, se determinaron los requisitos y logística de exportación de esta flor de corte y por último, un análisis de comparación de precios de Proteáceas producidas en Chile en el mercado objetivo de Philadelphia.

Cabe destacar, que aparte del estudio antes señalado, se realizó un análisis sobre el mercado meta al cual se deseaba ingresar con las Proteáceas producidas en Chile, debido a la extensión geográfica y amplitud que significa EE.UU. como mercado. Se concluye que la vía de ingreso más apropiada a este país es el Aeropuerto Internacional de Miami debido a las ventajas comerciales que presenta para los exportadores de flores y como mercado objetivo Philadelphia, por presentar características idóneas como ciudad para la comercialización de Proteáceas.

El estudio de prospección de Proteáceas producidas en Chile al mercado Estadounidense se formuló con investigación exploratoria, debido a las escasas investigaciones existentes, flexibilidad del estudio y por situarnos en las etapas iniciales para el proceso de toma de decisiones de los posibles exportadores de Proteáceas producidas en Chile. La mayoría de los datos se obtuvieron de fuentes secundarias como Internet.

Al finalizar este estudio, se concluye que se llega a Philadelphia a un precio CIP por vara de US\$ 1.372 para el cultivar Protea 'Pink Ice' y US\$ 0.4117 para el caso de Leucadendron 'Safari Sunset'. El precio transado en el mercado mayorista de esta ciudad, fluctúa entre US\$ 1.45 y US\$ 2.35 para el caso de P. 'Pink Ice' y entre US\$ 0.525 y US\$ 0.625 para L. 'Safari Sunset', lo que hace posible la existencia de ventajas competitivas para los productores nacionales de Proteáceas en esta ciudad. Se debe aprovechar además, el reciente TLC firmado por nuestro país con EE.UU. el cual nos permite ingresar libre de arancel en comparación a otros países productores de Proteáceas.

Se sugiere que los productores Chilenos se asocien en cooperativas, tal como los principales países productores de Proteáceas mundiales, para poder presentar mayores ventajas en cuanto a comercialización, distribución e invertir en Investigación y Desarrollo.

Introducción

La Industria de la floricultura en el mundo se presenta como una interesante oportunidad comercial, debido al sostenido crecimiento de la demanda mundial por flores cortadas. A pesar de que no existen datos exactos, se estima que este crecimiento es a una tasa del 6.9% por año (www.fundch.cl/fe/flores/ "análisis del mercado mundial de flores", acceso 25 de Abril 2003). Otros factores importantes son: el aumento de la población mundial y sus tendencias, como establecerse en núcleos urbanos, por ejemplo; el desarrollo económico de los países y las características de compra de los consumidores de flores de corte de exportación.

Existen diversas variables que influyen en el consumo de flores de corte, como por ejemplo, la tradición, nivel de ingreso, cultura y moda (FIA, FAO, Ministerio de Agricultura, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (1996). Flores, semillas, bulbos de flores y follaje decorativo. Situación de mercado y perspectivas. Santiago, Chile).

Cabe destacar, que los países con mejores estándares de calidad de vida, poseen mayores niveles de consumo por flores, en comparación con países con niveles más bajos. Estados Unidos se encuentra entre estos países y además, presenta un elevado consumo de flores exóticas, es precisamente debido a estos factores que se decidió estudiar este país como mercado objetivo para las Proteáceas cultivadas en Chile. Sin embargo, debido a la extensión geográfica que presenta este país, se decidió acotar el estudio y dejar como mercado meta la ciudad de Philadelphia y como vía de ingreso el Aeropuerto Internacional de Miami. Otros factores influyentes para el estudio, es el reciente TLC firmado por nuestro país con esta potencia mundial, además, los incentivos del Gobierno de Chile en promover el desarrollo de nuevas oportunidades comerciales para los productores agrícolas a través del financiamiento de proyectos, por ejemplo. Es por esto que existe una clara tendencia en diversificar la producción y el cultivo de nuevas especies, entre las cuales se encuentran las Proteáceas, plantas exóticas que se caracterizan por la belleza de sus flores y follaje y una amplia diversidad de brácteas coloridas.

Las Proteáceas se cultivan preferentemente en la zona central. Su cultivo se inició en Chile a principio de los años noventa.

Las especies de esta familia que se pretende exportar son Protea y Leucadendron, las cuales se usan como flor de corte y/o follaje para decoración.

El objetivo general del presente estudio es prospectar el mercado Estadounidense para Proteáceas nacionales y paralelo a esto, buscar un mercado objetivo en este país donde puedan ingresar nuestras flores, las cuales además de tener una buena aceptación por parte de los consumidores finales, puedan conseguir precios que permitan ser competitivos en el mercado y le otorguen una oportunidad comercial a los exportadores Chilenos.

En los siguientes capítulos de esta memoria, se presenta información oportuna para la toma de decisiones por parte de los exportadores de Proteáceas producidas en Chile, haciendo un recorrido por los principales indicadores Macroeconómicos de EE.UU., el mercado de Proteáceas en este país, los requerimientos y logística de exportación y un posterior análisis de los precios de Proteáceas producidas en Chile en el mercado objetivo de Philadelphia.

I Proteáceas

1.1 Características Proteáceas

Proteas son flores de corte y follaje decorativo heterogéneas en color y forma. Existen en una amplia gama de colores, predominando el rosado, blanco, amarillo y una mezcla de éstos. Son cultivadas principalmente en países del Hemisferio Sur, como Sudáfrica, Australia y recientemente Chile, entre otros países. Las Proteáceas son uno de los principales componentes de la vegetación nativa de Sudáfrica; es la flor nacional de ese país.

Proteas se caracterizan por ser flores de alto peso, por ejemplo, *Protea cynaroides* (king), uno de los cultivares más conocidos, pesa aproximadamente 500 g cada flor (su comercialización es difícil debido a que el elevado peso encarece el precio).

La familia de las Proteáceas se divide en varios géneros, sin embargo, son siete los de mayor importancia comercial: *Protea*, *Leucospermum*, *Leucadendron*, *Serruria*, *Aulax*, *Mimetes* y *Paranomus* (www.indap.cl/indapquinta/sipre/Inf44_11-2001/nov.htm# analisis, acceso 3 de Mayo 2003). Esta importancia comercial se refiere a las especies con mayor demanda por parte de los consumidores de flores exóticas en los mercados internacionales.

Uno de los cultivares más cultivados alrededor del mundo es *P. 'Pink Ice'* (el cual es originario de Sudáfrica pero fue mejorado en Australia) debido a su facilidad para el cultivo y presentar flores de tallo largo.

Protea y *Leucospermum* caen dentro de un nicho de mercado que tienen pequeños volúmenes de venta, en cambio, el follaje decorativo (o flor de corte) *Leucadendron*, posee superiores volúmenes de venta en los mercados donde se comercializa, según Proyecto FIA “Cultivo comercial de Proteáceas en el secano de VII región”, código COO-1-A-095.

Los nichos de mercado con mejor aceptación para estas flores son hoteles y restaurantes.

La duración de las flores depende de cada especie, pero en general se caracterizan por ser de alta duración en el agua después de cortadas, a pesar de esto, dentro del género *Protea* existe el problema de ennegrecimiento de las hojas (leaf blackening), lo cual reduce su calidad y vida pos cosecha.

El cultivo de Proteáceas es una inversión a largo plazo, debido a que la cosecha se realizará entre 2 a 5 años. El tiempo de floración depende de cada especie.

El presente estudio abarcará sólo la flor de corte Protea y el follaje para decoración Leucadendron, debido a que estas especies son las que actualmente se están cultivando en nuestro país, poseen mejor adaptación a nuestro clima y suelos y también se encuentran dentro de las flores con mayor demanda y comercialización.

Es importante aclarar que el término "Proteas" es utilizado para abarcar a todos los miembros de la familia Proteácea, se considera de un modo general.

Los productores de Proteáceas en el mundo están asociados a la International Protea Association (IPA), agrupación internacional destinada a la investigación y desarrollo de las Proteas.

1.2 Características de los géneros

1.2.1 Protea

Protea es una flor de corte perteneciente a la familia de las Proteáceas, se caracterizan por su belleza exótica y llamativa. Según Salinger (1991) son en general flores de larga duración, "a causa de su tamaño, tienen un espacio limitado en el arte floral y se utilizan principalmente como un punto focal en una pequeña composición o como flor principal en una gran composición formal para un vestíbulo, una sala de conferencias o una posición similar donde se requieran grandes exposiciones, audaces y exóticas".

Según Proyecto FIA "Cultivo comercial de Proteáceas en el secano de VII región", código COO-1-A-095, "Las especies y variedades del género Protea son las más difíciles de cultivar, tienen los mayores problemas y los más bajos rendimientos por planta de todos los géneros" de la familia Proteácea.

Dentro de los cultivares se puede encontrar Protea 'Pink Ice', P. 'Cardinal', P. magnifica, P. 'Susara', P. 'Red Baron', P. 'Fiery Duchess', P. 'Sheila', entre otras.

Protea 'Pink Ice' es originaria de Australia, es uno de los cultivares más comercializados, posee una cabeza floral de color rosado profundo. El tiempo de floración en Sudáfrica es desde Febrero a Abril. Otra característica es el fácil cultivo, debido a que

"se adapta a un amplio rango de tipos de suelo y condiciones climáticas, y además es la menos susceptible a enfermedades de todas las Proteas", según Proyecto FIA "Cultivo comercial de Proteáceas en el secano de VII región", código COO-1-A-095. "La mayor desventaja es que tiene una extensa producción en un determinado momento lo que hace aumentar el abastecimiento en el mercado por sobre la demanda, alcanzando bajos precios por unidad. Este aumento de producción es justo después del día de los enamorados, cuando el mercado de las flores generalmente se deprime", según Proyecto FIA "Cultivo comercial de Proteáceas en el secano de VII región", código COO-1-A-095.

Protea 'Cardinal' es un cultivar procedente de Sudáfrica, posee una cabeza floral de color rosado y verde con plateado resplandeciente con una extensa cantidad de florcillas púrpuras. El periodo de floración se estima que es durante todo el año. Este cultivar se cultiva abundantemente en Sudáfrica. Se caracteriza por su fácil cultivo y adaptación a la mayoría de suelos y condiciones climáticas, sin embargo, presenta el problema de ennegrecimiento de hojas.

P. magnifica posee una cabeza floral cuyos colores van desde el blanco a amarillo, pasando por varios tonos rosado a rojo oscuro. Se caracteriza por ser un cultivo de lento crecimiento (se cosecha después de cuatro años). Es una variedad muy susceptible a enfermedades en sus hojas y tallos. Se cultiva en zonas secas con veranos calurosos e inviernos fríos.

1.2.2 Leucadendron

Leucadendron es un género perteneciente a la familia Proteácea, el cual puede ser comercializado como follaje decorativo o como flor de corte. Se cree que pueden ser las especies más prometedoras para la exportación, debido a que es una planta muy decorativa, de hojas coloridas (pueden ser amarillas, verdes, rojas o burdeos) y poseer una gran capacidad de adaptación.

Otras de sus características son la vigorosidad de la planta, rápido desarrollo y el largo de sus ramas (pueden alcanzar hasta 1m).

El cultivar más importante es el Leucadendron 'Safari Sunset', el cual se caracteriza por el rojo intenso de sus hojas, es una planta hembra desarrollada en Nueva Zelanda, como

flor de corte, y actualmente esta siendo muy cultivado. Fue el primer cultivo exitoso de la familia Proteácea. El periodo de floración es entre Febrero y Julio (correspondiente a periodos del Hemisferio Sur).

Dentro de las otros cultivar podemos encontrar Leucadendron. ‘Inca Gold’, L. ‘Long Tom’, L. ‘Chamaleon’, L. ‘Winter Red’, L. ‘Blush’, entre otros.

Las características presentadas por el cultivar Leucadendron ‘Inca Gold’ es que presenta una gran cantidad de brácteas de color amarillo oro con el margen de color rojo, sin embargo, estas pueden variar dependiendo de la fecha en que se coseche, por ejemplo, si la cosecha se realiza dentro del periodo Febrero - Junio del Hemisferio Sur, las brácteas serán de color verde con el margen rojo suave. Ese cultivar es de lento crecimiento, la cosecha ocurre a los tres años de la plantación. Es una variedad originaria de Australia.

1.3 Requerimientos generales de suelo, clima y momento plantación para la producción de Proteáceas

1.3.1 Suelo

Según Salinger (1991), una de las principales exigencias del suelo para la producción de Proteas es que éste debe tener un buen drenaje, en especial en temporada de invierno en momentos de evaporación y transpiración reducida, esto para evitar daños en la raíz de la planta, debido a que muchas plantas son susceptibles a daños y muerte por hongos de humedad como *Phytophthora cinnamoni*, lo que causa un tinte marrón en la base del tallo principal.

Son cultivables en suelos pobres (especialmente en fósforo) y degradados, una alternativa de cultivo es en zonas costeras.

Otra característica de los suelos según Furuta (1983), es que deben ser profundos, levemente ácido (pH 5 a 5,5), arenoso y se deben descartar suelos arcillosos en exceso.

1.3.2 Clima

Las Proteáceas prefieren un clima con temperaturas y precipitaciones moderadas, sin extremas frecuentes, con humedad baja, vientos permanentes y corta de duración de heladas. Se cultivan generalmente en climas templados.

Según Salinger (1991), “la mayoría de las Proteáceas se originan y crecen con temperaturas cálidas o regiones subtropicales donde hay sólo ligeros cambios climáticos entre el verano y el invierno e incluso heladas pero no frío invernal persistente”.

1.3.3 Momento de plantación

“El momento de plantación es importante para asegurarse de que las plantas arraiguen bien y continúen su crecimiento” (Salinger, 1991).

Generalmente para cultivos perennes la plantación se realiza a fines de verano a comienzo de otoño, o desde fines de primavera a comienzos del verano, cuando existen temperaturas cálidas. “Al final de Marzo o comienzos de Abril, el suelo está suficientemente cálido y húmedo para estimular su rápido crecimiento radical, mientras que al mismo tiempo la temperatura del aire decreciente restringe el crecimiento del vástago.

Desde mediados de Octubre a mediados de Noviembre, el suelo se ha calentado de nuevo y las noches largas aseguran a las plantas un periodo frío aunque la temperatura del día este elevándose. En la mayor parte de las áreas la plantación a mediados de verano, desde comienzos de Diciembre a finales de Febrero, es indeseable ya que las temperaturas elevadas pueden exponer a las plantas a estrés y causar marchites en los vástagos, incluso cuando hay aparente adecuada humedad del suelo” (Salinger, 1991).

II Marco teórico

2.1 Comercio Exterior

Narbona (1996: 1) argumenta que “Cuando se habla de Comercio Exterior como disciplina, el estudio se centra en el intercambio de bienes y servicios que determinado país mantiene con el resto del mundo, revisándose las políticas públicas y los instrumentos de regulación que su economía utiliza”.

2.2 Caracterización de la Macroeconomía

Giaconi (2003: 34) argumenta que para caracterizar la Macroeconomía de cualquier país en general, es necesario identificar el Perfil del País Extranjero, revisando sus variables económicas y comerciales. A continuación se presentan algunas de las definiciones de estas variables, todo de acuerdo al Apunte de Comercio Exterior de Giaconi (2003).

2.2.1 Dimensión del país

“Se refiere a la participación del comercio de importación y exportación en la generación del PIB de un país. Este indicador permite visualizar hasta qué punto el comercio con el exterior es importante en ese país, cual es el desarrollo de las redes de distribución de productos importados y cuán habituados están sus consumidores a oferta de productos externos”.

Para este punto es necesario conocer las principales características del país en sus aspectos económicos y demográficos.

En los aspectos económicos se destacan:

- Renta nacional
- Renta per cápita
- Distribución del ingreso desde el punto de vista demográfico y geográfico

En los aspectos demográficos, las principales variables según Giaconi, son:

- Número de habitantes
- Estructura etárea
- Tasa de crecimiento demográfico
- Tasa de empleo

2.2.2 Régimen arancelario y barreras al comercio exterior

Cuando se analiza la factibilidad de ingreso a un mercado externo, es necesario conocer e identificar las barreras de entrada y los regímenes arancelarios, es por esto que “una empresa, antes de decidir incursionar en un mercado externo determinado, debe saber exactamente qué aranceles aduaneros le serán aplicados a sus productos, y si éstos están sujetos a contingentes, cuotas u otras restricciones, sea de carácter técnico, sanitario, administrativo u otro”.

“Además de lo referente a importaciones y exportaciones, es importante conocer el grado de libertad financiera otorgada a las operaciones con el exterior y las correspondientes regulaciones a los pagos, inversiones y /o créditos”.

2.2.3 Estabilidad de las normas económicas y consenso nacional sobre los fundamentos de las mismas

Para cualquier inversionista que desee ingresar a un mercado extranjero es relevante conocer las normas económicas del país, además de su consistencia y aprobación de los fundamentos de dichas normas, “si un país no tiene normas estables, o no hay un consenso básico respecto al modelo económico, su futuro se hace imprevisible y por lo tanto su riesgo”.

“Este factor tiene gran incidencia, además, sobre el clima en que se desarrolla la actividad económica privada de un país, y sobre el diálogo entre los agentes privados y las instancias de Gobierno” .

2.2.4 Acuerdos comerciales (ACE y TLC)

Durante los últimos años, ha existido una tendencia de integración comercial entre las naciones mediante la globalización de los mercados, implementación de economías abiertas, mayor competitividad entre países y calidad en productos, debido a esto, es necesario establecer tratados de acuerdos comerciales entre las naciones, “ya sea mediante acuerdos bilaterales de alcance limitado, los *Acuerdos de Complementación Económica* (ACE), o acuerdos multilaterales de mayor profundidad, como son los *Tratados de Libre Comercio* (TLC) o las *Uniones Económicas*”.

“Al analizar el espacio económico de un país determinado, hay que tomar en cuenta la vigencia el conjunto de acuerdos de esta naturaleza que ha suscrito, para así dimensionar exactamente ese espacio”.

“Otra razón para considerar esta variable, es para visualizar y analizar las condiciones discriminatorias (preferenciales o de desventaja) en las cuales los productos originarios de un país ingresan en el país bajo estudio”.

2.2.5 Cuenta Corriente

“La cuenta corriente puede analizarse desde dos puntos de vista: uno, el de los equilibrios macroeconómicos, ya que registra el balance del intercambio de bienes y servicios de un país con el exterior, y por lo tanto sus déficit y/o superávit”.

“Un segundo punto de vista, es su análisis de la composición de las cuentas y partidas que la componen: cuáles son los productos / servicios más importantes, tanto de exportación como de importación de un país, sus fluctuaciones, su evolución, y su origen y/o destino geográfico”.

2.2.6 Tipo de cambio

“Una empresa o un inversionista, al estudiar un mercado externo, se encontrará en ese mercado con otro signo monetario, cuyo valor puede fluctuar de manera distinta a su

propia moneda. Esto implica que su inversión queda sujeta a pérdidas o ganancias de tipo de cambio”.

“Lo mismo es aplicable a la empresa que quiera exportar a ese mercado: sus clientes estudian sus cotizaciones, expresadas a un tipo determinado de cambio, el que puede fluctuar, haciéndolas más competitivas, o dejándolas fuera de mercado”.

“De ahí la importancia de conocer el régimen cambiario de un país: si es libre (determinado por el mercado) o es fijo, sujeto a la voluntad de la autoridad monetaria de ese país, o tiene un tipo “tutelado” o mixto, en que el tipo de cambio lo determina el mercado, pero la autoridad monetaria se reserva el derecho a intervenir”.

“Tan importante como saber lo anterior, es conocer la trayectoria de estabilidad / fluctuación y las expectativas de corto y mediano plazo del tipo de cambio”.

2.2.7 Inflación anual

“La estabilidad del nivel de precios es un indicador de los equilibrios económicos internos de un país, especialmente de las variables macroeconómicas”.

“Un grado de inflación significativamente superior a la inflación internacional implica que, tarde o temprano, eso se reflejará en el tipo de cambio de la moneda de ese país, con respecto a las monedas de referencia en el intercambio internacional y las consiguientes políticas de ajuste, lo que afecta a las expectativas de crecimiento futuro”.

2.2.8 Desempleo

“Un nivel de desempleo “alto” puede reflejar una incubación de presión social y política por cambios, ya sea en la legislación laboral, en el presupuesto público, etc., y en tanto este nivel no se normalice, existirá el riesgo de cambios. Un segundo motivo para considerar esta variable, es que, en situaciones de alto desempleo, los gobiernos pierden libertad y fuerza para implementar medidas de ajuste, tanto de carácter fiscal como monetario, en caso que haya un rebrote inflacionario”.

2.2.9 Ahorro / inversión

“Los niveles de ahorro interno son un buen indicador de la autonomía de un país para generar su propio crecimiento, o de su dependencia del ahorro externo. También puede indicar su capacidad de invertir parte de su ahorro en el exterior, diversificando el riesgo, aumentando la rentabilidad y por lo tanto, generando un círculo virtuoso de desarrollo”.

2.2.10 Balanza comercial bilateral

Implica “conocer el peso relativo del comercio exterior de nuestro país en el país bajo estudio”, por lo tanto, “muestra el camino recorrido y por recorrer, al momento de tomar decisiones”.

2.2.11 Distancia física, facilidades y costos de transporte

“Este factor se explica por sí solo, y es importante no sólo en términos absolutos, sino especialmente en términos relativos: se trata de evaluar la competitividad”.

“Hay que hacer la advertencia que el costo de transporte no necesariamente es consecuencia directa de la distancia física”.

2.2.12 Imagen de nuestro país, en el país bajo análisis

“El efecto imagen país es cualquier influencia, positiva o negativa, que el país de producción de un producto o servicio pueda tener sobre la conducta del consumidor extranjero y su proceso de elección”.

“En los países desarrollados, se tiende a confiar más en su propia producción, por sobre la importada, y existe en esos mismos países una actitud de desconfianza hacia productos / servicios originarios de países en desarrollo”. Estas tendencias se cree que se deben a “influencia de experiencias personales, flujos de información, formación de estereotipos, o fruto de campañas de marketing de determinados países”.

2.3 Incoterms 2000¹

Los Incoterms establecen reglas internacionales que permiten interpretar y solucionar los problemas derivados de un conocimiento impreciso de las prácticas comerciales utilizadas en los países del comprador y vendedor, según las Reglas Oficiales de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), para la interpretación de los términos comerciales INCOTERMS 2000.

