

1-1-2006

Análisis sectorial de competitividad de la floricultura en Colombia, durante el periodo 1993-2003

Francisco José Morales Buitrago

Derly Milena Suárez

Follow this and additional works at: <https://ciencia.lasalle.edu.co/economia>

Citación recomendada

Morales Buitrago, F. J., & Suárez, D. M. (2006). Análisis sectorial de competitividad de la floricultura en Colombia, durante el periodo 1993-2003. Retrieved from <https://ciencia.lasalle.edu.co/economia/424>

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Ciencias Económicas y Sociales at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Economía by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

**ANALISIS SECTORIAL DE COMPETITIVIDAD DE LA FLORICULTURA EN
COLOMBIA, DURANTE EL PERIODO 1993 - 2003**

FACULTADA DE ECONOMIA

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE
11 DE DICIEMBRE DE 2006
BOGOTA DC COLOMBIA**

**ANALISIS SECTORIAL DE COMPETITIVIDAD DE LA FLORICULTURA EN
COLOMBIA, DURANTE EL PERIODO 1993 - 2003**

FRANCISCO JOSE MORALES BUITRAGO

COD: 10991053

DERLY MILENA SUAREZ

COD: 10981107

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE ECONOMIA
11 DE DICIEMBRE DE 2006
BOGOTA DC COLOMBIA**

PRIMER JURADO

SEGUNDO JURADO

DIRECTOR DE TESIS

TABLA DE CONTENIDO

Página

Introducción

1.	principales teorías de la competitividad.	3
1.1.	Teoría de la ventaja competitiva	3
1.1.1.	Determinantes de la ventaja competitiva nacional	4
1.1.1.1.	Condición de los Factores	6
1.1.1.2.	Condiciones de la demanda	7
1.1.1.3.	Sectores conexos y auxiliares	8
1.1.1.4.	Estructura, Estrategia y rivalidad de las empresas	9
1.1.1.5.	El papel de la casualidad o el azar	9
1.1.1.6.	El papel del gobierno	10
1.2.	Enfoque sistémico de competitividad	11
1.3.	Modelo del World Economic Forum (WEF)	12
1.4.	Normatividad Ambiental	14
2.	Aspectos Generales del sector agroindustrial de la floricultura	18
2.1.	Contexto histórico del sector agroindustrial de la floricultura	18
2.2.	Estructura productiva de la floricultura	25
2.3.	Aspectos Sociolaborales en la Floricultura	26
2.3.1.	Aspectos Sociales	27
2.3.2.	Aspectos Laborales	28
2.4.	Aspectos Ambientales de la Floricultura	31
3.	Situación actual del sector agroindustrial de la floricultura	35
3.1.	Situación actual del sector agroindustrial de la floricultura	35
3.2.	Mercado externo de las flores en Colombia	42
3.2.1.	Importaciones en la agroindustria de la floricultura	43
3.2.2.	Exportaciones en la agroindustria de la floricultura	43
3.2.3.	Balanza comercial en la agroindustria de las flores	45

3.3.	Mercado internacional de las flores	46
3.3.1.	Mercado de las flores en Holanda	48
3.3.2.	Mercado de las flores en Kenya	49
3.3.3.	Mercado de las flores en Ecuador	52
4.	Enfoque sistémico de competitividad	56
4.1.	Nivel Metaeconómico	57
4.1.1.	Nivel Metaeconómico en el sector agroindustrial de la floricultura	58
4.2.	Nivel Microeconómico	64
4.2.1.	Nivel Microeconómico en el sector agroindustrial de la floricultura	65
4.3.	Nivel Mesoconómico	70
4.3.1.	Nivel Mesoconómico en el sector agroindustrial de la floricultura	71
4.4.	Nivel Macroeconómico	73
4.4.1.	Nivel Macroeconómico en el sector agroindustrial de la floricultura	73
	Conclusiones	78
	Recomendaciones	79
	Bibliografía	81

LISTA DE GRAFICOS

		Pagina
Gráfico No. 1	Distribución geográfica de los cultivos de flores en Colombia	21
Gráfico No. 2	Principales flores de exportación en Colombia	39
Gráfico No. 3	Importaciones en la agroindustria de la floricultura	44
Gráfico No. 4	Exportaciones en la agroindustria de la floricultura	45
Gráfico No. 5	Balanza Comercial en la agroindustria de la floricultura	46

LISTA DE FIGURAS

		Pagina
Figura No. 1	Determinantes de la ventaja competitiva nacional	5
Figura No. 2	Determinantes de la ventaja competitiva nacional Sistema Completo	6
Figura No. 3	Determinantes de la productividad y el crecimiento de la Productividad	13
Figura No. 4	Anatomía del cluster floricultor colombiano	25
Figura No. 5	Marco Jurídico en materia ambiental en Colombia	32
Figura No. 6	Flujo de procesos de la cadena de la floricultura Colombiana	66
Figura No. 7	Ciclo completo de un cultivo de flores	68

INTRODUCCION

El sector Agroindustrial de la Floricultura es uno de los más importantes en la Economía Colombiana, gracias a la evolución creciente que en producción y exportaciones se ha presentado en los últimos años y la aceptación de este producto en los mercados internacionales. Es por esto que es para nosotros importante analizar la estructura productiva, los efectos que estos tipos de producción pueden causar en el medio ambiente y las condiciones laborales que presentan las personas involucradas en la cadena productiva.