Giaconi (2003:49) define los Incoterms como un “conjunto de términos que regulan la relación de responsabilidad entre vendedor y comprador y establecen para un lugar preciso, las gestiones, gastos y riesgos que cada una de las partes asume en cada cotización, según el término comercial que se indique”.

“Los Incoterms no forman parte de tratados Internacionales entre países, ni tampoco de las legislaciones de los países, sino que son términos convencionales a los cuales se acogen los agentes comerciales de todo el mundo, por lo tanto, en estricto rigor, no son obligatorios. Por su universalidad de uso, constituyen elementos válidos ante los tribunales de los distintos países”.

¹ Ver Anexo 1

III Objetivos y Metodología

3.1 Objetivo General

Prospectar el mercado Estadounidense para Proteáceas producidas en Chile.

3.2 Objetivos Específicos

- Caracterizar la Macroeconomía de Estados Unidos en sus aspectos económicos, político- legales y demográficos
- Describir el mercado Estadounidense para Proteáceas
- Determinar los requisitos de exportación exigidos a las Proteáceas en el mercado Estadounidense
- Describir logística de inserción para Proteáceas en el mercado Estadounidense
- Analizar los precios de Proteáceas producidas en Chile en el mercado Estadounidense (Philadelphia)

3.3 Metodología

Para llevar a cabo este estudio se realizó una investigación de tipo exploratoria debido a que no existen estudios previos orientados a satisfacer las necesidades de información requeridas para evaluar las posibilidades de exportar “Proteáceas” a EE.UU..

Kinnear y Taylor, 1998:124-129 argumenta que: “Un estudio exploratorio es apropiado cuando se presentan situaciones de reconocimiento y etapas iniciales del proceso de toma de decisiones. Este tipo de estudio está diseñado con el fin de obtener un análisis preliminar de la situación con un gasto mínimo de dinero y tiempo. Además se caracteriza por su flexibilidad, lo cual permite estar sensible ante cambios inesperados y el descubrimiento de información no identificada previamente”.

Este estudio se formuló principalmente con información secundaria, la cual se obtuvo principalmente de páginas de Internet y oficinas de gobierno tanto Chileno como Estadounidense, por ejemplo: ProChile, Fundación para la Innovación Agraria (FIA), Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), United States Department of Agriculture (USDA), etc.

Metodología según objetivo

- Caracterizar la Macroeconomía de Estados Unidos, en sus aspectos económicos, político- legales y demográficos

Para caracterizar la Macroeconomía Estadounidense, se analizaron variables económicas, comerciales y demográficas más relevantes al momento de comercializar un producto en un mercado externo. Se revisaron y estudiaron las variables económicas y comerciales para identificar el “Perfil de un país extranjero” (Giaconi 2003:34-43). Entre estas variables podemos mencionar: dimensión del país, tipo de cambio, PIB, desempleo, etc.

Esta información se obtuvo principalmente de fuentes secundarias como Internet y a través de páginas de gobierno tanto Estadounidense como Chileno.

- Describir el mercado Estadounidense para Proteáceas

Para realizar la descripción del mercado Estadounidense para Proteáceas, se usó como referencia la “Lista de Chequeo” de Narbona, se identificaron los principales productores, lugares de producción, volúmenes producidos, precios de las Proteáceas en el mercado, principales compradores, criterios de comercialización, además de los principales países productores y exportadores de esta flor de corte hacia EE.UU..

Esta información se obtuvo de fuentes secundarias como Internet, visitando páginas como el USDA, ProChile, entre otros, además de revistas y publicaciones Estadounidenses y Chilenas.

- Determinar los requisitos de exportación exigidos a las Proteáceas, en el mercado Estadounidense

Los requisitos de exportación exigidos a las Proteáceas, como estándares de calidad, envases, normas fitosanitarias, etc. se determinaron a través de organismos gubernamentales que trabajan con este tipo de información como el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) en Chile e Instituciones Agrícolas de gobierno de Estados Unidos, como por ejemplo el USDA.

- Determinar la logística de inserción de las Proteáceas en el mercado Estadounidense

La logística de inserción de las Proteáceas a Estados Unidos contempla la factibilidad de ingreso al mercado Estadounidense a través del aeropuerto de Miami y Nueva York, para luego acceder al mercado de Philadelphia.

Los Incoterms 2000, se utilizaron para determinar la responsabilidad y los costos de transporte de la mercancía involucrados, además de los costos en que se debe incurrir en la contratación de seguros (si se procede a hacerlo). Dichos costos se obtuvieron a través de fuentes tales como líneas aéreas (Lan Chile), con vuelos directos y continuado a Miami y Nueva York, compañías de transporte y compañías de seguros.

- Analizar los precios de Proteáceas producidas en Chile en el mercado Estadounidense

Para analizar los precios de Proteáceas producidas en Chile en el mercado Estadounidense, se investigaron los precios de esta flor de corte y follaje decorativo en los principales mercados mayoristas de EE.UU. (Seattle, San Francisco, Philadelphia y Chicago) para los años 2002 y primer trimestre del 2003, por medio de páginas de Internet e instituciones nacionales como la Fundación para la Innovación Agraria (FIA) y luego fueron comparados los precios del mercado mayorista de Philadelphia con los precios CIP Chilenos obtenidos mediante una elaboración propia con datos de la aerolínea Chilena Lan Chile. De esta forma se obtuvieron conclusiones para la posterior toma de decisiones sobre la viabilidad de exportar o no a este mercado.

IV Descripción general de Estados Unidos

Para el estudio de las Proteáceas cultivadas en Chile, se determinó prospectar el mercado Estadounidense, debido al atractivo y gran potencial de desarrollo que representa este mercado para el nuestro.

EE.UU. es una de las primeras y más ricas economías del mundo. En el año 2002 generó alrededor del 30% del PIB mundial, comparado con sólo el 0.2% que aportó nuestro país. El PIB per cápita de esta superpotencia (una de las medidas más tradicionales de bienestar de la población y uno de los indicadores más significativos de la competitividad de los países) es nueve veces el de Chile (PIB per cápita EE.UU. año 2002 fue US\$ 37.600, comparado con US\$ 4.262 de Chile en el mismo año, fuente: Banco Central de Chile).

Además, EE.UU. es el principal socio comercial de Chile, las exportaciones a este país durante los años 1997-2001 han aumentado un 25%, según ProChile. Cabe destacar que "el valor medio exportado por PYMES² Chilenas a EE.UU. es superior al monto medio exportado por estas empresas al mundo (las exportaciones de las PYMES al mundo, durante este periodo, crecieron un 10.7%, mientras que los envíos a EE.UU. crecieron un 26.4%). En consecuencia y en términos relativos para las PYMES el mercado Estadounidense resulta más atractivo que el mercado mundial en general" (apunte Gerencia Internacional América del Norte de la Subdirección Internacional de ProChile (2003). TLC Chile – Estados Unidos: Oportunidades para las PYMES exportadoras).

Sin dudas, el TLC firmado con EE.UU. es otra oportunidad que se le presenta a Chile, debido a las ventajas para la exportación y los beneficios económicos y sociales que implica. La principal ganancia de nuestro país con este TLC en cuanto al tema de floricultura, es la eliminación del arancel pagado por la internación de este producto en EE.UU. que hasta el año 2002 era de 6.4%, por lo tanto, nuestro país una vez iniciado el TLC, el 1 de Enero del 2004, presentará ventajas comparativas, alcanzando menores precios, en comparación a los otros países productores de Proteáceas como Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica, que al no contar con acuerdos comerciales con EE.UU. deben pagar cuotas y aranceles de 4% para ingresar con sus productos a este mercado, según United States International Trade Commission.

² PYME: Pequeña y mediana empresa

Por otro lado, EE.UU. es el segundo mayor importador de flores del mundo, después de Alemania y es el mercado más grande de flores del mundo, con una producción doméstica de US\$ 551 millones (apunte Gerencia Internacional América del Norte de la Subdirección Internacional de ProChile (2003). TLC Chile – Estados Unidos: Oportunidades para las PYMES exportadoras).

A continuación se presenta un cuadro del Intercambio Comercial entre Chile y EE.UU. entre los años 2000 y 2002, según apunte “Gerencia Internacional América del Norte de la Subdirección Internacional de ProChile (2003). TLC Chile – Estados Unidos: Oportunidades para las Pymes exportadoras”.

Cuadro 4.1: Intercambio Comercial Chile - EE.UU. (en millones US\$)

	2000	2001	2002	01/02
Exportaciones	3.269	3.495	3.781	8.2%
Importaciones	3.460	3.118	2.612	- 16.2%
Total	6.729	6.613	6.393	- 3.3%
Bza. Comercial	- 191	377	1.169	124%

Fuente: ProChile (2003)

4.1 Dimensión del país

Para describir este punto, se presentan las principales características de EE.UU. en sus aspectos económicos y demográficos. La información fue obtenida a través de U.S. Census Bureau, Census 2000 como del apunte Gerencia Internacional América del Norte de la Subdirección Internacional de ProChile (2003). TLC Chile – Estados Unidos: Oportunidades para las PYMES exportadoras.

4.1.1 Aspectos demográficos

Hasta Julio del año 2003, la población estimada de Estados Unidos asciende a 290.342.554 millones de habitantes, de los cuales el 77.1% corresponde a blancos, 12.4%

hispanos, 12.9% negros, 4.2% corresponde a asiáticos y un 0.7% otros. Según U.S. Census Bureau, Census 2000.

En cuadro 4.2 que se presenta a continuación, se observa que la población Estadounidense está compuesta mayoritariamente por individuos entre 15 a 64 años, lo que corresponde a un 66.7% del total de la población, siendo 96.628.469 hombres y 97.061.559 mujeres. Le siguen los habitantes entre 0 y 14 años, los que representan el 20.9% del total de la población, de los cuales 31.098.473 son hombres y 29.675.473 mujeres, por último, se encuentran los individuos mayores de 65 años, siendo 14.888.185 hombres y 20.990.156 mujeres.

En Estados Unidos la tasa de crecimiento de la población es 0.92% anual.

Cuadro 4.2: Distribución Etárea

Edad (años)	Millones Habitantes	Porcentaje (%)
0-14	60.774.185	20.9
15-64	193.609.028	66.7
65 y más	35.878.341	12.4

Fuente: CIA³

4.1.2 Aspectos Económicos

- Renta nacional (PIB año 2002)

US\$ 10,588.8 miles de millones

- Renta per Cápita (año 2002)

US\$ 37.600

A continuación, en el cuadro 4.3 se presentan los principales indicadores económicos de EE.UU. entre los años 2001 y estimaciones del primer trimestre del 2003.

³ CIA: Central Intelligence Agency (www.odci.gov/cia)

Se presentan datos como porcentaje de crecimiento del PIB, inflación, desempleo, entre otras variables. La información fue obtenida del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Luego en cuadro 4.4 se presenta la tasa de cambio con respecto al dólar de diversos países, entre los que se encuentran la Unión Europea y Chile. Dicha información fue elaborada con datos del Banco Central de Chile.

Cuadro 4.3: Principales indicadores económicos de EE.UU.

Indicadores Económicos	2001	2002	2003
Crecimiento del PIB (%)	0.3	2.5	1.9
Inflación Anual (promedio en %)	2.8	1.5	3.0
Tasa de Desempleo (%)	4.8	5.8	6.2
IPC (promedio)	112.88	114.66	116.64

Fuente: U.S. Department of Commerce/Bureau of Economic Analysis

Cuadro 4.4: Tasa de Cambio con respecto a Dólar

Moneda por USA	1999	2000	2001	2002
Libra Británica	0.6180	0.6596	0.6944	0.6661
Dólar Canadiense	1.4857	1.4851	1.5488	1.5693
Yen Japonés	113.91	107.77	121.53	125.39
Euro	0.93863	1.08540	1.1175	1.0626
Peso Chileno	530.44	574.32	674.34	709.51

Fuente: Adaptado de Banco Central de Chile

4.2 Grado de Apertura Comercial

Según datos de CIA (www.odci.gov/cia/publications, consultado 11 Agosto 2003) los principales productos exportados por EE.UU. son: equipos industriales y materias primas, bienes de capital, automóviles, bienes de consumo y productos agrícolas.

Los principales socios comerciales para la exportación de EE.UU. son Canadá (22.4%), México (13.9%), Japón (7.9%), Reino Unido (5.6%), Alemania (4.1%) y Francia.

Estados Unidos importa más de US\$ 900.000 millones de dólares al año, según datos del U.S. Census Bureau Foreign Trade Division (www.census.gov/foreign-

trade/www/index.html, consultado 10 Agosto 2003) y US\$ 180.000 millones en servicios. La mayor parte de las importaciones que realiza este país es adquirida por empresas mayoristas que escogen productos terminados provenientes de una amplia gama de suministradores como proveedores, intermediarios o directamente de fabricantes extranjeros. Otro número importante de empresas contrata la fabricación de productos en algún país con menores costos de producción y mano de obra. Otro lugar relevante lo ocupan las empresas subsidiarias, cuyo valor en comercio exterior equivale al 46% de las importaciones de EE.UU. y a un tercio de las exportaciones.

Entre los principales productos importados por EE.UU. se encuentran: petróleo crudo y productos refinados de petróleo, materias primas industriales, alimentos y bebidas. Los principales socios comerciales son Canadá (19%), México (11.5%), Japón (11.1%), China (8.9%), Alemania (5.2%), Reino Unido y Taiwan.

Como se puede apreciar los principales socios comerciales de Estados Unidos son Canadá y México, los dos integrantes del NAFTA.

4.3 Régimen Arancelario y barreras al comercio exterior

4.3.1 Régimen general de importaciones

Estados Unidos posee el Servicio de Aduanas como agencia responsable del cobro de aranceles a las importaciones. Sus principales funciones consisten en imponer y recaudar todos los derechos, impuestos y gravámenes sobre la mercancía importada, velar por el cumplimiento de las leyes aduaneras, administrar tratados, combatir el contrabando y fraude al Fisco, además de implementar reglamentos de organismos federales en los puertos de entrada y a lo largo de las fronteras terrestres y marítimas de los EE.UU..

Todas las mercancías importadas en los Estados Unidos están sujetas o exentas al pago de aranceles según el Arancel Armonizado de los Estados Unidos "Harmonized Tariff Schedule of the United States" (HTSUS). El monto del arancel o derecho depende del producto y del estatus comercial vigente entre Estados Unidos y el país involucrado. La mayoría de los bienes se grava bajo el nombre de Nación Más Favorecida (NMF).

Existen tres tipos de aranceles que pagan los bienes:

- a) Ad-valorem rate: es el tipo de arancel más usado y corresponde a un porcentaje del valor de la mercancía.
- b) Specific rate (arancel específico): Es un monto específico a pagar por unidad o peso.
- c) Comound rate (arancel compuesto): es una combinación de los anteriores tipos de aranceles.

También existen regímenes aduaneros preferenciales dependiendo del producto y país de origen, como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y otras negociaciones regionales que favorecen solo a los países involucrados en la negociación, como NAFTA, acuerdos bilaterales, regionales, entre otros.

En EE.UU. la base imponible es el valor de Aduana a diferencia de muchos países en los que la base imponible para el calculo de los derechos de importación es el valor Costo, Seguro y Flete de la mercancía (CIF).

4.4 Política comercial y de importación de EE.UU.

Estados Unidos posee una política comercial abierta, de competencia transparente y en general, con bajos niveles de protección arancelario (según datos de ProChile, un promedio ponderado de 6.4%). Sin embargo, para beneficio de nuestro país, el arancel promedio ponderado es menor, debido a que Chile goza del SGP pero sólo en un reducido número de productos. Sin embargo, como es una preferencia unilateral, es Estados Unidos el que tiene la facultad de aumentarlo, mantenerlo o retirarlo. El objetivo de este instrumento es ayudar a los países en vías de desarrollo a aumentar sus envíos al exterior, aumentar el crecimiento económico por medio del desarrollo de sus exportaciones y promover su industrialización.

En el caso de las flores y capullos frescos, éstos tenían un arancel de un 6.4% en el año 2002, según ProChile, con un SGP equivalente a 100 % y una desgravación inmediata con el TLC firmado entre Chile y EE.UU..

Otra política comercial implementada por EE.UU. es el Escalonamiento Arancelario, se refiere a que en la medida que los productos posean un mayor valor agregado, suele existir un aumento relativo del nivel arancelario. Con esta política los

productos agroindustriales, como conservas, jugos de frutas y hortalizas son los más afectados.

4.5 Instrumentos de defensa comercial

Estados Unidos utiliza varios instrumentos de defensa comercial, como derechos anti-dumping y derechos compensatorios, que proveen protección a los productos nacionales. El objetivo de estas medidas es asegurar que las condiciones del mercado sean justas. Estas leyes son implementadas por agencias gubernamentales y están sujetas a revisiones judiciales.

Los derechos anti-dumping son aplicables a los productos importados que son vendidos en EE.UU. a un precio menor al precio vendido en el mercado de origen del importador, o cuando éste no está disponible a un valor justo de mercado (precio estimado).

Los derechos compensatorios son impuestos para contrarrestar el efecto de las subvenciones otorgadas por los gobiernos a las mercancías exportadas a los EE.UU.. Estas subvenciones permiten que el precio de venta de la mercancía resulte artificialmente menor al costo de producción.

4.6 Acuerdos Internacionales de EE.UU.

Los principales acuerdos internacionales que posee Estados Unidos son:

- Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA)

Incluye a Canadá y México, este tratado fue firmado el 12 de Agosto de 1992 y tiene por objetivo otorgarse mutuas preferencias arancelarias o eliminar los aranceles para promover el comercio y mejorar las condiciones y derechos laborales entre estos tres países.

- Tratado de Libre Comercio Chile - Estados Unidos

Chile y Estados Unidos firmaron este tratado el 06 de Junio del año 2003. Se pondrá en vigencia el 1 de Enero del año 2004.

El efecto esperado con este tratado es principalmente un beneficio en rebajas arancelarias, lo que permitirá enfrentar precios más competitivos facilitando la apropiación de nichos de mercado cada vez mayores en EE.UU., un incremento en las exportaciones nacionales, mayor inversión, profundización en el mercado de capitales, alianzas empresariales entre Chile, EE.UU. y terceros mercados, conectividad a la economía global, etcétera. En cuanto a las exportaciones, existirán nichos para nuevas exportaciones agrícolas, agroindustriales, industriales y textil, la eliminación del escalonamiento arancelario, menores costos en fletes y seguros, soluciones a controversias, entre otros beneficios.

En términos de rebaja arancelaria a los productos importados desde EE.UU., el TLC permite también tener acceso a bienes de capital e intermedios a menores costos, lo que permitirá un mejor acceso a tecnologías de punta para nuestro país.

Un 95% de los productos (85% de los montos) exportados por Chile a EE.UU. gozarán de desgravación inmediata. Un 86% de los productos agrícolas también gozarán de este beneficio inmediatamente, un 9.1% de lo hará en un plazo máximo de 4 a 8 años. Sólo el 4.9% de los productos agrícolas exportados se desgravarán en un plazo máximo de 10 a 12 años, según ProChile.

"El TLC con EE.UU. mejorará las expectativas de inversión (para empresas extranjeras, Norteamericanas y Chilenas), permitirá aumentar las alianzas estratégicas, se desarrollarán nuevos proyectos empresariales orientados a satisfacer las necesidades del mercado Estadounidense y de un mundo globalizado y aumentarán nuestras exportaciones junto a todo el beneficio económico social ligado a este concepto" (Lagos, 2003).

- Otros Acuerdos Comerciales

EE.UU. posee otros Tratados de Libre Comercio con Jordania, Israel y Singapur, los cuales presentan similares características.

V Mercado Estadounidense de Proteáceas

En este capítulo se detallan características del mercado Estadounidense de Proteáceas. Para caracterizar dicho mercado, se identificaron diversos puntos importantes de la floricultura Estadounidense en general, para luego describir el mercado de Proteáceas propiamente tal.

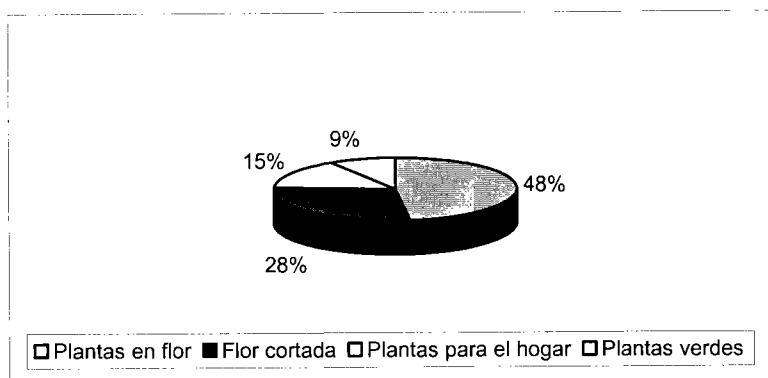
5.1 Mercado Estadounidense de flores de corte

El mercado florícola de EE.UU. es uno de los más grande del mundo con US\$ 13 mil millones al año, aproximadamente el 60% del consumo doméstico de flores de corte es importado desde países Sudamericanos.

Los Estadounidenses gastan en flores de corte anualmente US\$ 30 en promedio por habitante, (Fuente: ProChile, Análisis del sector bulbos para flores y Estudio de mercado de las flores de corte, Marzo 2002).

Los principales productos comprados como se puede observar en el gráfico son: plantas en flor, flores de corte, plantas para el hogar y plantas verdes.

Gráfico 5.1: Productos de consumo en el mercado Estadounidense

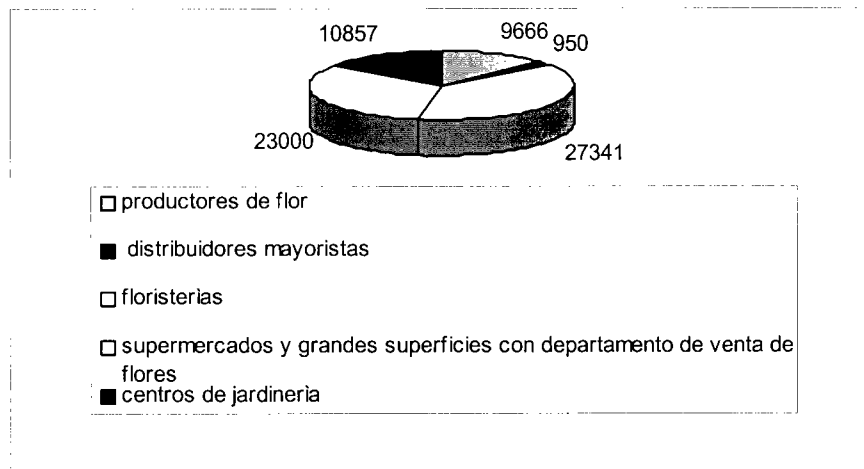


Fuente: ProChile, Análisis del sector de Bulbos para flores y Estudio de mercado de flores de corte, Marzo de 2002.

El consumo de flores de corte en EE.UU. se realiza principalmente en fechas en las cuales se conmemora algún suceso importante, como por ejemplo: Navidad (30%), Día de la Madre (23%), San Valentín (21%), Pascua de Resurrección / Passover (fiesta Judía) (15%), Día de Gracias (4%) y Otros (7%), (Ver anexo 2, cuadro 1).

La industria florícola en Estados Unidos se encuentra compuesta por diversos agentes que participan en el rubro, entre los cuales encontramos: productores de flor, distribuidores mayoristas, floristerías, supermercados y grandes superficies (tiendas de departamentos) con venta de flores y centros de jardinería. En el siguiente gráfico se puede observar el número de agentes que componen cada sector.

Gráfico 5.2: Agentes del rubro florícola en EE.UU.



Fuente: ProChile, Análisis del sector de Bulbos para flores y Estudio de mercado de flores de corte, Marzo de 2002.

5.2 Mercado de Proteáceas

Con el fin de dimensionar la importancia de las Proteáceas en el mercado Estadounidense, se puede indicar que la industria de flores de EE.UU., es de US\$ 13 mil millones al año aproximadamente, cerca del 10% de éstas ventas corresponde a flores tropicales, lo cual equivale a US\$ 1.3 millones por año, de estos el 35% corresponde a Proteas, es decir US\$ 460 millones al año.

En cuanto a la producción de Proteáceas en EE.UU., actualmente se tienen 500 hectáreas de cultivo, las cuales se encuentran distribuidas en California y Hawaii, debido a que en estos lugares se encuentran las condiciones apropiadas para el crecimiento de dichas especies. También existen plantaciones en la Baja Península, al norte de San Francisco.

A continuación se presenta en detalle las características de los consumidores, los criterios de comercialización, precios de mercado de las Proteáceas, entre otros datos.

- Buenas condiciones de duración con manutención de color y atractivas para el mercado

5.2.3 Importaciones de EE.UU.

Las importaciones de EE.UU. para el consumo de flores de corte pertenecientes al código 0603.90.0000, según el Sistema Armonizado y entre las cuales se encuentran las Proteáceas, se pueden apreciar en los cuadros 5.1 y 5.2.

Debido a las escasas cantidades transadas a nivel internacional, las Proteáceas aún no cuentan con un código específico.

Cuadro 5.1: Importaciones Estadounidenses para el mes de Diciembre de 2002 y el acumulado del año, código 0603.90.0000

	Diciembre de 2002	2002, Diciembre incluido
	Valor (miles de dólares)	Valor (miles de dólares)
Total del Mundo	1.301	12.163
Argentina	5	11
Australia	0	36
Brasil	0	56
Canadá	22	459
Chile	0	8
China	166	1.012
Colombia	23	107
Costa Rica	0	20
Rep. Dominicana	2	135
Ecuador	0	7
Egipto	27	142
Rep. Federal de Alemania	0	57
Francia	58	205
Guatemala	0	61
Hong Kong	3	8
India	26	725
Israel	16	541
Italia	13	59
Kenia	5	98

Continuación cuadro 5.1: Importaciones Estadounidenses para el mes de Diciembre de 2002 y el acumulado del año, código 0603.90.0000

	Diciembre de 2002	2002, Diciembre incluido
	Valor (miles de dólares)	Valor (miles de dólares)
México	751	6.853
Marruecos	0	14
Países Bajos	64	355
Nueva Zelanda	0	13
Nigeria	0	18
Pakistán	0	22
Polonia	0	81
Senegal	0	48
Sudáfrica	11	224
España	30	87
Sri Lanka	33	452
Tailandia	47	209
Reino Unido	0	40

Fuente: Adaptado de www.Ita.doc.gov/td/industry/otea/Trade-Detail

Cuadro 5.2: Importaciones Estadounidenses para el año 2003, se presenta Julio y el total acumulado hasta dicho mes, es decir desde Enero a Julio de 2003, código 0603.90.0000

	Julio de 2003	2003, Julio incluido
	Valor (miles de dólares)	Valor (miles de dólares)
Total del Mundo	785	5.594
Albania	0	4
Australia	11	34
Brasil	4	15
Canadá	8	183
Chile	22	22
China	104	787
Colombia	7	36
Costa Rica	0	3
Rep. Dominicana	0	16
Ecuador	0	16
Egipto	0	55
Francia	3	133
Guatemala	0	13
India	32	160

Continuación cuadro 5.2: Importaciones Estadounidenses para el año 2003, se presenta Julio y el total acumulado hasta dicho mes, es decir desde Enero a Julio de 2003, código 0603.90.0000

	Julio de 2003	2003, Julio incluido
	Valor (miles de dólares)	Valor (miles de dólares)
Indonesia	0	4
Israel	2	142
Italia	13	81
Kenia	35	91
Corea del Sur	0	3
México	502	2.821
Países Bajos	14	128
Nigeria	0	87
Pakistán	11	36
Filipinas	0	10
Senegal	0	5
Sudáfrica	0	111
España	0	9
Sri Lanka	0	269
Tailandia	16	315
Reino Unido	0	3

Fuente: Adaptado de www.Ita.doc.gov/td/industry/otea/Trade-Detail

5.2.4 Países exportadores de Proteáceas a EE.UU.

Entre los países exportadores que proveen el mercado Estadounidense de Proteáceas, se encuentran Nueva Zelanda, Australia y Sudáfrica.

5.2.4.1 Nueva Zelanda

El cultivo de Proteáceas en Nueva Zelanda se realiza en la Bahía de Planty, South Auckland, Tannaki y Horowhenua principalmente.

Entre las especies cultivadas se encuentran los géneros Protea, Leucospermum, Leucadendron, Waratah, Telopea y otros follajes en general.

Es importante destacar que los productores de Proteáceas se han agrupado conjuntamente en la "Asociación de Cultivadores de Protea de Nueva Zelanda" (NZPFGA).

Está compuesta por 80 miembros, los cuales poseen en total 200 hectáreas de producción estimadas.

Los productores de Nueva Zelanda exportan a mercados como Japón, otros países Asiáticos, EE.UU. y Europa.

Las exportaciones de Proteáceas en la temporada 2001/2002 sumaron un total de un millón de tallos, lo que corresponde a un 25% menos que durante la anterior temporada, (www.florvertical.com, acceso 10 de Agosto de 2003). Ésta es una reducción significativa provocada por condiciones climáticas adversas y el débil crecimiento económico del mercado. Se espera que para la temporada 2002/2003 los volúmenes exportados aumenten, regresando a niveles comparables de años anteriores (entre 1.2 y 1.5 millones de tallos).

5.2.4.2 Australia

Australia produce una serie de flores y follajes nativos y exóticos, entre los cuales encontramos a las Proteáceas, con un área de cultivo aproximada de 1.230 hectáreas. Entre las Proteáceas cultivadas para la exportación encontramos: Banksia, Leucadendron y Protea.

La apreciación de las Proteáceas en Australia es relativamente nueva. El material vegetal se produjo a partir de la flora silvestre existente.

Las plantaciones de los cultivos de Proteáceas se ubican principalmente en Nueva Gales del Sur y Victoria, con aproximadamente 1.000 hectáreas de cultivos. Al Oeste de Australia, existen 230 hectáreas adicionales de producción de Proteáceas, las cuales cuentan con 63 productores de Proteas.

Los principales mercados de exportación de flores de corte y follaje decorativo de Proteáceas son, por orden de importancia, Japón, Europa y como mercado secundario Estados Unidos. Las exportaciones de flores de corte en el año 2001 a Estados Unidos fueron 984,23 toneladas (22% del total de flores exportadas por Australia), de las cuales el 8% correspondiendo a Proteáceas (78,7384 Ton), según www.agric.wa.gov.au.

Las principales especies cultivadas en Australia son: Banksia, Telopea (Waratah), Grevillea y Dryandra, Protea, Leucadendron y Leucospermum.

Los cultivadores de Leucospermum en Australia, se distribuyen según el comercio australiano Occidental y las regiones comerciales. En Goldfields-Esperance existe un cultivador, en Oeste del Sur 19 cultivadores, Gran meridional uno, Wheatbelt 4, Cascara 6 y 7 cultivadores en Perth. Cabe destacar que la producción potencial estimada de Leucospermum en 1999 era de 1.2 millones de vástagos, consistentes principalmente en tres variaciones de color: anaranjado (473.000 vástagos), amarillo (255.000 vástagos), rojo (427.000), otro (87.000).

A continuación se presenta un cuadro resumen de las especies Leucadendron y Protea cultivadas en Australia para Enero de 1999.

Cuadro 5.3: Resumen Especie Leucospermum Australia

Leucadendron	
Nº total cultivadores	38
Nº total de plantas	30.755
Área total de plantaciones (hectáreas)	30
Protea	
Nº total cultivadores	50
Nº total de plantas	65.360
Área total de plantaciones (hectáreas)	69

Fuente: www.agric.wa.gov.au

La producción potencial estimada de cultivos de Protea para el año 1999 era de 1.3 millones de vástagos. A continuación en el cuadro 5.4 se detalla la producción anual estimada de Protea según variedad.

Cuadro 5.4: Producción Anual Protea estimada año 1999

Variedad	Producción anual estimada
P. cynaroides e híbridos	136.000
P. magnifica e híbridos	92.000
P. 'Pink Ice'	518.000
P. neriifolia e híbridos	279.000
Otros	250.000
Total:	1.275.000

Fuente: www.agric.wa.gov.au

5.2.4.3 Sudáfrica

La familia Proteácea es uno de los principales componentes de la vegetación del Sur Oeste de la región del Cabo, Sudáfrica, la cual es denominada "Fynbos". Cabe destacar que la flor de corte *Protea cynaroides* es la flor nacional de este país.

Sudáfrica es el principal productor de Proteáceas, posee 1.441 hectáreas de plantación para comercialización aproximadamente y 4.236 hectáreas en total de Proteáceas, de las cuales 2.795 corresponde a plantas en su ambiente silvestre (no fueron plantadas).

Durante los últimos años los cultivadores de Sudafricanos han buscado seleccionar y mejorar la producción de las plantas con el fin de obtener un producto de mayor valor en el mercado. Para ésto los principales productores Sudafricanos se agruparon en 1976 para formar la Asociación Sudafricana de Productores y Exportadores de Proteas (SAPPEX), la cual tiene como Misión "desarrollar la flora indígena y asegurar la producción y comercialización eficaz y contribuir a la creación y prosperidad de trabajo en África del Sur, sin agotar los recursos naturales". Esta asociación cubre el género *Protea* y otras plantas indígenas llamadas Cape Greens.

En Sudáfrica se encuentra el único banco genético de Proteáceas en el mundo (*Proteaceae* Genebank), el cual está situado en el Oeste del Cape Floral Kingdom.

La flora nativa del Reino Floral del Cabo, es excepcionalmente rica y variada, por lo cual presenta significativas oportunidades para el desarrollo de nuevas líneas de producción, otorgando ventajas a productores y exportadores Sudafricanos, los cuales pueden acceder a nuevos nichos de mercado.

Las especies nativas más comunes cultivadas en la industria florícola Sudafricana son: *Protea compacta*, *P. grandiceps*, *P. laurifolia*, *P. magnifica*, *P. neriifolia*, *P. obstusifolia*. De la especie *Leucadendron*: *L. coniferum*, *L. laureolum*, *L. muirii*, *L. nervosum*, *L. platyspermum* y de la especie *Leucospermum*: *L. truncatum*.

Las flores de corte *Protea* producidas en Sudáfrica son exportadas a Europa e Islas Británicas principalmente, siendo Alemania el principal país comprador. Se ha tratado de introducir flores de corte y follaje decorativo a EE.UU., pero este país con sus estrictos mecanismos de regulación fitosanitario, ha detectado la presencia de insectos y enfermedades en las flores, lo que ha dificultado las exportaciones, además presenta altos aranceles a los productos florícolas.

El producto es comercializado como flor de corte, follaje decorativo o como flor seca. Sin embargo, no se alcanzan altos precios en el mercado.

5.2.5 Producción de Proteáceas en Estados Unidos

La producción de Proteáceas en EE. UU., como se señala anteriormente, se realiza en Hawaii y California, las cuales suman un total aproximado de 500 Hectáreas.

Los cultivadores de Proteáceas de Hawaii y California, están asociados a la Asociación Internacional de Proteas (IPA).

A continuación se presenta en detalle cada una de éstas áreas de producción, con sus respectivas superficies cultivadas y volúmenes de producción, entre otros datos.

5.2.5.1 Hawaii

El cultivo de flores en Hawaii ha experimentado un notable crecimiento en los últimos años, este crecimiento se ve reflejado en las ventas, las cuales alcanzaron un récord de USD\$ 92 millones en el año 2002. Sin embargo, las ventas de flores de corte bajaron a

USDS\$ 12.9 millones, un 12% menos respecto al año 2000, según Hawaii Flowers & Nursery Products, Annual Summary, Junio 2003. National Agricultural Statistics Service (NASS).

Hawaii produce el 3% aproximadamente de la producción Estadounidense de flores. Entre los diez principales cultivos de Hawaii, encontramos: Palmas, Anthuriums, Rosas y Proteas, las cuales se encuentran ubicadas en el lugar número diez del ranking con una producción avaluada en US\$ 1.177.000 en el año 2001 y US\$ 1.050.000 en el año 2002.

La producción de Proteáceas en Hawaii se ha desarrollado principalmente en suelos volcánicos en el volcán inactivo Haleakala en Maui, debido a que la lava es prácticamente el único medio disponible en la isla para el cultivo de las Proteáceas, además existen cultivos en Waimea, en Kona, Glenwood, Paho, Aldea del Volcán y Paauilo.

Las granjas de Hawaii abastecen a los 50 estados de Estados Unidos con su producción de Proteáceas. Las ventas de Proteáceas realizadas a otros estados por Hawaii en el año 2000 alcanzaron valores de US\$ 1.930.000.

Hawaii, a diferencia de California, presenta ventajas comparativas en cuanto a la pureza de sus aguas, aire y buen clima, según Parvin et al.(1973) "las producciones pueden ser más uniformes y programables en el tiempo".

La comercialización de las flores de corte y follaje decorativo de Proteas es a través de una cooperativa de cultivadores de Protea (Protea Growers Association of Hawaii, la cual posee 35 miembros), o por firmas individuales que venden sus flores en el continente y en la misma isla a través de canales minoristas, según lo afirmado por Salinger (1991).

Las principales especies cultivadas en Hawaii son *Leucospermum*, *Leucadendron* y *Protea*. En el año 2002, el área ocupada para la producción de Proteáceas en Hawaii fue de 71 hectáreas aproximadamente, según IPA Journal 2002.

A continuación se presenta un cuadro resumen con las principales especies y variedades de la familia Proteácea cultivadas en Hawaii. La información presentada fue obtenida mediante conversaciones con Lonnie Hardesty, asistente encargada de Proteas de Hawaii (www.proteasofhawaii.com).

Cuadro 5.5: Principales especies de la familia Proteácea Cultivadas en Hawaii

Especie	Variedad
Protea	aristata
	compacta (prince)
	coronata
	cynaroides (king)
	eximia (duchess)
	grandiceps (princess)
	lacticolor
	lepidocarpodendron (black mink)
	longifolia (ermine tail)
	magnifica (queen)
	neriifolia (pink or white mink)
	obtusifolia (red baron)
	'Pink Ice'
	repens (sugarbush)
	speciosa (mint julip).
Leucadendron	argenteum (silvertree)
	'Safari Sunset'
Leucospermum	pincushions
Banksia	ashbyi
	baxteri (summer lime)
	burdetti
	coccinea (scarlet)
	prionotes
	menziesii

Fuente: www.proteasofhawaii.com

Como se puede apreciar en el cuadro que se presenta a continuación, el número de granjas con ventas, ha ido descendiendo a partir del año 1999. En el año 2001 sólo 26 granjas obtuvieron ventas, 1.278.000 unidades, las cuales fueron valoradas en US\$ 1.122.000.

Cuadro 5.6: N° de granjas, Áreas de Producción, Cantidad vendida y valor de las ventas de Proteáceas en Hawaii

Año	N° Granjas con ventas	Área de producción (Hectáreas)	Cantidad vendida (miles tallos)	Valor de las ventas (miles de dólares)
1996	31	65.96	1.772	1.233
1997	30	52.24	1.353	1.160
1998	28	75.29	2.996	1.738
1999	33	77.53	2.518	1.677
2000	25	NA ¹	1.915	1.392
2001	26	NA ¹	1.278	1.122

Fuente: Adaptado de Hawaii Agricultural Statistics Service

¹: No disponible

5.2.5.2 California

California es el principal productor de flores de los EE.UU., se cultivan aproximadamente 300 especies de flores y su producción equivale al 65% del total de la producción del país.

Los micro climas que posee California le permiten contar con producción durante todo el año, lo cual favorece el cultivo de flores de corte como: Hydrangeas, Gardenias, Lisianthus y Proteas.

Los cultivos de Proteáceas en California se encuentran preferentemente en la franja costera o en las cadenas montañosas desde la ciudad de San Diego hacia el norte.

El estado de California presenta condiciones climáticas convenientes para su cultivo, según Salinger (1991), quien además señala la existencia de canales organizados de comercialización a través de mayoristas, minoristas o venta directa en florerías. Sin embargo, los suelos de California presentan mal drenaje interno, por lo cual es más factible la presencia de hongos, según lo citado por Perry (1987).

En California, los cultivadores de Proteáceas están agrupados en la Asociación Protea de California (California Protea Association), cuyo presidente actual es Ben Gill. Se cultivan los géneros Banksia, Protea, Leucadendron y Leucospermum, que en total hacen

405 hectáreas de producción, de las cuales 44,15 ha corresponden a Banksia, 56,7 ha a Leucadendron, 59,13 ha a Leucospermum y 245,025 ha destinadas al cultivo de Protea.

Cuadro 5.7: Principales especies de la familia Proteácea cultivadas en California

Especie	Variedad
Híbridos de Protea	'Susara'
	'Andrea'
	'Pink Duke'
	'Brenda'
	'Pink Ice'
	'Red Baron'
Protea	laurifolia silver mink
	obtusifolia jester
	neriifolia pink mink
	neriifolia white mink
	repens pink
Leucadendron	'Safari Sunset'
	'Silvan Red'
	argenteum
	eucaliptifolium
	'Pisa'
	'Inca Gold'
	laureolum
Banksia	prionotes
	menziesii
	victoria
	speciosa
	integrifolia

Fuente: www.californiaprotea.com

En el cuadro 5.8, se muestra el número de hectáreas destinadas al cultivo de cada variedad de Proteácea producida en California para el año 2002. Dicha información fue obtenida de IPA Journal (Report on the 11th IPA Conference and 6th IPGH Symposium Hawaii 2002).

Cuadro 5.8: Superficie de producción de Proteáceas en California, EE.UU.

Protea	Hectáreas
compacta	0,1215
cynaroides	30,1401
eximia	9,4851
grandiceps	0,1215
magnifica	11,2712
neriifolia	49,0000
obusifolia	21,5622
'Pink Ice'	46,0647
miscellaneous	36,7538
Otras	40,5000
Total:	245,02
Leucadendron	Hectáreas
argenteum	3,8556
discolor	6,4071
elemense	3,2886
laureolum	5,3298
salignum	6,0102
'Safari Sunset'	20,6388
miscellaneous	11,1699
Total:	56,7
Leucospermum	Hectáreas
'Catherinae'	2,3652
'Veldfire'	4,7912
'Scarlet Ribbon'	5,8523
'Tango'	5,9130
'High Gold'	4,4348
'Flame Giant'	4,4348
linerane	3,2522
cordifolium	28,0868
Total:	59,13

Fuente: IPA Journal 2002

Continuación cuadro 5.8: Superficie de producción de Proteáceas en California, EE.UU.

Banksia	Nº Hectáreas
ashbyi	6,3140
baxteri	0,8829
integrifolia	7,2860
menzesii	0,8829
occidentalis	0,6197
speciosa	5,9616
prionotes	3,9731
miscellaneous	18,2331
Total:	44,15

Fuente : IPA Journal 2002

5.2.6 Precios de mercado de las Proteáceas

Los precios que se detallarán a continuación, corresponden a los precios transados entre Abril de 2002 a Marzo de 2003, en los mercados mayorista de Chicago, Philadelphia, Seattle y San Francisco, en los Estados Unidos.

5.2.6.1 Mercado Mayorista de Chicago

Las especies que se transan en este mercado son Protea y Leucospermum. Entre las variedades de Proteas encontramos: Protea “king” (cynaroides), Protea “queen” (magnifica) y “pink ming”.

En este mercado se comercializan especies provenientes de diversos lugares, entre los cuales se encuentra California.

Los precios de las Proteáceas dependen de la variedad, lugar de procedencia y época del año en que se comercializa.

Para el caso de Protea, el cultivar que alcanza un mayor valor es Protea “queen”, cuyo precio es US\$ 7 por vara floral en el periodo de Abril 2002 a Marzo de 2003. En el caso de los Leucospermum, la variedad comercializada no se especifica, pero se puede observar un mayor precio en Leucospermum provenientes de California, los precios

fluctúan entre US\$ 1.5 y US\$ 2.25 en los meses de Abril y la primera quincena de Julio del 2002. A partir de la segunda quincena de Julio de este mismo año, los precios oscilaron entre US\$ 1.85 y US\$ 1.95.

Los *Leucospermum* provenientes de Holanda (los cuales son producidos en otro país y reexportados por Holanda), comienzan a comercializarse en Octubre en el año 2002. Su precio se mantuvo constante durante todo el periodo (Octubre de 2002 a Marzo de 2003).

5.2.6.2 Mercado Mayorista de Seattle

En este mercado se comercializan especies provenientes de Hawaii y California. Se transan diversas variedades de *Protea* y es *Protea* “king” la que presenta mayores precios, alcanzando el máximo entre Diciembre de 2002 y Marzo de 2003, a un valor de US\$ 8 por vara floral. El precio mínimo se obtuvo en Abril de 2002 a US\$ 4.5 por vara floral.

En el caso de *Leucadendron*, la variedad transada es ‘Safari Sunset’ (originaria de California), alcanza su precio más alto en Febrero de 2003, a US\$ 0.925 por vara floral y valor más bajo en Octubre de 2002 a US\$ 0.6 por vara floral.

Los *Leucospermum* comercializados en este mercado provienen de California y Hawaii. Alcanzan precios más altos entre Febrero y Marzo de 2003, a US\$ 3.6 por vara floral y precio mínimo en Abril del año 2002 a un valor de US\$ 2.55 por vara floral.

En este caso se puede observar que las varas florales provenientes de Hawaii y California presentaron iguales precios, lo cual no ocurre en otros mercados.

5.2.6.3 Mercado Mayorista de San Francisco

En este mercado se comercializan varas de la familia de las *Proteáceas* provenientes de diversos lugares, entre los que podemos mencionar: California, Hawaii, Sudáfrica y Nueva Zelanda.

Las *Protea* que se transa en este mercado es originaria de Hawaii y California, sin embargo, son las de Hawaii las que generalmente alcanzan mayores precios.

El cultivar *P.* “king” procedente de California, es el que presenta precios más altos, alcanzando su máximo valor entre Febrero y Marzo de 2003, a US\$ 6.5 por vara floral.

En el caso de la variedad *Leucadendron* ‘Safari Sunset’ procedentes de California, el precio máximo se obtiene entre Abril y Julio del año 2002, a US\$ 0.6 por vara, disminuyendo a US\$ 0.5 en Agosto de este año, para luego subir nuevamente a US\$ 0.6 por vara en Septiembre. Esta variedad presentó precios menores que las provenientes de Nueva Zelanda, los cuales tienen un precio único de US\$ 0.65 por vara entre los meses de Mayo y Julio de 2002.

Para las variedades de *Protea* procedentes de Hawaii y California, P. “king” es la que alcanza los precios más altos, US\$ 6 por vara floral. Los precios más bajos ascienden a US\$ 5. Esta variedad se transa entre los meses de Abril y Junio.

Los *Leucospermum* comercializados en este mercado, provienen de diversos lugares, las variedades de flor anaranjada obtuvo precio máximo entre Abril y Mayo de 2002.

Las varas florales de *Leucospermum* provenientes de Sudáfrica, cuyo variedad no se especifica, lograron los precios más elevados, US\$ 2.5 por vara floral comercializadas entre los meses de Noviembre de 2002 a Enero de 2003.

5.2.6.4 Mercado Mayorista de Philadelphia

En este mercado se transan tres especies de la familia de las Proteáceas, entre las cuales encontramos *Protea*, en sus variedades "king", ‘Pink Ice’ y “pink ming” (el cultivar P. “queen” no se especifica), *Leucadendron* variedad ‘Safari Sunset’ y *Leucospermum*, cuya variedad no se especifica. La mayoría de las especies transadas provienen de California.

Los precios, como se puede apreciar en el gráfico 3 (ver anexo 3), varían dependiendo de la época del año y de la variedad transada. Para el género *Protea*, la variedad que presenta un mayor precio promedio es P. ‘Pink Ice’ (proveniente de California), con precios de US\$ 2.5 y US\$ 2.35 por vara en el mes de Julio de 2002. En Octubre de este mismo año, los precios bajan a valores entre US\$ 1.45 y US\$ 1.5 por vara.

Protea "king" es la que presenta menores precio promedio de las tres variedades transadas en este mercado, con US\$ 1.35 promedio por vara floral en el mes de Septiembre del 2002. Para esta variedad los precios varían dependiendo de la época de

comercialización. En Agosto del año 2002 alcanzó precios que fluctuaron entre US\$ 1.75 y US\$ 1.85 por vara, los cuales caen en Septiembre de este año entre US\$ 1.45 y US\$ 1.5 por vara.

Protea "pink ming", presenta precios que varían entre US\$ 1.45 y US\$ 1.5 por vara en Octubre y Noviembre de 2002, disminuyendo en Diciembre de este año, en donde el precio máximo alcanzó los US\$ 1.45 y el mínimo US\$ 1.35 por vara.

En el caso de los Leucadendron y Leucospermum comercializados en dicho mercado, se puede señalar que el cultivar comercializado de Leucadendron es 'Safari Sunset', el cual en Octubre y Diciembre del año 2002 alcanzó su mayor precio por vara floral, equivalente a US\$ 0.625 y su precio mínimo en Julio de este año a un valor de US\$ 0.525 por vara.

Los Leucospermum alcanzaron precios máximos en Agosto de 2002, a un valor de US\$ 4 por vara floral. El precio mínimo se obtuvo en Mayo de este año, a US\$ 0.9 por vara.

5.3 Otros Países productores

Las Proteáceas, además de los países descritos, son cultivadas en otras partes del mundo, sin embargo, no todos los países exportan su producción y de los que lo hacen, no todos llegan a EE.UU., pese a ésto, son potenciales competidores para nuestro país. Justamente por este motivo, en este acápite se presentan los países productores de Proteáceas que aún no exportan su producción al mercado Estadounidense.

5.3.1 Zimbabwe

Este país cuenta con 287,6 hectáreas de producción de plantas de Proteáceas, de las cuales el 6% se plantó en el año 1999.

Las especies cultivadas en Zimbabwe son: Leucadendron, Protea, Leucospermum y otros. Leucadendron representa el 41.9% de las plantaciones totales de Proteáceas, un 39.1% de las plantaciones son Leucospermum, 14.4% corresponde a Protea y 4.6% otros (incluyen Banksia, Berzelia, Grevillea y Telopea), según IPA Journal 2002.

Debido a la falta de vuelos de carga aérea, todas las exportaciones son destinados a Holanda, en donde las Proteáceas son vendidas en subastas.

Los productores se encuentran asociados en una asociación llamada Zimbabwe Protea Association, la cual cuenta con 120 miembros aproximadamente.

5.3.1.1 Leucadendron

Las plantaciones de Leucadendron en Zimbabwe equivalen a 520.000 plantas aproximadamente, las cuales desde 1999 al 2002 se han incrementado en un significativo porcentaje dependiendo de la variedad. A continuación, se presenta un cuadro que muestra el porcentaje de variación positiva, presentada en las distintas variedades de la especie Leucadendron.

Cuadro 5.9: % de variación Leucadendron

Leucadendron	Nº Plantas	% Aumento
'Safari Sunset'	394.450	82.2
'Inca Gold'	46.537	9.7
'Jester'	38.176	63.9
'Rising Sun'	21.541	524.0
'Sylvan Red'	18.424	7.5

Fuente: IPA Journal 2002

5.3.1.2 Leucospermum

Existen 530.000 Leucospermum plantados en Zimbabwe. Los cultivos se han incrementado en un 77.7% desde el año 1999 hasta el 2002. En el cuadro 5.10 se presenta el porcentaje de incremento observado por las distintas variedades de la especie Leucospermum a partir del año 1999, cuando fueron plantadas.

Cuadro 5.10: % de variación Leucospermum

Leucospermum	N° Plantas	% Aumento
saxosum	218.844	211.0
'Scarlet Ribbon'	99.072	221.8
'Tango'	57.479	46.7
'High Gold'	45.829	24.3
cuneiforme	31.962	38.4

Fuente: IPA Journal 2002

5.3.1.3 Protea

El número de plantas de Protea en Zimbabwe continúa disminuyendo. Actualmente, existe un 7.3% menos de plantaciones que en el año 1999, esto se debe principalmente a la mejor calidad de mercado ofrecida por otros países productores de Proteas. En el cuadro 5.11 se presenta el porcentaje de incremento observado por las distintas variedades de la especie Protea a partir del año 1999, cuando fueron plantadas.

Cuadro 5.11: % de variación especie Protea

Protea	N° Plantas	% Disminución
cynaroides	122.992	-5.2
neriifolia	17.786	-2.0
'Pink Ice'	15.910	-27.3

Fuente: IPA Journal 2002

5.3.2 Israel

Las ventajas que posee Israel es la cercanía con los mercados compradores y el clima favorable para el desarrollo de plantas de la familia Proteácea. Sin embargo, presenta problemas en sus suelos y aguas debido a la presencia de un alto pH. A pesar de esto, se han logrado desarrollar especies para la comercialización como Banksia, Grevillea,

Leucospermum, Leucadendron de las variedades ‘Safari Sunset’, discolor y otros Leucadendron, según lo indicado por Ben-Jaacov (1992). Existen aproximadamente 587 hectáreas bajo cultivo, según IPA Journal 2002 .

5.3.3 Islas Canarias

Los cultivos de Proteáceas en las Islas Canarias se encuentran en las localidades de Tenerife, La Palma, Gran Canaria y La Gomera. Cuentan con 99 productores, los cuales se encuentran distribuidos según localidad. Entre las especies producidas se encuentran Leucospermum, Leucadendron y la flor de corte, Protea.

La mayoría de los productos son exportados a la Unión Europea, principalmente a Los Países Bajos, el resto es vendido en el mercado local de España.

A continuación, en el cuadro 5.12 se detalla al área de plantación y número de productores distribuidos según localidad de Islas Canarias para el año 2002.

Cuadro 5.12: N° Hectáreas y Productores de Islas Canarias

Localidad	N° Hectáreas	N° Productores	Especie
Tenerife	23	30	Leucospermum (50%) Leucadendron (40%) Protea (10%)
La Palma	18	65	Leucospermum
Gran Canaria	2	3	Leucospermum(50%) Leucadendron (10%) Protea (40%)
La Gomera	0,5	1	Protea cynaroides, Banksia
Total:	43,5	99	

Fuente: IPA Journal 2002

5.3.4 Francia

Francia posee una pequeña producción de Proteáceas, existen solo 2,5 hectáreas cultivadas y son sólo tres los productores de esta especie, los cuales llevan entre 3 a 4 años en la industria, según IPA Journal 2002.

5.3.5 Portugal

La producción de Proteáceas comenzó en Madeira alrededor de 1970. Portugal tiene aproximadamente 24,3 hectáreas de cultivo, según IPA Journal 2002.

Las Proteáceas son transportadas en camión vía refrigeración, hasta Holanda.

A continuación se presentan dos cuadros resumen, el cuadro 5.13 presenta la producción mundial según Hemisferio en el año 2002 y cuadro 5.14 el número de hectáreas de Proteáceas cultivadas en el mundo.

Cuadro 5.13: Producción total Proteáceas en el mundo, según Hemisferio

Total Producción	Año 2000	Año 2002
Hemisferio Sur	5.608,50	5.973,60
Hemisferio Norte	808,00	814,05
Total:	6.416,50	6.787,65

Fuente: www.ipa-protea.org

Cuadro 5.14: Resumen por área de producción mundial de Proteáceas para comercialización, año 2002

Hemisferio Sur	
País / Región	Hectáreas
Australia (AFPGA) ⁴	1.000,00
Oeste Australia	230,00
Nueva Zelanda	200,00
Sudáfrica	4.236,00
Zimbabwe	287,60
Chile	20,00
Total producción:	5.973,60

⁴ AFPGA: Australian Flower and Protea Growers Association

Continuación del cuadro 5.14: Resumen por área de producción mundial de Proteáceas para comercialización, año 2002

Hemisferio Norte	
País / Región	Hectáreas
California	405,00
Islas Canarias	53,50
Portugal (Islas Azores)	24,30
Israel	270,00
Francia	0,25
Hawaii	71,00
Total producción:	824,05

Fuente: www.ipa-protea.org

VI Requisitos de Exportación al mercado Estadounidense

Al analizar los requisitos de exportación de “Proteáceas” al mercado Estadounidense se debe verificar en primer lugar que la especie esté autorizada para ingresar al país, sin embargo, todas las flores de corte de origen Chileno están autorizadas para ingresar a EE.UU., luego se debe cumplir con una serie de requisitos, los cuales se detallan a continuación.

6.1 Estándares de calidad

Las pautas generales de características y criterios de calidad de las Proteáceas, requeridas para satisfacer las expectativas de los consumidores en el ámbito internacional son las siguientes; según Floral Crops and Nursery Stock, Cut flowers and Greens.

- Los follajes deben ser cortados cuando se encuentran en su madurez, ninguna de sus extremidades debe estar suave
- Las flores se deben cortar cuando sus floretes externos se amplían completamente
- Se debe cerciorar de que las hojas no estén negras
- Las varas deben ser capaces de soportar el traslado, sin perder el color y la textura
- Deben tener una durabilidad mínima de 7 a 10 días
- La longitud del vástago debe estar en armonía con la variedad en particular
- Los vástagos deben ser rectos

6.2 Requisitos de Embalaje

Los envases deben ser nuevos, sanitariamente aptos, técnicamente adecuados, homogéneos en presentación y resistentes a la manipulación y transporte. Además, se requiere que lleven impreso en la etiqueta la siguiente rotulación (la cual puede ir en Inglés o Español):

- Nombre de la especie y fecha de embalaje

- Nombre o razón social del exportador
- Nombre del productor y packing. En caso de que se encuentren codificados se debe enviar el listado al SAG del sitio de inspección
- Nombre de la provincia y comuna de origen del producto
- Nombre de la provincia y comuna del packing donde fue embalada
- Si el productor y packing tienen la misma ubicación geográfica, puede indicarse esta información para uno de ellos usando la siguiente leyenda: “Grown and Packed” o “Producido y embalado por”

Fuente: <http://www.iris.cl/agroinfo/mercadosinter/fichas/usa/flores.htm>

En general se utilizan envases de cartón acanalado, los cuales deben ir bien sellados con cinta adhesiva. En caso de que las varas se transporten en manojos envueltos, las envolturas no deben llevar agujeros.

Para el caso particular de las Proteáceas, las dimensiones de las cajas de embalaje son: 33 cm de ancho, 14 cm de alto y 1 metro de largo. En estas cajas se pueden embalar por ejemplo, 25 tallos de *Protea cynaroides*, entre 40 y 60 tallos de *Protea* de tamaño medio, 80 tallos de *Leucospermum* y entre 150 y 700 tallos de *Leucadendron*, según Proyecto FIA “Cultivo comercial de Proteáceas en el secano de VII región”, código COO-1-A-095.

En cuanto a otros requisitos particulares de embalaje de Proteáceas, podemos decir que en el caso de *Leucospermum*, los tallos deben cubrirse con un plástico, para el cultivar *Protea cynaroides*, las varas deben llevar entre las flores papel encerado para evitar que se rocen.

6.3 Normas Fitosanitarias

Las regulaciones realizadas por el USDA a las importaciones de las flores de corte y follajes pertenecientes a la familia de las Proteáceas, va a depender del lugar de origen de éstas. Son reguladas principalmente por causas de enfermedades para los cuáles no hay tratamientos aprobados; es así como las Proteáceas oriundas de Sudáfrica, que llegan directamente de Sudáfrica o son reexportadas de otro país con excepción de los Países

Bajos y están acompañadas por un certificado fitosanitario publicado por la República de Sudáfrica, serán sometidas a inspección, para luego determinar su liberación. No se prohibirá la entrada de las Proteas de Sudáfrica debido a una reducción en la intercepción de parásitos de las plantas. Si aumenta la intercepción de parásitos, Plant Protection and Quarantine (PPQ), será más restrictivo. En el caso de no ir acompañada del certificado fitosanitario, su ingreso a los EE.UU. será prohibido.

Para las plantas Procedentes de Sudáfrica, pero que son reexportadas desde los Países Bajos, solo se realizará la inspección y liberación.

Las Proteáceas originarias desde Swaziland (estado de África) tienen prohibido su ingreso a los EE.UU..

Las Proteáceas producidas en otros países, con excepción de Sudáfrica o de Swaziland, sólo requieren someterse a inspección para verificar que no tengan ningún tipo de plaga y luego se procede a su liberación (Fuente: USDA, Regulating the importation of Cut Flowers and Greenery).

En el caso particular de Chile, las Proteáceas al igual que el resto de los productos que se exportan a EE.UU., deben someterse a una inspección fitosanitaria, la cual se realiza en forma conjunta entre SAG y USDA-APHIS. Dicha inspección se realiza exclusivamente en sitios autorizados para este fin por ambas agencias fitosanitarias.

El tamaño de la muestra para la inspección dependerá del tipo de producto. El criterio de aceptación o rechazo de la muestra se determina según criterio del SAG.

- 0% de plagas cuarentenarias vivas.
- Máximo 4% del total de frutas de la muestra con insectos no cuarentenarios, independiente del número de agentes por fruto.
- Máximo 1% del total de frutos que componen la muestra con pudrición.
- Mercadería limpia (debe estar libre de otras materias ajenas a la naturaleza del producto).

Fuente: <http://www.iris.cl/agroinfo/mercadosinter/fichas/usa/flores.htm>

En caso que sea necesario realizar algún tratamiento cuarentenario, éste puede ser ejecutado en origen o en destino. En el caso que la mercancía se embarque por vía aérea el tratamiento se debe realizar obligatoriamente en origen.

El certificado fitosanitario SAG debe llevar una declaración adicional, la cual se presenta a continuación:

- “Inspected by USDA/SAG in Chile”.
- Indicar tratamiento cuarentenario si corresponde
- Lotes aprobados por programa SAG/USDA se consideran para aquellos mercados sin exigencias cuarentenarias.

Fuente:<http://www.iris.cl/agroinfo/mercadosinter/fichas/usa/flores.htm>

VII Descripción general de las ciudades de Philadelphia y Miami

Antes de describir las características generales de estas ciudades, se explicará el análisis de la elección del mercado objetivo en EE.UU..

El estudio se inició segmentando a este país en sus costas Oeste y Este, para determinar la ciudad más idónea para comercializar Proteáceas producidas en Chile.

Las zonas de la costa Oeste de EE.UU., se descartaron casi de inmediato, debido a que en esta franja se ubican California y Hawaii, dos de los centros productores y abastecedores de Proteáceas en EE.UU., está claro que no es nuestro objetivo ingresar Proteáceas producidas en Chile por donde se encuentra la competencia más cercana y directa. Además, es importante destacar que California es el principal estado abastecedor y comercializador de flores de corte y Proteáceas en EE.UU., lo cual lo hace merecedor de importantes ventajas. Otro factor deliberante es que por esta zona geográfica (costa Oeste) ingresan la mayoría de los otros países productores de Proteáceas (Australia y Nueva Zelanda, entre otros) debido a la mayor cercanía geográfica.

Al enfocarnos en la costa Este, se comenzó a analizar ciertos criterios como por ejemplo, cual es la mejor alternativa de ingreso al país y se concluye que es el Aeropuerto Internacional de Miami por ser la puerta de entrada para la mayoría de las mercancías producidas en Centro y Sur América, además de ser el mayor centro receptor de fruta Chilena (por lo tanto, el nombre de nuestro país es conocido) y lo más importante, el aeropuerto de Miami es el principal centro de entrada de flores cortadas a Estados Unidos (representa el 70% del total de las flores internadas en este país). Además es uno de los más grandes centros de distribución de flores de corte, por lo que se estima que los costos de distribución y apoyo logístico son menores.

Otro factor favorable de la costa Este, es que para Chile la distancia geográfica es menor en comparación a los otros países productores, además, por aquí sólo ingresa Sudáfrica, país con limitadas licencias de entrada de sus flores a EE.UU..

Se analizaron también otros puntos, como las características de los consumidores de Proteáceas, debido a que éstas se enfocan a un nicho de mercado específico (gente de altos ingresos (por lo que el PIB per cápita es otro factor preponderante), cosmopolita, de gustos y preferencias no tradicionales, con conocimientos en flores, etc.), estos motivos hacen

concluir que el Aeropuerto de Miami sólo es una buena opción como vía de ingreso a EE.UU. y no como mercado objetivo.

Cabe destacar que, según investigaciones tanto en FIA como USDA se concluye que en esta ciudad no existe la comercialización de Proteáceas.

Al analizar otras ciudades de la costa Este, se determinó que Philadelphia es la mejor opción. Es la quinta ciudad más grande de EE.UU. con un elevado desarrollo económico y comercial. Sus habitantes cumplen con las características antes señaladas al poseer importantes ingresos per cápita y poder adquisitivo, además de elevado nivel educacional en su población.

Otro punto favorable, es que en el mercado mayorista de flores de corte de esta ciudad (uno de los principales en EE.UU.) se comercializan Proteáceas y son las mismas especies que cultivan en nuestro país los productores nacionales, lo que no ocurre en otros mercados mayoristas de EE.UU..

Philadelphia posee uno de los principales jardines hortícola del mundo, el Jardín Longwood, creado por el industrial Pierre S. Du Pont, el cual cuenta con 425 hectáreas de jardines, bosques y prados y más de 11.000 variadas especies, lo cual favorece el turismo y una "cultura florícola" en la ciudad.

A continuación se procede a describir más detalladamente cada una de estas ciudades.

7.1 Miami

La ciudad de Miami se encuentra al Sudeste de la península de Florida. Es uno de los centros poblados de mayor crecimiento en Estados Unidos, por lo que es reconocida como una importante área metropolitana. La población asciende aproximadamente a 2.289.683 habitantes en el año 2001, según el US Census Bureau State.

El idioma oficial es el inglés, pero en casi todas las áreas turísticas también se habla español debido a una importante existencia de latinos e inmigrantes Cubanos. En el año 2000, el porcentaje de hispanos y/o latinos en esta ciudad fue un 57.3% (fuente: US Census Bureau State).

Miami se caracteriza por la exuberante vegetación tropical y miles de especies animales autóctonas, las cuales son preservadas por el Departamento de Parques del Condado Miami-Dade. La ciudad posee un clima subtropical.

Miami posee el jardín botánico más importante del mundo, el Fairchild Tropical Gardens. Establecido en 1938, el jardín está entre las atracciones más populares del visitante de Miami. Ofrece una variedad de programas en educación, conservación y horticultura ambiental. Este jardín es líder internacional en la investigación de plantas tropicales.

El PIB per cápita del estado de Florida en el año 2000 fue de US\$ 31.198,73, según US Census Bureau State.

En este mismo año, según US Census Bureau State, existían 195.630 personas desempleadas en esta ciudad.

Es importante destacar que Miami es uno de los principales puertos de entrada de flores cortadas a Estados Unidos. Las flores importadas desde Sudamérica ingresan a la ciudad a través del Aeropuerto Internacional de Miami y representan el 70% del total de las flores internadas en los EE.UU. (esto se debe a que las flores provenientes de Sudamérica y otros países como Costa Rica, pagan un menor flete debido a la cercanía geográfica).

Este aeropuerto recibe más de 11 millones de cajas con 342.000 toneladas de flores, lo que representa dos tercios de \$ 13 mil millones en ventas anuales de flores de corte en EE.UU..

7.2 Philadelphia

La ciudad de Philadelphia se encuentra situada en el estado de Pennsylvania, al Noreste de EE.UU., se encuentra cerca de Nueva York y Washington, por lo que se considera la entrada más nueva y central de EE.UU. Es la ciudad más grande del estado de Pennsylvania y es la segunda ciudad más grande de la costa Este de los EE.UU. La capital de Pennsylvania es Harrisburg.

Philadelphia es conocida en el mundo como la ciudad en donde se fundó Estados Unidos, ya que aquí se firmó la Declaración de Independencia de este país, por lo cual es la cuna de la historia americana. Posee dos preciados monumentos que recuerdan la libertad

de EE.UU., Liberty Bell (la campana de la libertad) e Independence Hall (Parque nacional histórico en donde se selló y firmó la Declaración de la Independencia y se escribió la Constitución de EE.UU.) todo esto hace de Philadelphia una ciudad netamente turística.

Es el tercer centro industrial de los Estados Unidos después de Nueva York y Chicago, predominan las industrias siderúrgicas (como acerías, construcciones, ferrocarril y naval), textil, químico farmacéuticas y petroquímicas.

Philadelphia es un activo centro financiero, comercial y cultural (existe una gran cantidad de museos y tesoros del arte como el Philadelphia Museum of Art, Barnes Foundation, la orquesta de Philadelphia y el Ballet de Pennsylvania).

El estado de Pennsylvania tiene un PIB per cápita de US\$ 33.648,57 en el año 2000 (según U.S. Census Bureau, Census 2000), casi ocho veces el de Chile para el mismo año.

Philadelphia posee reconocidos y premiados restaurantes que ofrecen exquisitas comidas y una decoración que puede ir desde el tradicional estilo americano a lo más exótico, además de prestigiosos y elegantes hoteles ubicados en el centro de la ciudad.

El Aeropuerto Internacional de Philadelphia (Philadelphia International Airport) es uno de los mejores aeropuertos rankeados de EE.UU. según el Wall Street Journal. Se encuentra ubicado a 13 kilómetros del centro de la ciudad.

El servicio de trenes es provisto por Amtrak (compañía nacional de trenes), esta ubicado cerca del centro de la ciudad y conecta a Philadelphia con Nueva York en 70 minutos y a 100 minutos con Washington.

7.2.1 Aspectos Demográficos y Económicos de Philadelphia

Según U.S. Census Bureau, Census 2000, Philadelphia posee una población total de 1.517.550 habitantes, de los cuales el 46.5% corresponde al género masculino y el 53.5% al femenino.

En el siguiente cuadro (7.1) se presenta la tasa de empleo de esta ciudad para una población de 16 años y más. Cabe destacar, que dentro de la fuerza laboral están empleados un 49.8%, lo que corresponde a 584.957 personas y están desempleados un 6.1%, correspondiente a 71.582 individuos.

En el cuadro 7.2, se da a conocer el nivel de Ingresos de población de Philadelphia para el año 1999. Cabe destacar que, los rangos presentados comienzan desde US\$ 35.000 y no menos, debido a que lo que interesa a nuestro estudio son personas con alto poder adquisitivo y por lo tanto, altos niveles de ingresos.

Cuadro 7.1: Tasa Empleo

Estado	Numero	Porcentaje (%)
Fuerza Laboral	656.935	55.9
No en fuerza laboral	517.863	44.1

Fuente: U.S. Bureau of the Census, Census 2000

Cuadro 7.2: Nivel de Ingresos población Philadelphia, año 1999

Categoría Ingresos (US \$)	Nº población	Porcentaje (%)
\$35.000-\$49.999	91.683	15.5
\$50.000-\$74.999	92.326	15.6
\$75.000-\$99.999	42.495	7.2
\$100.000-\$149.999	25.092	4.3
\$150.000-\$199.999	5.639	1.0
\$200.000 y más	6.185	1.0

Fuente: U.S. Bureau of the Census, Census 2000

VIII Logística de inserción de las Proteáceas al mercado Estadounidense

Con el fin de determinar la mejor vía de ingreso de Proteáceas producidas en Chile a EE.UU. se estudian dos alternativas: Miami y Philadelphia, para poder ofrecer a los potenciales exportadores la posibilidad de elegir entre ambas opciones.

Debido a que las flores de corte son altamente perecibles se necesita un medio de transporte que les permita conservar su calidad (la calidad de las importaciones debe ser superior a la calidad interna, porque los productos importados están en desventaja comparados a los productos nacionales más frescos) y llegar a destino en un corto periodo de tiempo.

Para que las Proteáceas puedan competir en un mercado exigente como el Norteamericano, se considera solo la vía aérea como medio de transporte.

Es importante tener presente que las Proteáceas en general tienen un periodo de vida mayor que el de otras flores de corte, no obstante poseen problemas como el ennegrecimiento de las hojas (en el género *Protea*), lo que sin duda reduce su calidad.

A lo largo de este capítulo se presenta una de las diversas alternativas de transporte aéreo para las Proteáceas, indicando sus respectivos costos.

8.1 Transporte de Proteáceas a EE.UU., vía Lan Chile Cargo

Las tarifas cobradas por Lan Chile Cargo para el transporte de flores de corte (dentro de las cuales se incluyen las Proteáceas), se presentan a continuación en el cuadro 8.1 y corresponden a tarifas cobradas por envíos de más de 300 Kilos, desde el Aeropuerto de Santiago de Chile hasta el Aeropuerto de Miami y Nueva York / Philadelphia respectivamente.

Es importante tener en cuenta que Miami y Nueva York son los únicos aeropuertos de EE.UU. a los que Lan Chile (Cargo) posee ruta directa. Por tanto, para trasladar las Proteáceas desde Chile a Philadelphia, se deberá utilizar un medio de transporte intermodal, aéreo y terrestre.

Las Proteáceas deberán ser trasladadas hasta el Aeropuerto John F. Kennedy (JFK) de Nueva York por vía Aérea y desde aquí se trasladarán en camión hasta Philadelphia, lo cual sin duda es un costo adicional que se debe tener en cuenta al decidir qué vía de ingreso

es más conveniente.

Cuadro 8.1: Tarifas cobradas desde Santiago de Chile a Miami y Philadelphia, vía Lan Chile Cargo

Origen	Destino	Tarifa por Kilogramo
Santiago, Chile	Aeropuerto de Miami	USD 1.30
Santiago, Chile	Aeropuerto JFK, Nueva York / Philadelphia	USD 2.20

Fuente: Lan Chile Cargo

A los costos de transporte desde Santiago de Chile a Nueva York para su posterior traslado a Philadelphia se le debe agregar US\$ 10 de costo fijo concepto de manejo de carga (Handling).

El cálculo de los precios que se presenta a continuación se realizó por caja, en donde cada caja tiene un peso aproximado de 5 kilos y contiene 100 varas de Leucadendron, ya sea de la variedad ‘Safari Sunset’ o ‘Inca Gold’, según datos entregados por el gerente de la división de flores de la empresa Chilfresh Ltda., Sr. Bram Delissen.

En el caso de Protea, cada caja contiene entre 40 y 60 tallos, en el caso particular del cultivar Protea ‘Pink Ice’, cada caja lleva aproximadamente 40 tallos y tiene un peso aproximado de 9 Kilos.

Los seguros utilizados para realizar los cálculos son US\$ 0.12 por kilo, datos entregados por la Asociación Logística de Chile.

8.2 Ingreso a través del Aeropuerto de Miami

Para el ingreso de Proteáceas a Estados Unidos por el Aeropuerto de Miami, se estudió exclusivamente como una forma de entrega de las flores a un importador o broker en dicho Aeropuerto y no como una alternativa de comercialización directa en este mercado.

En el cuadro 8.2 y 8.3 se puede apreciar los valores FCA, CFR y CIP del Leucadendron ‘Safari Sunset’ y de Protea ‘Pink Ice’. El Precio FCA, tanto del Leucadendron como Protea corresponden a datos entregados por el gerente de la división de flores de la empresa Chilfresh Ltda., Sr. Bram Delissen.

Cuadro 8.2: Ingreso de Leucadendron a través del Aeropuerto de Miami, vía Lan Chile

Valor FCA ⁵ (FOB) caja de Leucadendron Aeropuerto Santiago, Chile	US\$ 19.57
+ Costo flete aéreo por caja (5 kilos)	US\$ 6.5
Valor CFR ⁶	US\$ 26.07
+ Prima seguro	US\$ 0.60
Valor CIP ⁷ Aeropuerto de Miami, EE.UU.	US\$ 26.67

Fuente: Elaboración propia, con datos obtenidos de Lan Chile y Sr. Bram Delissen

Cuadro 8.3: Ingreso de Protea a través del Aeropuerto de Miami, vía Lan Chile

Valor FCA por caja de Protea, Aeropuerto Santiago, Chile	US\$ 24.0
+ Costo flete aéreo por caja (9 kilos)	US\$ 11.7
Valor CFR	US\$ 35.7
+ Prima seguro	US\$ 1.08
Valor CIP Aeropuerto de Miami, EE.UU.	US\$ 36.78

Fuente: Elaboración propia, con datos obtenidos de Lan Chile y Sr. Bram Delissen

8.3 Ingreso vía aérea al Aeropuerto de JFK de Nueva York para su posterior traslado vía terrestre desde Nueva York a Philadelphia

Para ingresar al mercado de Philadelphia, se debe trasladar las Proteáceas desde el Aeropuerto Arturo Merino B. ubicado en la ciudad de Santiago de Chile al Aeropuerto JFK de Nueva York, en EE.UU. vía aérea, para luego utilizar un medio de transporte terrestre

⁵ FCA: Libre transportista, ver anexo 1

⁶ CFR: Costo y flete, ver anexo 1

⁷ CIP: Transporte y seguro pagados hasta, ver anexo 1

desde dicho puerto de arribo a la ciudad de Philadelphia. La duración del viaje desde la ciudad de Santiago a Philadelphia es aproximadamente dos días (según Lan Chile).

En el cuadro 8.4 y 8.5 se puede apreciar los valores FCA, CFR y CIP del Leucadendron ‘Safari Sunset’ y de Protea ‘Pink Ice’. El Precio FCA, tanto del Leucadendron como Protea corresponden a datos entregados por el gerente de la división de flores de la empresa Chilfresh Ltda.

Cuadro 8.4: Ingreso de Leucadendron a través del Aeropuerto JFK de Nueva York y traslado vía terrestre a Philadelphia, vía Lan Chile

Valor FCA (FOB) caja de Leucadendron Aeropuerto Santiago, Chile	US\$ 19.57
+ Costo flete aéreo por caja (5 kilos)	US\$ 11.0
+ Costo Handling	US\$ 10.00
Valor CFR	US\$ 40.57
+ Prima seguro	US\$ 0.60
Valor CIP Philadelphia	US\$ 41.17

Fuente: Elaboración propia, con datos obtenidos de Lan Chile y Sr. Bram Delissen

Cuadro 8.5: Ingreso de Protea a través del Aeropuerto JFK de Nueva York y traslado vía terrestre a Philadelphia, vía Lan Chile

Valor FCA por caja de Protea, Aeropuerto Santiago, Chile	US\$ 24.00
+ Costo flete aéreo por caja (9 kilos)	US\$ 19.80
+ Costo Handling	US\$ 10.00
Valor CFR	US\$ 53.80
+ Prima seguro	US\$ 1.08
Valor CIP Philadelphia	US\$ 54.88

Fuente: Elaboración propia, con datos obtenidos de Lan Chile y Sr. Bram Delissen

IX Análisis de precios de Proteáceas producidas en Chile y las comercializadas en el mercado mayorista de Philadelphia

Con la finalidad de determinar si las Proteáceas producidas en Chile pueden comercializarse en el mercado de Philadelphia, se efectuó una comparación de precios transados entre los cultivares Protea ‘Pink Ice’ y Leucadendron ‘Safari Sunset’. Tras lo cual se pudo observar lo siguiente:

Para el caso de Protea y Leucadendron producidos en Chile, que ingresan a través del aeropuerto JFK de Nueva York y desde aquí son trasladados a Philadelphia, los valores CIP alcanzados son US\$ 54.88 y US\$ 47.17 por caja, respectivamente.

Para cajas con aproximadamente 40 varas de Protea o 100 varas de Leucadendron, nos da un valor CIP por vara de US\$ 1.372 para Protea ‘Pink Ice’ y US\$ 0.4117 para Leucadendron ‘Safari Sunset’. Estos precios están por debajo de los mínimos transados en el mercado mayorista de esta ciudad en el año 2002. Los precios en Philadelphia fluctuaron entre US\$ 1.45 y US\$ 2.35 para el caso de Protea y entre US\$ 0.525 y US\$ 0.625 para Leucadendron ‘Safari Sunset’.

Con lo anteriormente expuesto, se puede concluir que las Proteáceas Chilenas se pueden comercializar a precios más competitivos, que las transadas en el mercado mayorista de Philadelphia, debido a que los márgenes que se obtuvieron comparando los precios mínimos en el mes de Octubre para el cultivar Protea ‘Pink Ice’ y Julio para el caso del Leucadendron ‘Safari Sunset’, resultan favorables para las Proteáceas producidas en Chile. La diferencia es de US\$ 0.078 a favor del cultivar Protea ‘Pink Ice’ producido en Chile y US\$ 0.1133 a favor del Leucadendron ‘Safari Sunset’ cultivado en nuestro país.

X Conclusiones y Sugerencias

- **Caracterizar la Macroeconomía de Estados Unidos en sus aspectos económicos, político- legales y demográficos**

Estados Unidos es una de las potencias económicas más grandes y ricas del mundo, en el año 2002 su Renta Nacional (PIB) alcanzó los US\$ 10,588.8 miles de millones, lo que equivale casi a un 30% del PIB mundial. El PIB per cápita de este país para este mismo año (una de las medidas más tradicionales de bienestar de la población y uno de los indicadores más significativos de la competitividad de los países) fue US\$ 37.600, casi nueve veces el PIB per cápita de Chile. Cabe destacar, que durante el último tiempo, este indicador, al igual que otros indicadores económicos, ha decaído debido a las fluctuaciones en la economía, como alzas en el precio de petróleo y la guerra con Irak, sin embargo, se espera un pronto repunte. Algo similar ocurre con los niveles de inflación, la cual durante este año ha aumentado casi el doble en comparación al año 2002.

El modelo económico de este país está basado en el libre mercado. Posee una política comercial abierta, de competencia transparente y en general, con bajos niveles de protección arancelaria. Los principales socios comerciales de EE.UU. según importancia son: Canadá, México, Japón, Reino Unido, Alemania y Francia. Los acuerdos comerciales internacionales que posee Estados Unidos son Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), Tratado de Libre Comercio Chile - Estados Unidos, Tratado de Libre Comercio Jordania, Tratado de Libre Comercio Israel y Tratado de Libre Comercio Singapur.

La población Estadounidense está compuesta mayoritariamente por individuos entre 15 a 64 años, lo que corresponde a un 66.7% del total de la población.

- **Describir el mercado Estadounidense para Proteáceas**

EE.UU. es el mercado de flores más grande del mundo, equivale a US\$ 13 mil millones. Es el segundo país importador de flores cortadas del mundo, después de Alemania, lo que lo hace ser uno de los mayores consumidores de flores de cortes a nivel mundial. El consumo per cápita promedio es de US \$30 aproximadamente y se realiza

principalmente en fechas en las cuales se conmemora algún suceso importante (Navidad, Día de la Madre, San Valentín, entre otros).

Los principales compradores de flores de corte en EE.UU. son mujeres, las cuales compran aproximadamente el 67% del total de flores vendidas en este mercado.

En cuanto a las Proteáceas se puede señalar que Estados Unidos posee un abastecimiento propio de esta especie en California y Hawaii.

El estado de California produce el 65% del total de flores producidas en el país, por lo cual, se considera un importante mercado productor y comercializador. El número de hectáreas que posee para la producción de Proteáceas equivale a casi seis veces el número de ha. que posee Hawaii, sin embargo, es esta isla la que posee mayores ventajas comparativas en cuanto a calidad de suelos. A pesar de esto, Hawaii presenta un potencial limitado de volumen de producción, además de encontrarse lejos de los mercados comercializadores presentando mayores costos en fletes.

Los otros países que abastecen a EE.UU. de Proteáceas son Australia, Sudáfrica y Nueva Zelanda, sin embargo, su mercado objetivo no es principalmente EE.UU.. En el caso de Australia sus mercados más importantes lo constituyen Japón y Alemania al igual que Nueva Zelanda. Sudáfrica por otro lado, comercializa sus Proteáceas en Europa.

Además de los países anteriormente nombrados, existen otros países que producen Proteáceas y que a pesar de que actualmente no están exportando a EE.UU., son potenciales competidores, entre estos se encuentran: Zimbabwe, Israel, Islas Canarias, Francia y Portugal.

Con el fin de dimensionar la importancia de las Proteáceas en el mercado Estadounidense, se puede establecer que US\$ 460 millones al año corresponden a ventas de esta especie.

Los consumidores de Proteáceas son mayoritariamente personas cosmopolitas, de altos ingresos, con conocimientos en flores, entre otras variables; por lo cual, la comercialización de las Proteáceas producidas en Chile debe enfocarse a dicho segmento de la población Estadounidense. Este es uno de los motivos que nos llevó a seleccionar a Philadelphia como mercado objetivo, debido a que los habitantes de esta ciudad cumplen los requisitos antes señalados. Además, en el mercado mayorista de esta ciudad se comercializan las principales especies de Proteas producidas en Chile, lo que no ocurre en

los otros mercados, por ejemplo el de Chicago, en donde el cultivar *Leucadendron* ‘Safari Sunset’ (uno de los cultivares con mayor proyección comercial) no se transa.

Ingresar a esta ciudad con Proteáceas producidas en Chile es factible y además se alcanzan competencias en cuanto a precios, debido a que el precio de llegada a esta ciudad es menor al precio transado en el mercado.

- **Determinar los requisitos de exportación exigidos a las Proteáceas en el mercado Estadounidense**

Para ingresar al mercado Estadounidense las Proteáceas Chilenas al igual que todos los productos exportados a EE.UU. deben someterse a una inspección fitosanitaria, con el fin de certificar que están libres de plagas e insectos.

Las Proteáceas deben cumplir una serie de requisitos de calidad, entre los que destacan: las varas deben ser capaces de soportar el traslado sin perder el color y la textura, deben tener una durabilidad mínima de 7 a 10 días, la longitud del vástago debe estar en armonía con la variedad en particular y debe ser recto, se debe cerciorar de que las hojas no estén ennegrecidas, entre otras características.

En cuanto a los envases, estos deben ser nuevos, resistentes a la manipulación y al transporte, sus etiquetas deben llevar una rotulación especial que indique la razón social del exportador y del productor, lugar de origen del producto, nombre de la especie, fecha de embalaje, etc.

- **Describir logística de inserción para Proteáceas en el mercado Estadounidense**

Para la inserción de Proteas producidas en Chile a EE.UU., se analizaron dos vías de ingreso, Miami y Philadelphia. Las tarifas cobradas corresponden a envíos de más de 300 Kilos, desde el Aeropuerto de Santiago de Chile hasta el Aeropuerto de Miami y Nueva York / Philadelphia respectivamente, por Lan Chile. (El Aeropuerto de Nueva York, debido a que Lan Chile no tiene vuelo directo a Philadelphia).

Los costos cobrados por Lan Chile a Miami son US\$ 1.30 por kilo de flores. Los costos a Philadelphia, por la misma línea Aérea, son US\$ 2.20 por kilo más US\$ 10.00 por concepto de handling (manejo de la carga).

Los precios CIP por caja de Protea en el Aeropuerto de Miami alcanzaron valores de US\$ 36.78 y US\$ 26.67 por caja de Leucadendron. Para el caso de Protea y Leucadendron que ingresan a través del aeropuerto JFK de Nueva York y desde aquí son trasladados a Philadelphia, los valores CIP alcanzados son US\$ 54.88 y US\$ 47.17 por caja respectivamente. Cabe destacar que cada caja de Protea contiene aproximadamente 40 varas y las de Leucadendron 100 varas.

Otro factor importante a considerar es el tiempo de duración del viaje de traslado de las flores desde Chile a cada destino, ya que de éste depende la calidad con la que llegan las Proteáceas. A Miami el viaje dura aproximadamente 18 horas y a Philadelphia 2 días (lo que sin duda reducirá su calidad), según Lan Chile.

Es importante mencionar que se determinó que el mejor medio de transporte para las Proteáceas producidas en Chile, es avión, debido a que los productores nacionales de esta flor de corte no cuentan con una producción masiva como para llenar un contenedor de barco. Estos recién se inician en el rubro, además esta especie floral presenta el problema, ya mencionado, de ennegrecimiento de sus hojas, por lo cual, la rapidez de llegada es un factor importante.

- **Analizar los precios de Proteáceas producidas en Chile en el mercado Estadounidense (Philadelphia)**

Los precios CIP a Philadelphia por vara de Protea y Leucadendron producidos en Chile son: US\$ 1.372 y US\$ 0.4117 respectivamente. Dichos precios están por debajo de los precios mínimos transados en el mercado mayorista de esta ciudad, los cuales fluctúan entre US\$ 1.45 y US\$ 1.55 para el caso de Protea ‘Pink Ice’ y entre US\$ 0.525 y US\$ 0.55 para el cultivar Leucadendron ‘Safari Sunset’.

Los precios máximos alcanzados por vara en este mercado para el cultivar P. 'Pink Ice' es de US\$ 2.35 y para el cultivar L. 'Safari Sunset' US\$ 0.625.

Luego de comparar los precios mínimos del cultivar Protea 'Pink Ice' y Leucadendron 'Safari Sunset' comercializados en el mercado de Philadelphia en los meses de Octubre y Julio respectivamente, se concluye que la diferencia es de US\$ 0.078 a favor del cultivar Protea 'Pink Ice' producido en Chile y US\$ 0.1133 a favor del Leucadendron 'Safari Sunset' producido en nuestro país.

El cultivo con mayor proyección comercial es el Leucadendron 'Safari Sunset', debido a su diversidad de uso (como flor de corte y follaje decorativo) y flexibilidad en cosecha. Es la variedad más cultivada y comercializada tanto en el mercado Estadounidense como Chileno (y en la mayoría de los otros países productores).

Luego de analizar los resultados obtenidos en cada objetivo específico, se puede concluir que el mercado Estadounidense de Proteáceas, más específicamente el mercado de Philadelphia, presenta favorables oportunidades comerciales para las Proteáceas producidas en Chile, las cuales deben ser aprovechadas al máximo por los exportadores Chilenos.

Sugerencias

1. Con el fin de aprovechar las oportunidades que se presentan en el mercado Estadounidense, es recomendable que los exportadores Chilenos se asocien, al igual que los productores mundiales de Proteáceas, para obtener ventajas competitivas, las cuales actualmente no presentan, y así obtener mayores beneficios que si exportan solos. Actualmente en el país existen cuarenta hectáreas de cultivo aproximadas de Proteáceas, con un reducido número de productores, los cuales al asociarse presentarán mayores volúmenes de producción para exportar, mayor capital para invertir en Investigación y Desarrollo (esta especie no es muy conocida en el país y cuenta con un problema aún no resuelto, ennegrecimiento de las hojas), más apoyo del gobierno para financiamiento de proyectos e investigaciones y mayor eficiencia en producción y comercialización en general.

Además, para llegar a EE.UU. se requieren volúmenes importantes de producción, exigencias de calidad rigurosas, campañas de publicidad y marketing, (Internet, es uno de los principales medios de venta) y lo más importante, un nicho de mercado donde llegar con las Proteáceas y crear demanda. Esto se puede lograr con eficientes sistemas de comunicación (a través de estrategias publicitarias, por ejemplo), productos de calidad, precios competitivos, entre otros y así crear fidelidad en los consumidores.

2. Se sugiere además, que se realicen estudios posteriores relacionados con un solo cultivar, para así poder llegar a obtener mayor información y más específica. Se recomiendan estudios de mercado y estrategias de Marketing (Marketing Mix).

XI Bibliografía

- Brumfield, Robin (2002). *Economic and Marketing issues from a grower's perspective*. New Jersey, Estados Unidos.
- BTA, FIA,(2001). *Manual de producción comercial de Proteas en Sudáfrica*. Santiago, Chile.
- BTA, FONTEC- CORFO (2000). *Introducción y evaluación de especies de la familia Protea en el secano costero de la VI Región, como varas y flor de corte para exportación*. Litueche, Chile.
- Diccionario Ilustrado de la Lengua Española (1998). Barcelona, España: Editorial Ramón Sopena.
- FIA, FAO, Ministerio de Agricultura, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. (1996). *Flores, semillas, bulbos de flores y follaje decorativo. Situación de mercado y perspectivas*. Santiago, Chile.
- Gerencia Internacional América del Norte de la Subdirección Internacional de ProChile (2003). *TLC Chile -Estados Unidos: Oportunidades para las Pymes exportadoras*.
- Giaconi, Sergio (2003). *Apunte de Comercio Exterior*. Talca, Chile.
- Gross Consultores Asociados, Viagro Ltda., ProChile (2002). *Análisis del sector bulbos para flores y Estudio de mercado de las flores de corte*. Santiago, Chile.
- Hernández, Roberto, Carlos Fernández y Pilar Batista (1991). *Metodología de la Investigación*. México D.F., México: Editorial Mc Graw Hill.

- INDAP, Reporte florícola volumen II n°16, 19 de Diciembre de 2002
- INDAP, Reporte florícola volumen II n°15, 21 de Diciembre de 2002
- Lagos, Ernesto (2003). *“Formación de exportadores: Estados Unidos, proyecciones en la Región del Maule”*. ProChile.
- Kinnear, Thomas, James Taylor (1998). *Investigación de Mercados, Un Enfoque Aplicado*. Quinta Edición. Madrid: Editorial Mc Graw Hill Interamericana S.A.
- Narbona, Hernán (1996). *Exportación, Los secretos del negocio*. Santiago, Chile: Editorial Conosur Ltda.
- OFICOM Miami, ProChile (2001). *Estudio de Mercado, Industria de las flores frescas*. Miami, Estados Unidos.
- Proyecto FIA. *“Cultivo comercial de Proteáceas en el secano de VII región”, código COO-1-A-095*. Talca, Chile.
- Salinger, John (1991). *Producción comercial de flores*. Zaragoza, España: Editorial Acribia S.A.
- Rebelo, Tony (1995). *Proteas: A field guide to the Proteas of Southern Africa*. Vlaeberg (Sudáfrica): Fernwood Press.

Páginas de Internet.

- www.actahort.org/books/545/&prew, acceso 23/08/2003
- www.actahort.org/books/185/185_10.htm, acceso 23/08/2003
- www.aduana.cl, acceso 15/04/2003, acceso 21/03/2003
- www.agribest.com/indexs-s.htm, acceso 06/04/2003

- www.agric.wa.gov.au, acceso 10/08/2003
- www.agric.wa.gov.au/ageng/pubns/miscpubs/mp02801/protea.htm, acceso 16/08/2003
- www.agric.nsw.gov.au/reader/ornamentals/export-flowers.htm, acceso 20/08/2003
- www.aphis.usda.gov, acceso todas las veces requeridas
- www.aphis.usda.gov/oa/pubs/flowers.html, acceso 31/08/2003
- www.californiaprotea.com, acceso 11/08/2003
- www.ba.ars.usda.gov/hb66/section6.doc, acceso 15/08/2003
- www.census.gov, acceso 21/09/2003
- www.census.gov/foreign-trade/www/index.htm, acceso 21/09/2003
- www.ci.miami.fl.us, acceso 22/09/2003
- www.customs.gov, acceso 17/06/2003
- www.easyflet.com/Incoterms_2000.htm, acceso 11/06/2003
- www.ers.usda.gov, acceso 23/09/2003
- www.fia.cl, acceso todas las veces requeridas
- www.fia.cl/difus/boletin/bflor/bfene2002.pdf, acceso 20/06/2003
- www.fia.cl/difusioncursodeproduccioncomercialdeespeciesdelfynbosensudáfrica.htm, acceso 25/03/2003
- www.fidamerica.cl/getdoc.php?docid=1074, acceso 30/03/2003
- www.florvertical.com/informacion/desc_noticia.cfm?noticia=1202, acceso 30/03/03
- www.florvertical.com/especiales/desc_especial.cf?especial=185, acceso 13/09/2003
- www.florvertical.com/ingles/informacion/tendencia.cfm?id_tendenci=12, acceso 15/09/2003
- www.fundch.cl, acceso 25/05/2003
- www.fundch.cl/fe/flores/ "análisis del mercado mundial de flores", acceso 25/04/ 2003
- www.google.com, acceso todas las veces requeridas
- www.hornet.co.nz/publications/hortfacts/hf/308001.htm, acceso 05/08/2003
- www.indap.cl, acceso 03/07/2003

- www.indap.cl/indapquinta/sipre/Inf44_11-2001/nov.htm# analisis, acceso 03/05/2003.
- www.indap.cl/indapquinta/sipre/Inf44_11-2001/ analisis, acceso 03/07/2003
- www.ipa-protea.org, acceso 08/06/2003
- www.ipa-protea.org/conference.php?status=maui, acceso 16/09/2003
- www.iris.cl/agroinfo/Mercadosinter/Usa.htm, acceso 21/07/2003
- <http://www.iris.cl/agroinfo/mercadosinter/fichas/usa/flores.htm>, acceso 21/07/2003
- www.Ita.doc.gov/td/industry/otea/Trade-Detail, acceso 30/09/2003
- www.lanchile.cl, acceso 05/09/2003
- www.nass.usda.gov/hi/flower/cut00.htm, acceso 10/06/03
- www.nass.usda.gov/hi/flower/flower.pdf, acceso 27/03/2003
- www.odepa.cl, mercados y rubros, acceso 14/06/2003
- www.odci.gov/cia, acceso 24/09/2003
- www.phila.gov, acceso 24/09/2003
- www.prochile.cl, acceso todas las veces requeridas
- www.proteasofhawaii.com, acceso 17/08/2003
- www.rirde.gov.au/reports/wnp/w02-020.pdf, acceso 11/06/2003
- www.sag.gob.cl, acceso todas las veces requeridas
- www.sitec.cl/boletines/flores/reporte_floricola_n15.doc, acceso 14/04/2003
- www.sitec.cl/boletines/flores/panorama_floricola_n6.doc, acceso 14/06/2003
- www.usda.gov, acceso todas las veces requeridas
- <http://spider.aphis.usda.gov/compas?scope=protea&search-category>, acceso 07/09/2003
- <http://dataweb.usitec.gov/scripts/tariff2003.asp>, acceso 15/06/2003

XII Limitaciones del estudio

Al realizar el estudio "Prospección del mercado Estadounidense para Proteáceas Chilenas" nos encontramos con ciertas limitaciones, tales como:

- Casi la mayoría de la información solicitada la encontramos a través de fuentes secundarias, como por ejemplo Internet, reportes, revistas, textos, etc. Esto debido a la distancia física y no poder acceder a fuentes primarias.
- Las flores de corte son productos que dependen de variables como la moda, gustos y costumbres de cada país, por lo tanto, los estudios y análisis presentarán variaciones constantes. Además la información requerida se obtiene también por fuentes secundarias.

Anexo 1

Incoterms 2000

A continuación se presentan los Incoterms 2000, los cuales según Giaconi (2003), son:

- EXW Ex fábrica *ExWorks*

“Indica que el vendedor limita su responsabilidad (y sus costos) a poner a disposición del comprador, una mercancía en la bodega o patio de su fábrica o establecimiento. Al decir “ poner a disposición una mercancía”, siempre se refiere a ella con las correspondientes verificaciones, embalajes y marcas. La carga de la mercancía en ese lugar y todas las gestiones, riesgos y costos para llevarla a destino, son de responsabilidad del comprador, incluyendo la gestión del trámite aduanero de exportación”.

“En la práctica, este *Incoterms* para el caso chileno sólo sirve para efectos de hacer una cotización con desglose detallado de costos, a partir de EXW. Por razones tributarias, no resulta operativo para cierre de negocios de exportación desde Chile: en estricto rigor, un negocio convenido en posición EXW es una compra-venta nacional, y por lo tanto afecta a IVA. El comprador, quien debería hacer la gestión oficial de exportación ante la Aduana chilena debería, a su vez, emitir una factura de exportación, para lo cual debe ser contribuyente en Chile”.

- FAS Libre (franco) a costado de barco *Free Alongside Ship*

“Indica que el vendedor limita su responsabilidad y sus gastos, al poner la mercancía a disposición del comprador en el muelle del puerto de origen, al costado del barco, pero sin incurrir en los costos de carga del barco o posteriores gastos requeridos para que la mercancía llegue a destino. El vendedor es responsable del trámite aduanero de exportación”.

- FCA Libre transportista *Free Carrier*

“Indica que el vendedor limita su responsabilidad (y sus gastos) a entregar la mercancía al transportista o transitario, en un lugar convenido (en origen) y a gestionar el trámite aduanero de exportación.

“Este término rige cuando se ha convenido un transporte terrestre, aéreo, intermodal o en contenedor, aún cuando el contenedor vaya a ser transportado vía marítima”.

“Por tratarse de un *Incoterms* relativamente nuevo, muchas veces comprador y vendedor efectúan transacciones de este tipo refiriéndose a “FOB” o “FAS” en forma errónea, tanto para embarques por vía aérea como por contenedores vía marítima. Este error perjudica en la práctica al vendedor, ya que en posición FCA, el vendedor traspasa la responsabilidad y riesgo al entregar la mercancía al transportista o transitario, en cambio, en FAS y en FOB el traspaso de responsabilidad y riesgo se produce en el puerto de origen, a pesar que antes ya entregó físicamente la mercancía al transportista o al transitario”.

- FOB Libre a bordo *Free on board*

“Indica que el vendedor limita su responsabilidad y gastos hasta dejar la mercancía cargada en el barco, en el puerto de origen, para su transporte marítimo convencional (no en contenedor). El vendedor gestiona el trámite aduanero de exportación”.

“Todo riesgo posterior es de responsabilidad del comprador, sin embargo, si el vendedor tiene dudas sobre el comprador y no siente seguro el pago, puede contratar una póliza de seguro de contingencia, de prima muy baja, que lo cubra de la eventualidad de que el comprador no contrate un seguro de transporte marítimo”.

“El comprador decide el barco que transportará la mercancía a destino. En la práctica, si se hace una transacción FOB, el vendedor debería obtener la autorización del comprador para elegir el barco”.

- CFR Costo y flete *Cost and Freight*

“Indica que el vendedor cotiza un precio que incluye el costo de transporte marítimo convencional hasta un puerto de destino convenido, sin embargo, hay que tener presente que para el vendedor, el riesgo sobre la mercancía termina una vez que ésta ha sido cargada en el barco, en el puerto de origen”.

- CPT Transporte pagado hasta *Carriage paid to*

“Esta posición es equivalente a CFR, pero referido a un transporte aéreo, terrestre, intermodal o en contenedor, aún en el caso que el contenedor vaya a ser transportado vía marítima. El vendedor asume gastos hasta un lugar convenido de destino, aunque su riesgo sobre la mercancía termine al momento de carga al transportista o transitario”.

- CIF Costo, seguro y flete *Cost, Insurance and Freight*

“Indica que el vendedor asume todos los gastos hasta dejar la mercancía en el puerto de destino, incluyendo en ellos el costo del transporte marítimo convencional y un seguro de transporte internacional”.

“Este *Incoterms* no define la cobertura del seguro, sólo involucra la contratación de seguro de “riesgos elementales”, es decir, aquellos riesgos de daño y/o pérdida de la mercancía, directamente dependientes del medio de transporte: accidentes, colisiones, naufragios, incendios, etc”.

- CIP Transporte y seguro pagados hasta *Cost and Insurance Paid to*

“Esta posición es equivalente a CIF, pero referida al uso de transporte aéreo, terrestre, intermodal o en contenedor, aunque el contenedor vaya a ser transportado vía marítima”.

- DAF Entregada en frontera *Delivered at frontier*

“Indica que gastos y riesgos son del vendedor hasta la entrega de una mercancía en una frontera convenida. Sólo se usa en algunos casos de transporte terrestre (carretero o ferroviario)”.

“Esta posición no debe confundirse con la convención “FOB frontera” que se usa en el comercio chileno – argentino, por ejemplo, en cuyo caso no hay trasbordo ni entrega de mercancía y se trata sólo de un cálculo de costos, incluyendo transporte hasta frontera, para efectos de valoración aduanera y fines tributarios”.

- DES Entregada sobre barco *Delivered ExShip*

“Indica que gastos y riesgos son del vendedor, hasta la entrega de la mercancía sobre el barco (sin descargar), en un puerto convenido de destino”.

- DEQ Entregada en muelle *Delivered ExQuay*

“Indica que los gastos y riesgos son del vendedor, hasta la entrega de la mercancía en el muelle del puerto convenido de destino. Es decir, es DES, más descarga de la mercancía desde el barco”.

- DDU Entregada derechos aduaneros no pagados *Delivered Duty Unpaid*

“Indica que los gastos y riesgos son del vendedor, hasta la entrega de la mercancía en algún lugar convenido de destino, más allá del puerto y la aduana respectiva, aunque

no incluye ni la gestión aduanera de importación ni el pago de los derechos de aduana que corresponda”.

- DDP Entregada derechos aduaneros pagados *Delivered Duty Paid*

“Indica que el vendedor asume íntegramente todas las gestiones, manipulaciones, riesgos y gastos necesarios, incluidos los derechos aduaneros, para entregar la mercancía al comprador, en un lugar convenido de destino”.

“Este *Incoterms* tiene la debilidad de que, quien asume la responsabilidad de pago de los derechos de arancel aduanero es el exportador, sin embargo, las legislaciones aduaneras de todos los países del mundo establecen que es el importador es el sujeto pasivo de este tributo. En un caso de revisión de una liquidación de aranceles, la Aduana exigirá responsabilidades y pago al importador, independiente de que éste, privadamente, haya establecido con su proveedor extranjero que el arancel deba haber sido pagado por el exportador”.

“En la práctica, este *Incoterms* tiene amplio uso en el comercio entre países pertenecientes al Espacio Económico Europeo, entre los cuales no se paga derechos de arancel, sin embargo, algunas mercancías están afectas a alguna regulación administrativa de circulación”.

Anexo 2

Fechas Especiales para los Estadounidenses, en las cuales consumen de flores de corte

Cuadro 1: Fechas Especiales para los Estadounidenses, en las cuales consumen de flores de corte

Mes	Día	Efeméride
Enero	1	Día de Año Nuevo
Enero	16	Día de Martín Luther King
Febrero	2	Día de la Candelaria
Febrero	12	Cumpleaños de Lincoln
Febrero	14	Día de San Valentín
Febrero	20	Día del Presidente
Marzo		Miércoles de Cenizas
Marzo	17	Día de San Patricio
Marzo	21	Día de la Fragancia
Marzo o Abril	Después del equinoccio de Otoño, el primer Domingo después de Luna llena	Domingo de Ramos
Marzo o Abril		Semana Santa
Abril	26	Día de la Secretaria
Mayo	1	Día del Trabajo
Mayo	Segundo Domingo de Mayo	Día de la Madre
Mayo	20	Día de las Fuerzas Armadas
Junio	Todo el mes	Mes de la Rosa
Junio	14	Día de la Bandera
Junio	Segundo Domingo de Junio	Día del Padre
Julio	4	Día de la Independencia
Septiembre	4	Día del Trabajo

**Continuación Cuadro 1: Fechas Especiales para los Estadounidenses,
en las cuales consumen de flores de corte**

Mes	Día	Efeméride
Septiembre	25	Rosh Hashanah
Octubre	4	Yom Kippur
Octubre	9	Día de Colón
Octubre	16	Día del Jefe
Octubre	21	Sweetest day
Octubre	24	Día de las Naciones Unidas
Octubre	31	Halloween
Noviembre	7	Día de las Elecciones
Noviembre	11	Día del Veterano
Noviembre	23	Día de Acción de Gracias
Diciembre	7	Día de Pearl Harbour
Diciembre	18	Hanukkah
Diciembre	25	Navidad

Fuente: Adaptado de FIA, FAO, Ministerio de Agricultura, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. (1996). *Flores, semillas, bulbos de flores y follaje decorativo. Situación de mercado y perspectivas*. Santiago, Chile

Anexo 3

Precios de las Proteáceas en el mercado Estadounidense

Cuadro 1: Precios de mercado de Protea (US\$/ vara floral), en mercado mayorista de Chicago

Fecha	Protea “king”	Protea “queen”	Protea “pink ming”
08/04/2002	6.5-7.0	7.0	2.0-2.5
22/04/2002	6.5-7.0	7.0	2.0-2.5
06/05/2002	6.5-7.0	7.0	2.0-2.5
23/05/2002	6.5-7.0	7.0	2.0-2.5
06/06/2002	6.5-7.0	7.0	2.0-2.5
24/06/2002	6.5-7.0	7.0	2.0-2.5
03/07/2002	6.5-7.0	7.0	2.0-2.5
15/07/2002	6.5-7.0	7.0	2.0-2.5
29/07/2002	6.5-7.0	7.0	2.0-2.5
19/08/2002	6.5-7.0	7.0	2.0-2.5
10/09/2002	6.5-7.0	7.0	2.0-2.5
31/10/2002	6.5-7.0	7.0	2.0-2.5
21/11/2002	6.5-7.0	7.0	2.0-2.5
12/12/2002	6.5-7.0	7.0	2.0-2.5
16/01/2003	6.5-7.0	7.0	2.0-2.5
10/02/2003	6.5-7.0	7.0	2.0-2.5
10/03/2003	6.5-7.0	7.0	2.0-2.5

Cuadro 2: Precios de mercado de Leucospermum (US\$/ vara floral), en mercado mayorista de Chicago

Fecha	Sin especificar (CA)*	Sin especificar (NL)*
06/06/2002	1.5-2.25	-
24/06/2002	1.5-2.25	-
03/07/2002	1.5-2.25	-
15/07/2002	1.5-2.25	-
29/07/2002	1.85-1.95	-
19/08/2002	1.85-1.95	-
10/09/2002	1.85-1.95	-
31/10/2002	1.85-1.95	1.75
21/11/2002	1.85-1.95	1.75
12/12/2002	1.85-1.95	1.75
16/01/2003	1.85-1.95	1.75
10/02/2003	1.85-1.95	1.75
10/03/2003	1.85-1.95	1.75

Cuadro 3: Precios de mercado de Protea (US\$/ vara floral), en mercado mayorista de Philadelphia

Fecha	Protea "king" (CA)*	Protea 'Pink Ice' (CA)*	Protea "pink ming"
03/07/2002	-	2.25-2.35	-
10/07/2002	-	2.25-2.35	-
14/08/2002	1.75-1.85	-	-
10/09/2002	1.3-1.4	-	-
30/10/2002	-	1.45-1.5	1.45-1.5
22/11/2002	-	-	1.45-1.5
11/12/2002	-	-	1.45-1.5
15/01/2003	1.75-1.85	-	-

Cuadro 4: Precios de mercado de Leucadendron (US\$/ vara floral y por ramo), en mercado mayorista de Philadelphia

Fecha	'Safari Sunset' US\$/vara floral	'Safari Sunset' US\$/ramo (10 varas)
05/06/2002	0.565-0.575	5.65-5.75
03/07/2002	0.525-0.55	5.25-5.5
10/07/2002	0.525-0.55	5.25-5.5
30/10/2002	0.599-0.625	5.99-6.25
20/11/2002	0.55-0.585	5.5-5.85
11/12/2002	0.599-0.625	5.99-6.25

Cuadro 5: Precios de mercado de Leucospermum (US\$/ vara floral), en mercado mayorista de Philadelphia

Fecha	Sin especificar (CA)*
04/04/2002	1.5-1.75
02/05/2002	0.9-1.5
22/05/2002	1.75
09/08/2002	4.0
31/10/2002	1.45-1.55
15/01/2003	3.15-3.25

Cuadro 6: Precios de mercado de Protea (US\$/ vara floral), en mercado mayorista de San Francisco

Fecha	Producidas en California (CA)*				Producidas en Hawai (HI)*		
	Protea “king”	Protea “queen”	Protea “pink ming”	Protea ‘Pink Ice’	Protea “king”	Protea “pink ming”	Protea ‘Pink Ice’
05/04/2002	4.5-5.0	3.0-3.5	1.5-1.75	1.5-1.75	5.0-6.0	2.5	2.5
19/04/2002	3.5-4.5	3.0-3.5	1.5-2.25	1.5-2.25	5.0-6.0	2.5	2.5
03/05/2002	3.5-4.5	3.0-3.5	1.5-2.25	1.5-2.25	5.0-6.0	2.5	2.5
24/05/2002	3.5-4.5	3.0-3.5	1.5-2.25	1.5-2.25	5.0-6.0	2.5	2.5
07/06/2002	3.5-4.5	3.0-3.5	1.5-2.25	1.5-2.25	5.0-6.0	2.5	2.5
21/07/2002	3.5-4.5	3.0-3.5	1.5-2.25	1.5-2.25	-	-	-
12/07/2002	3.5-4.5	3.0-3.5	1.5-2.25	1.5-2.25	-	-	-
17/07/2002	3.5-4.5	3.0-3.5	1.5-2.25	1.5-2.25	-	-	-
09/08/2002	3.5-4.5	3.0-3.5	1.5-2.25	1.5-2.25	-	-	-
19/08/2002	3.5-4.5	3.0-3.5	1.5-2.25	1.5-2.25	-	-	-
10/09/2002	3.5-4.5	3.0-3.5	1.5-2.25	1.5-2.25	-	-	-
01/11/2002	4.5-5.5	4.5-5.0	1.5-1.75	1.5-2.25	-	-	-
15/11/2002	4.5-5.5	4.5-5.0	1.5-1.75	1.5-2.25	-	-	-
13/12/2002	4.5-5.5	4.5-5.0	1.5-1.75	1.5-2.25	-	-	-
10/01/2003	4.5-5.5	4.5-5.0	1.5-1.75	1.5-2.25	-	-	-
07/02/2003	5.5-6.5	4.5	1.75-2.5	1.75-2.0	5.0-6.5	-	-
07/03/2003	5.5-6.5	4.5	1.75-2.5	1.75-2.0	5.0-6.5	-	-

Cuadro7: Precios de mercado de Leucadendron (US\$/ vara floral y por ramo), en mercado mayorista de San Francisco

Fecha	US\$/ Vara floral			US\$/ Ramo (10 varas)		
	‘Safari Sunset’ (CA)*	‘Safari Sunset’ (NZ)*	‘Safari Sunset’	‘Safari Sunset’ (CA)*	‘Safari Sunset’ (NZ)*	‘Safari Sunset’
05/04/2002	0.5-0.6	-	-	5.0-6.0	-	-
19/04/2002	0.5-0.6	-	-	5.0-6.0	-	-
03/05/2002	0.5-0.6	0.65	-	5.0-6.0	6.5	-
24/05/2002	0.5-0.6	0.65	-	5.0-6.0	6.5	-
07/06/2002	0.5-0.6	0.65	-	5.0-6.0	6.5	-
21/06/2002	0.5-0.6	0.65	-	5.0-6.0	6.5	-
05/07/2002	0.5-0.6	0.65	-	5.0-6.0	6.5	-
12/07/2002	0.5-0.6	0.65	-	5.0-6.0	6.5	-
19/08/2002	0.5-0.6	-	-	5.0-6.0	-	-
10/09/2002	0.5-0.6	-	-	5.0-6.0	-	-

Continuación cuadro 7: Precios de mercado de Leucadendron (US\$/ vara floral y por ramo), en mercado mayorista de San Francisco

Fecha	US\$/ Vara floral			US\$/ Ramo (10 varas)		
	'Safari Sunset' (CA)*	'Safari Sunset' (NZ)*	'Safari Sunset'	'Safari Sunset' (CA)*	'Safari Sunset' (NZ)*	'Safari Sunset'
01/11/2002	-	-	0.5-0.6	-	-	5.0-6.0
15/11/2002	-	-	0.45-0.55	-	-	4.5-5.5
13/12/2002	-	-	0.45-0.55	-	-	4.5-5.5
10/01/2003	-	-	0.45-0.55	-	-	4.5-5.5
07/02/2003	-	-	0.45-0.55	-	-	4.5-5.5
07/03/2003	-	-	0.45-0.55	-	-	4.5-5.5

Cuadro 8: Precios de mercado de Leucospermum (US\$/ vara floral), en mercado mayorista de San Francisco

Fecha	naranjas largas (CA)*	naranjas largas (HI)*	Sin especificar (AU)*	varias variedades largas (CA)*	varias variedades largas (HI)*	varias variedades largas (NZ)*	varias variedades largas (Sudáfrica)
05/04/2002	1.5-2.0	1.75-2.0	-	-	-	-	-
19/04/2002	1.5-2.0	1.5-1.75	-	-	-	-	-
003/05/2002	1.5-2.0	1.5-1.75	-	-	-	-	-
24/05/2002	1.5-1.75	1.5-1.75	-	-	-	-	-
21/06/2002	1.5-1.75	1.5-1.75	-	-	-	-	-
05/07/2002	1.5-1.75	1.5-1.75	-	-	-	-	-
12/08/2002	1.5-1.75	1.5-1.75	-	-	-	-	-
21/08/2002	1.5-1.75	1.5-1.75	-	-	-	-	-
10/09/2002	1.5-1.75	1.5-1.75	2.0-2.25	-	-	-	-
01/11/2002	-	-	-	1.5-2.0	1.75	1.5	2.0-2.5
15/11/2002	-	-	-	1.5-2.0	1.75	1.5	2.0-2.5
13/12/2002	-	-	-	1.5-2.0	1.75	1.5	2.0-2.5
10/01/2003	-	-	-	1.5-2.0	1.75	1.5	2.0-2.5
07/02/2003	-	-	-	2.0-2.5	2.0-2.25	-	-
07/03/2003	-	-	-	2.0-2.5	2.25	-	-

Cuadro 9: Precios de mercado de Protea (US\$/ vara floral), en mercado mayorista de Seattle

Fecha	Protea “king” (CA)*	Protea “pink ming”	Protea “queen”
04/04/2002	4.5-5.0	2.0-2.5	4.5-5.0
03/05/2002	4.7	2.2-2.1	4.7
23/05/2002	4.7-5.5	2.0-2.5	4.7-5.5
06/06/2002	4.7-5.5	2.0-2.9	4.7-5.5
25/06/2002	4.7-5.5	1.95-2.9	4.7-5.5
03/07/2002	4.7-5.5	1.95-2.9	4.7-5.5
30/07/2002	4.7-5.75	2.0-2.75	4.0-4.05
19/08/2002	4.7-5.75	2.0-2.75	4.0-4.05
10/09/2002	4.7-5.75	-	4.0-4.05
31/10/2002	4.7-5.75	2.0-2.75	4.0-4.05
15/11/2002	4.7-5.75	2.0-2.75	4.0-4.05
31/12/2002	7.5-8.0	2.0-2.75	-
16/01/2003	7.0-8.0	2.0-2.75	-
11/02/2003	7.0-8.0	2.0-3.0	-
11/03/2003	7.0-8.0	2.0-3.0	-

Cuadro 10: Precios de mercado de Leucadendron (US\$/ vara floral y por ramo), en mercado mayorista de Seattle

Fecha	US\$/vara floral	US\$/ ramo (10 varas)
	‘Safari Sunset’ (CA)*	‘Safari Sunset’ (CA)*
30/07/2002	0.69-0.75	6.9-7.5
15/08/2002	0.675-0.75	6.75-7.5
22/08/2002	0.65-0.75	6.5-7.5
10/09/2002	0.65-0.75	6.5-7.5
31/10/2002	0.6-0.7	6.0-7.0
21/11/2002	0.695-0.7	6.95-7.0
12/12/2002	0.695-0.85	6.95-8.5
16/01/2003	0.7-0.825	7.0-8.25
11/02/2003	0.75-0.925	7.5-9.25
11/03/2003	0.6-0.85	6.0-8.5

Cuadro 11: Precios de mercado de Leucospermum (US\$/ vara floral), en mercado mayorista de Seattle

Fecha	variedades largas (CA)*	variedades largas (HI)*
04/04/2002	2.55-3.0	2.55-3.0
07/05/2002	5.8	5.8
23/05/2002	5.8	5.8
06/06/2002	5.8	5.8
25/06/2002	1.4-2.0	1.4-2.0
03/07/2002	1.4-2.0	1.4-2.0
10/09/2002	3.2-3.25	3.2-3.25
31/10/2002	3.2-3.25	3.2-3.25
21/11/2002	3.2-3.25	3.2-3.25
12/12/2002	2.7-2.75	2.7-2.75
16/01/2003	2.7-2.75	2.7-2.75
11/02/2003	3.4-3.6	3.4-3.6
11/03/2003	3.4-3.6	3.4-3.6

- * AU: Australia
- CA: California
- HI: Hawaii
- NL: Holanda
- NZ: Nueva Zelanda

Gráfico 1: Precios promedios de las variedades de Protea transadas en Chicago

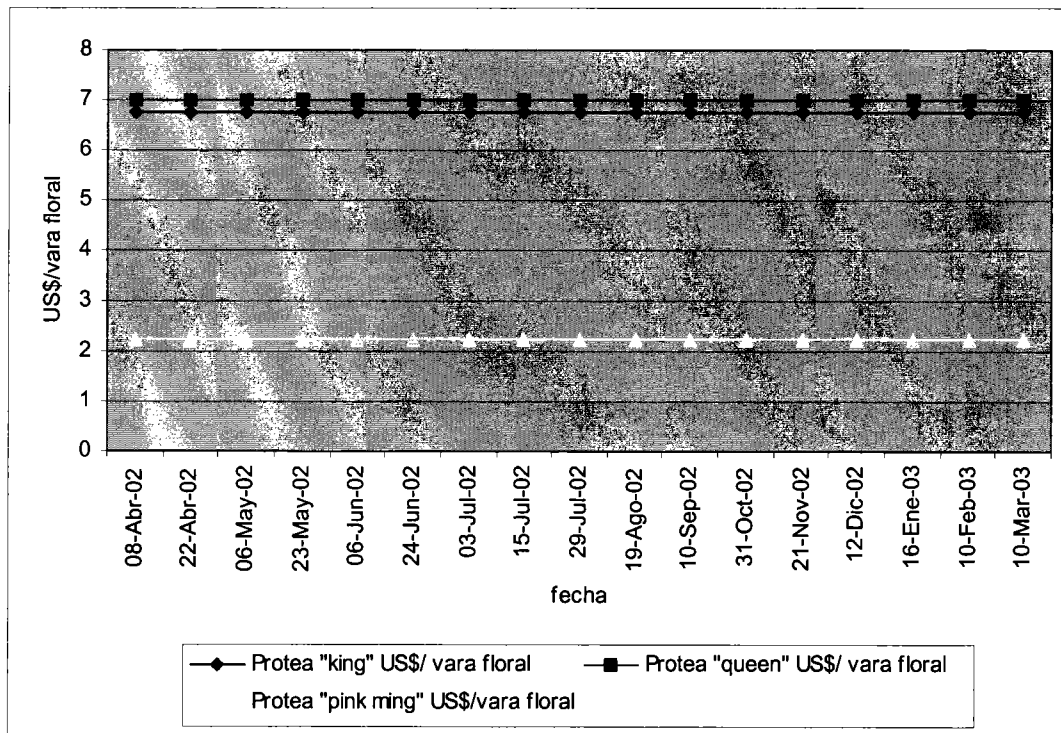


Gráfico 2: Precios promedios de las variedades de Leucospermum transados en Chicago

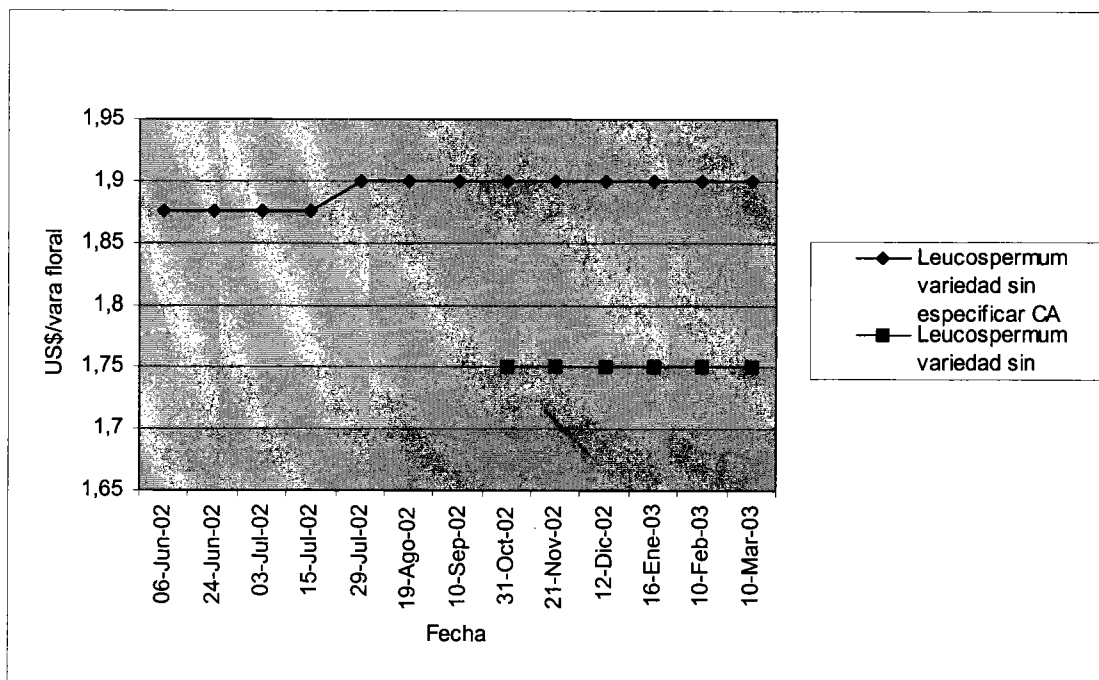


Gráfico 3: Precios promedios de las variedades de Protea transadas en Philadelphia

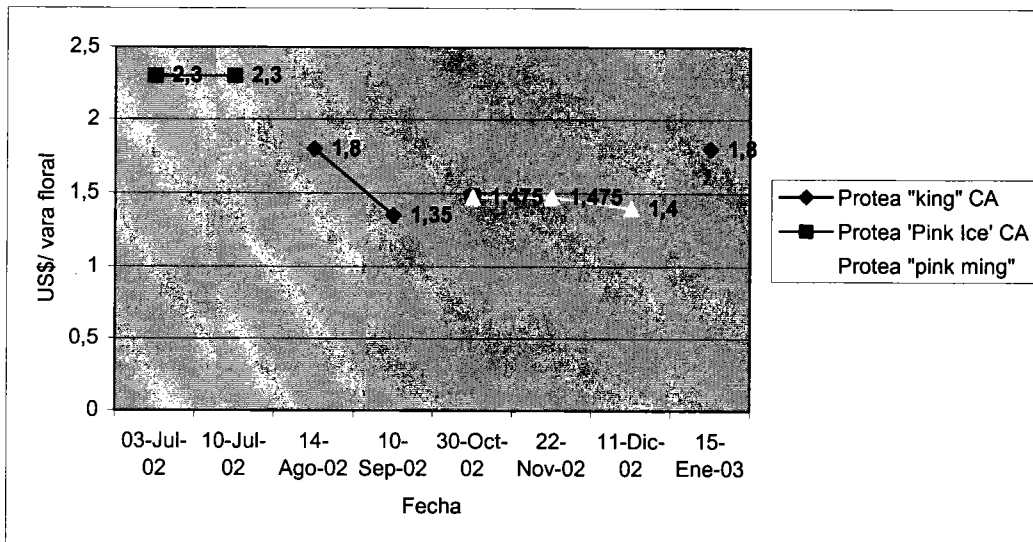


Gráfico 4: Precios promedios de las variedades de Leucadendron transados en Philadelphia

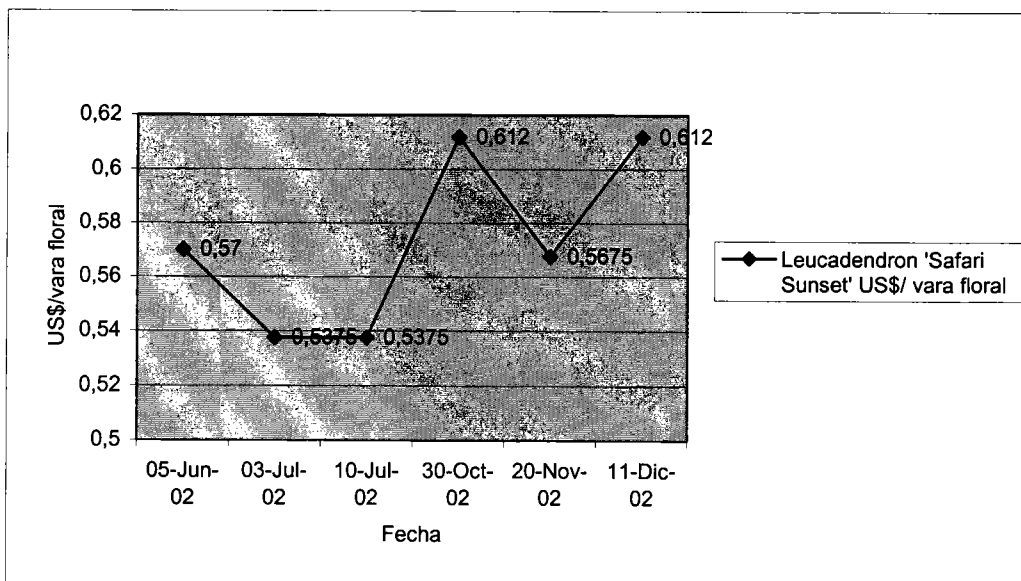


Gráfico 5: Precios promedios de las variedades de Leucospermum transados en Philadelphia

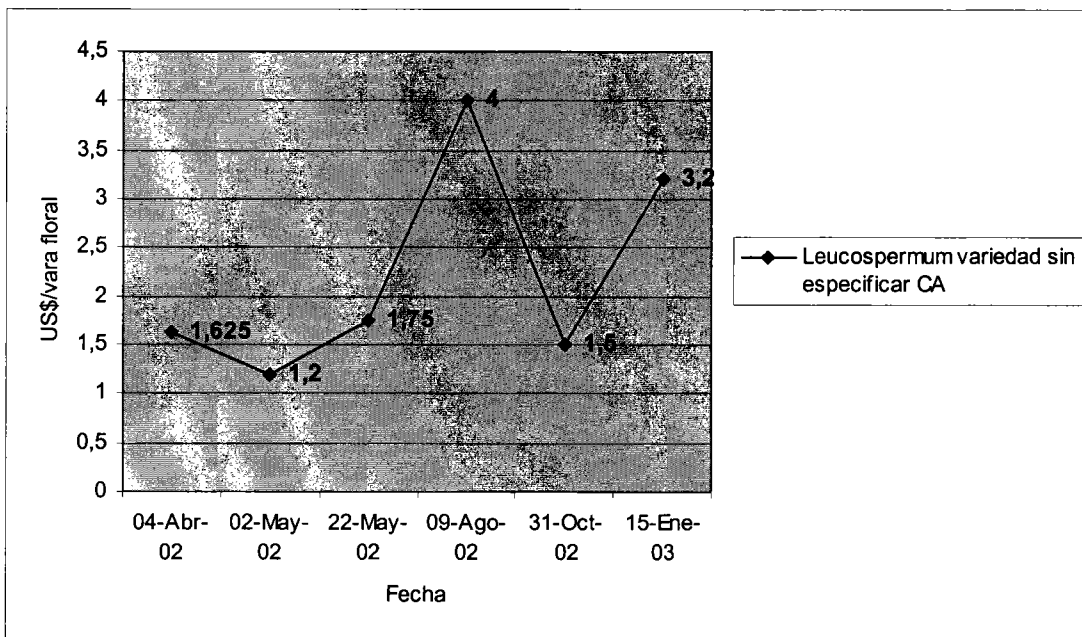


Gráfico 6: Precios promedios de las variedades de Protea transadas en Seattle

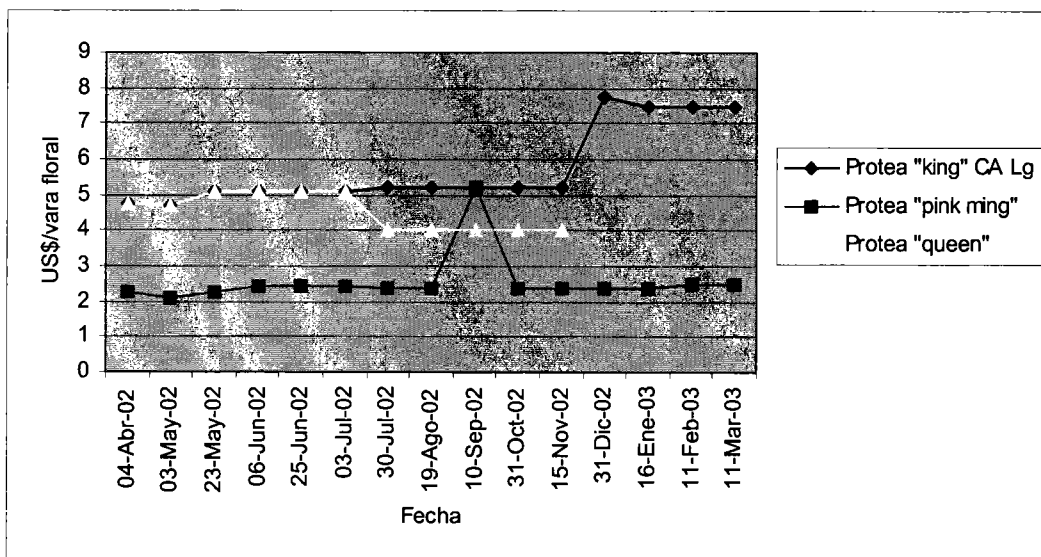


Gráfico 7: Precios promedios de las variedades de Leucadendron transados en Seattle

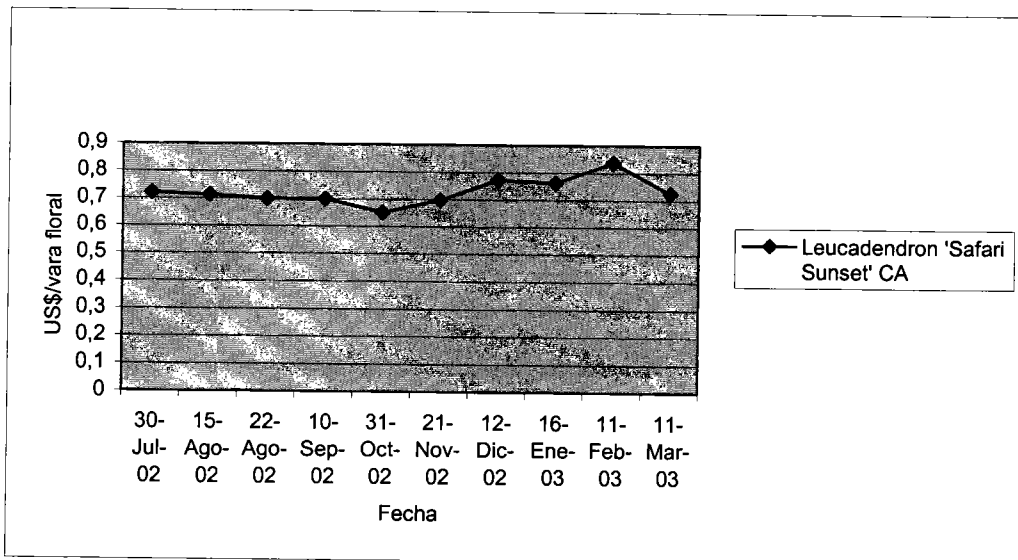


Gráfico 8: Precios promedios de las variedades de Leucospermum transados en Seattle

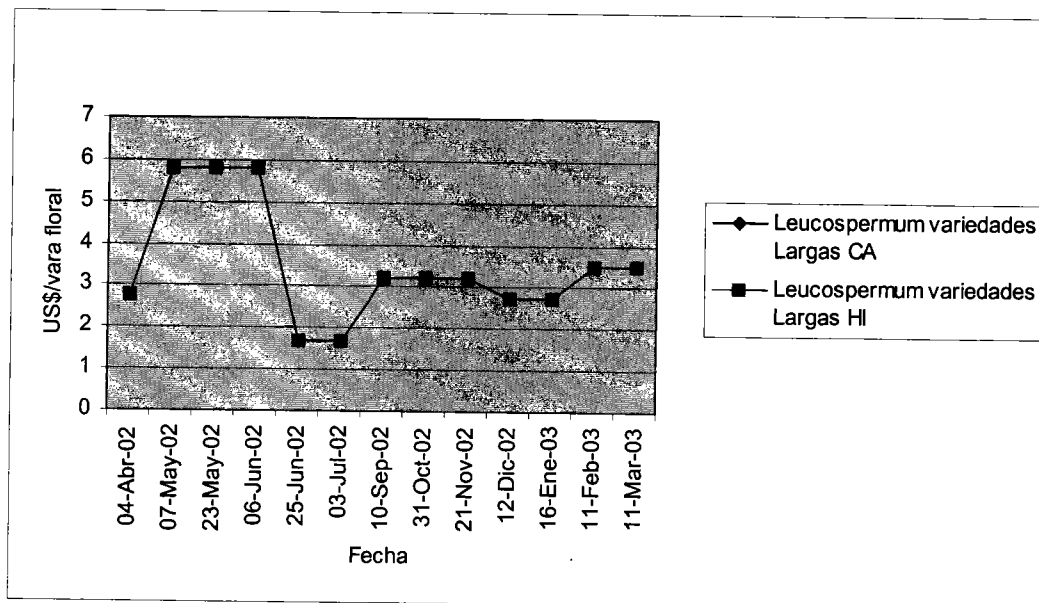


Gráfico 9: Precios promedios de las variedades de Protea comercializadas en San Francisco originarias de California

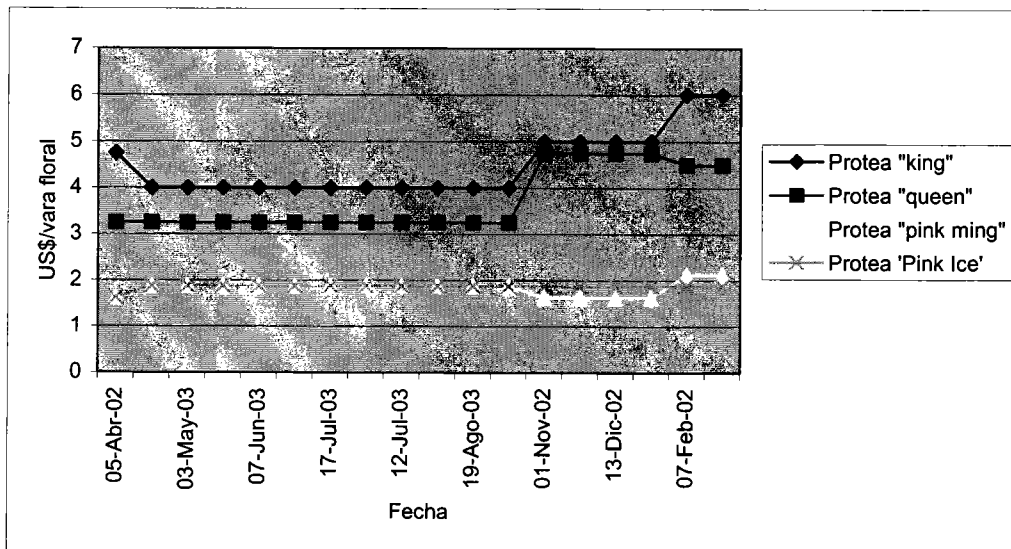


Gráfico 10: Precios promedios de las variedades de Protea comercializadas en San Francisco originarias de Hawaii

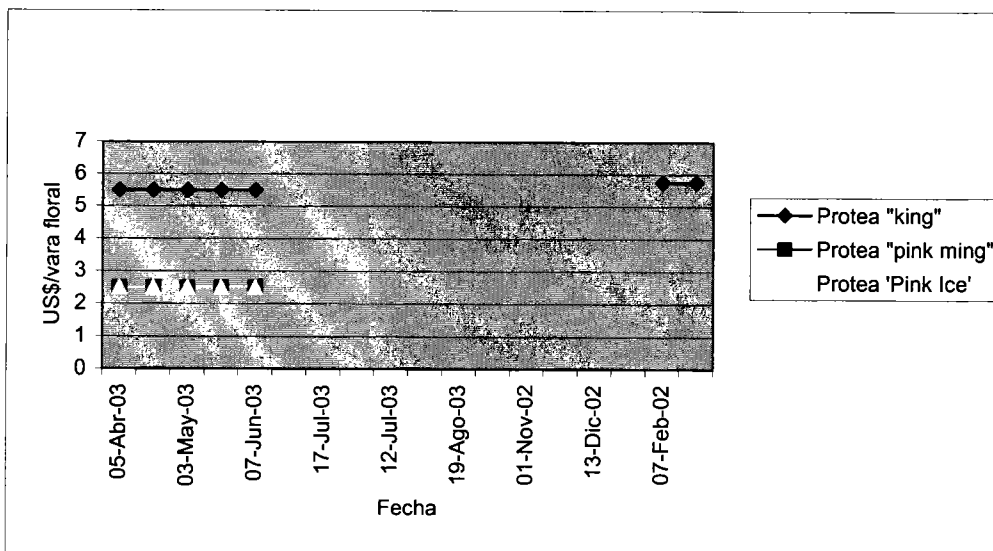


Gráfico 11: Precios promedios de las variedades de Leucadendron comercializados en San Francisco

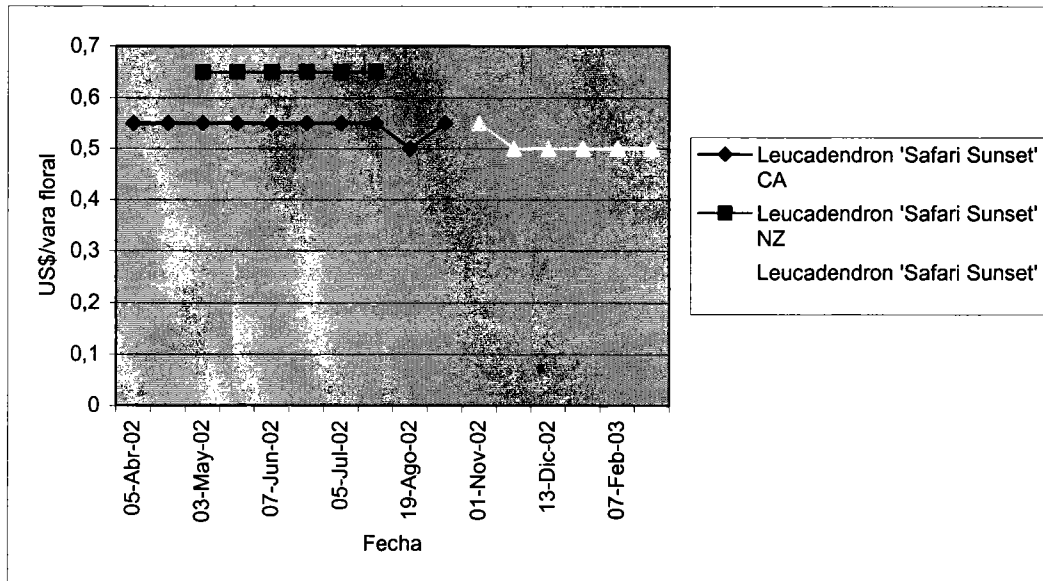


Gráfico 12: Precios promedios de las variedades de Leucospermum comercializados en San Francisco

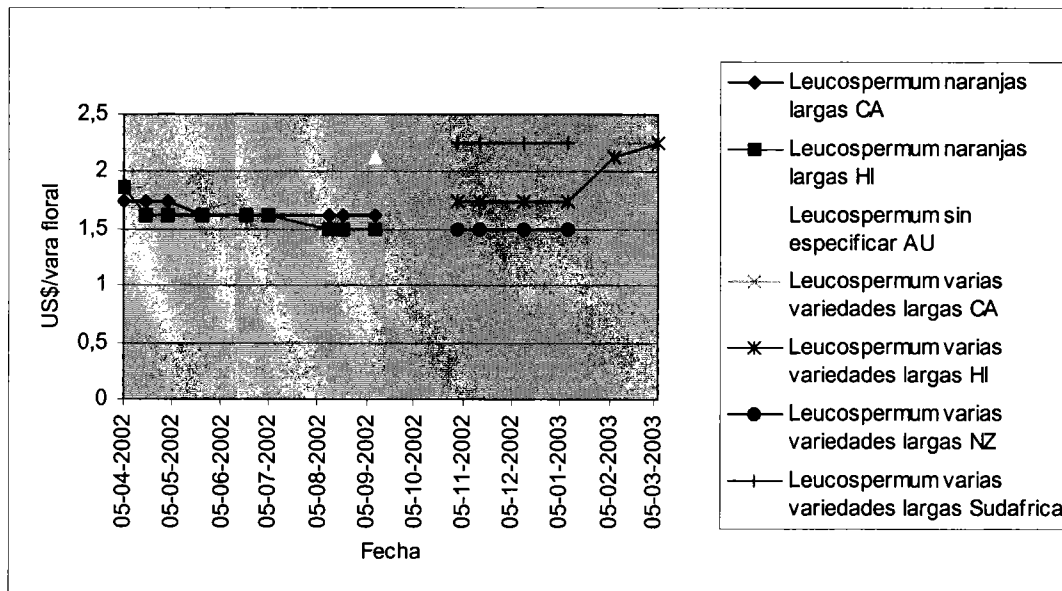


Gráfico 13: Precios promedios del cultivar Protea "king" comercializado en los distintos mercados

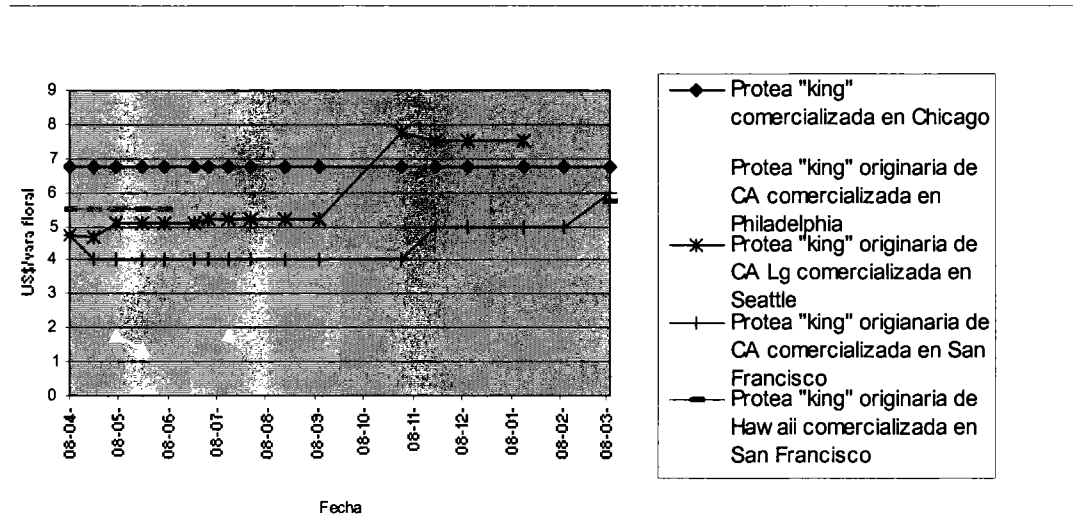


Gráfico 14: Precios promedios del cultivar Protea "queen" comercializado en los distintos mercados

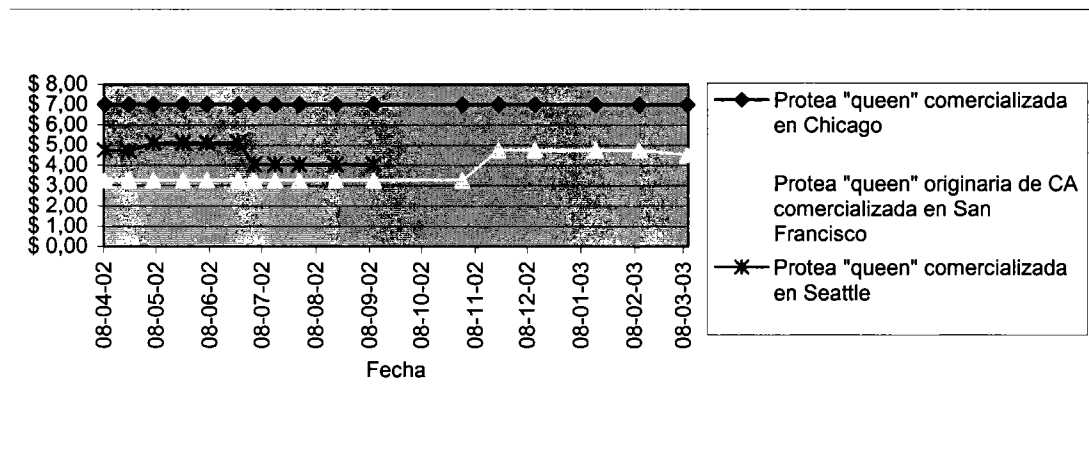


Gráfico 15: Precios promedios del cultivar Protea "pink ming" comercializado en los distintos mercados

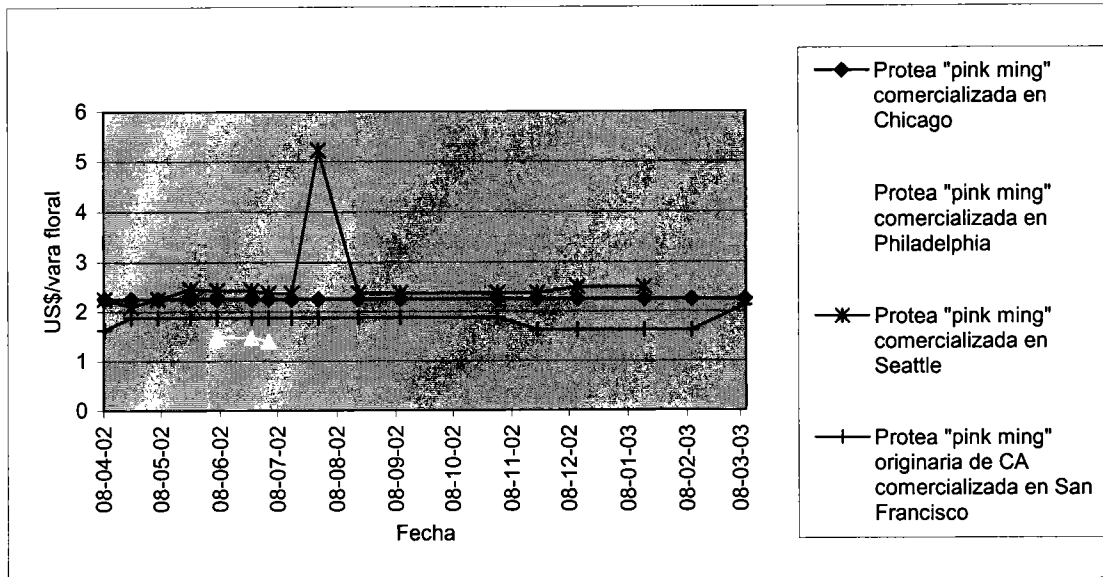


Gráfico 16: Precios promedios del cultivar Protea 'Pink Ice' comercializado en los distintos mercados

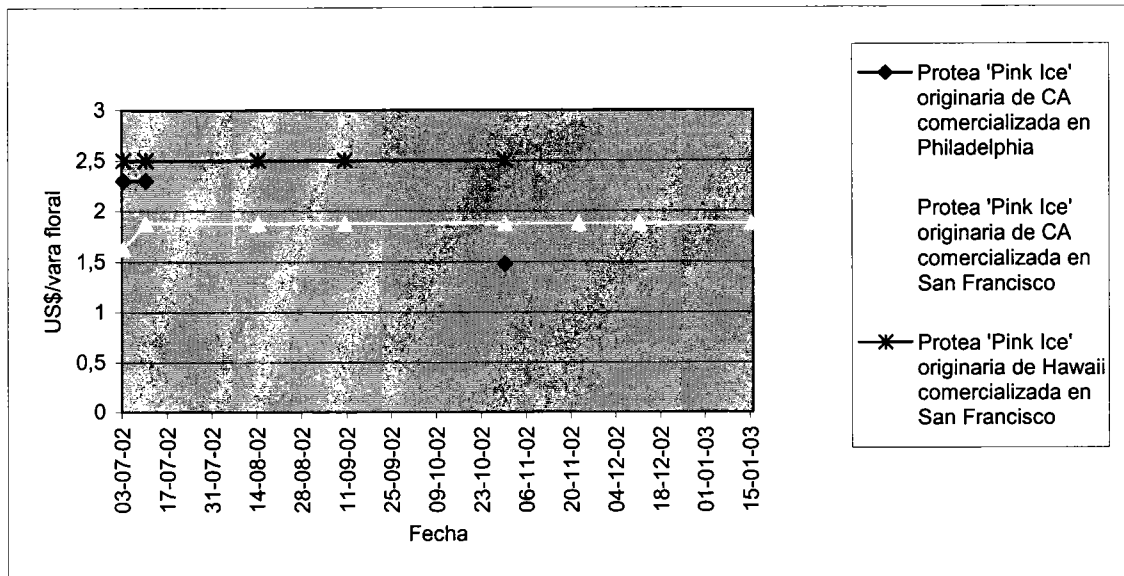


Gráfico 17: Precios promedios del cultivar Leucadendron 'Safari Sunset' comercializado en los distintos mercados

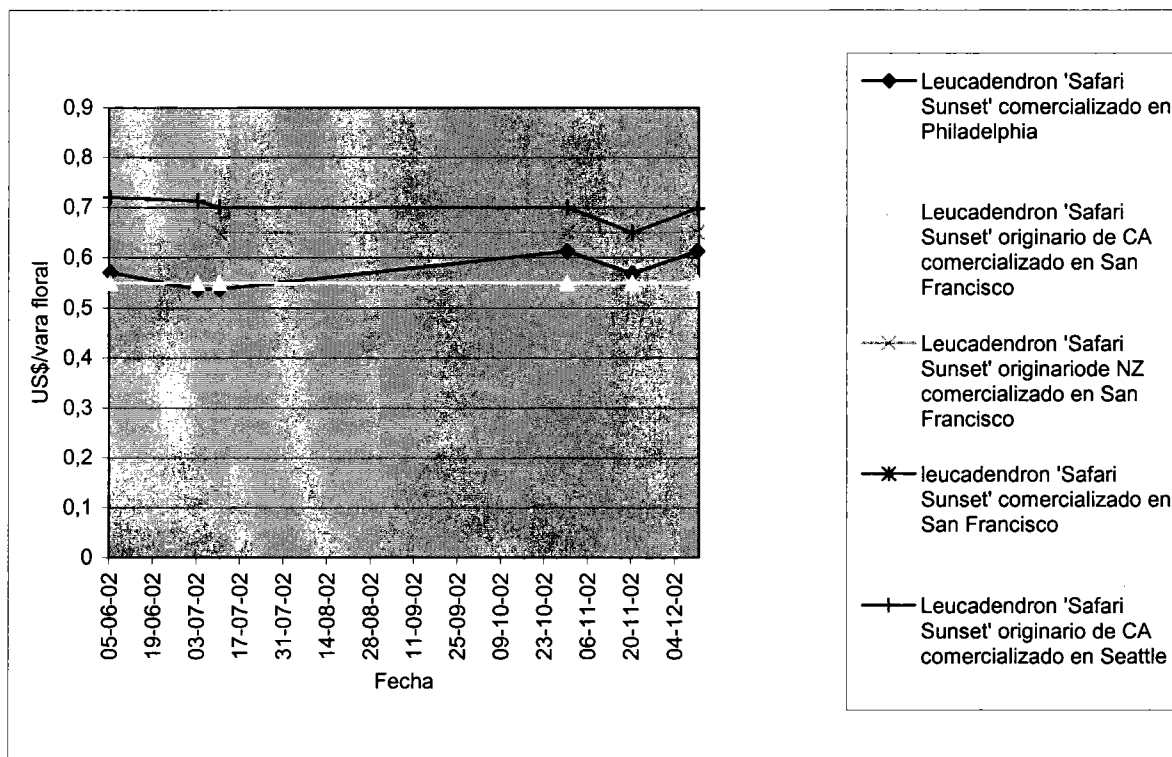


Gráfico 18: Precios promedios de las variedades de Leucospermum comercializado en los distintos mercados