Para abordar adecuadamente el análisis de los factores que determinan la productividad y la competitividad del sector agroindustrial de la floricultura en Colombia, es necesario considerar los distintos determinantes que actúan en toda la estructura de la cadena productiva, la cual para nuestro país presenta diferentes componentes en los que se realizan procesos diversos como los de infraestructura, esquejes y pesticidas para el proceso productivo que comprende el enraizamiento, producción, post cosecha, infraestructura fría y empaque para los productos terminados como Sólidos y mixtos y Bouquets, como también la industria aérea, transporte, comercialización y proveedores de tecnología.

De igual manera, existen factores que se originan en la estructura de los mercados que tienen que enfrentar los productores y agentes participantes en el desarrollo cadena productiva, como lo es la composición y tendencias del mercado tanto interno como externo, como también el desempeño de la cadena determinado por las políticas macroeconómicas y en las condiciones generales de estabilidad política y social que son comunes en todos los agentes de la sociedad.

Es así como frente a las nuevas políticas que rigen el comercio mundial y bajo los tratados de libre comercio que se han firmado con los diferentes países y bloques económicos y los que se encuentran en proceso de negociación, se realicen de una manera favorable para la economía colombiana protegiendo a los productores, consumidores, el medio ambiente y de esta manera poder enfrentar la globalización, como también presentar una mejor calidad de vida y un mayor desarrollo económico.

En el presente trabajo de investigación se aplicara el enfoque sistémico de competitividad al sector agroindustrial de la floricultura en Colombia, para lo cual se desarrollarán los cuatro niveles planteados en este que son: Metaeconomía, Macroeconomía, Mesoconomía y Microeconomía, resaltando los elementos más importantes concernientes a cada nivel de la competitividad sistémica.

El objetivo de este trabajo es desarrollar una apreciación teórica al modelo de Competitividad Sistémica, aplicado al sector agroindustrial de la floricultura, con un diagnostico descriptivo del mismo para determinar las condiciones reales que presenta el sector frente al mercado tanto interno como externo y de los estándares ambientales.

El trabajo consta de cuatro capítulos. En el primero se describen los aspectos más importantes de la competitividad y sus principales teorías, como también se explica la legislación en materia ambiental en Colombia. El segundo identifica los aspectos generales del sector agroindustrial de la floricultura en Colombia, su contexto histórico en donde se describen los antecedentes del sector y se analizan algunos indicadores e producción.

En el tercer capítulo se muestra la situación actual del sector floricultor en el contexto mundial y se describen las principales políticas en materia de producción, comercialización, del sector externo y ambientales, como también se describen los indicadores de producción de cuatro países que son: Holanda, Colombia, Ecuador y Kenya.

En el capítulo cuarto se analiza la aplicabilidad del modelo de Competitividad sistémica para el sector agroindustrial de la floricultura y por ultimo se presentan algunas conclusiones y recomendaciones obtenidas durante el desarrollo del presente trabajo.

CAPITULO I

PRINCIPALES TEORIAS DE LA COMPETITIVIDAD

En el presente capítulo se detallan las principales teorías de la competitividad, como también la evolución de la normatividad en materia ambiental en Colombia de forma cronológica, con mayor énfasis en los determinantes de la Ventaja Competitiva Nacional de Michael Porter, como Teoría marco del presente trabajo de investigación.

1.1. Teoría de la ventaja competitiva (Michael Porter)

Según Porter, (1990), los sectores son la unidad básica de análisis para comprender la competencia, donde fabrican productos, prestan servicios y compiten directamente unos con otros. Puede haber sectores afines que fabrican productos, comparten clientelas, tecnología o los canales de distribución, pero que tienen sus propias y singulares necesidades en lo que a la ventaja competitiva se refiere.

Los sectores son el palenque donde se pierde o se gana la ventaja competitiva. Las empresas por intermedio de la estrategia competitiva tratan de definir y establecer un método para competir en un sector que sea rentable a la vez que sostenible. No hay una estrategia competitiva universal y solo podrán alcanzar el éxito las estrategias adaptadas al sector en particular y a las técnicas y activos de una empresa. (Porter, 1990: 64).

La estrategia competitiva debe ser fruto de una perfecta comprensión de la estructura del sector y de cómo esta cambiando. En cualquier sector tanto si es nacional o internacional la naturaleza de la competencia se compone de cinco fuerzas competitivas: i) La amenaza de nuevas incorporaciones, ii) La amenaza de productos o servicios sustitutos, iii) El poder de negociación de los proveedores, iv) El poder de negociación de los compradores y v) La rivalidad entre competidores existentes.

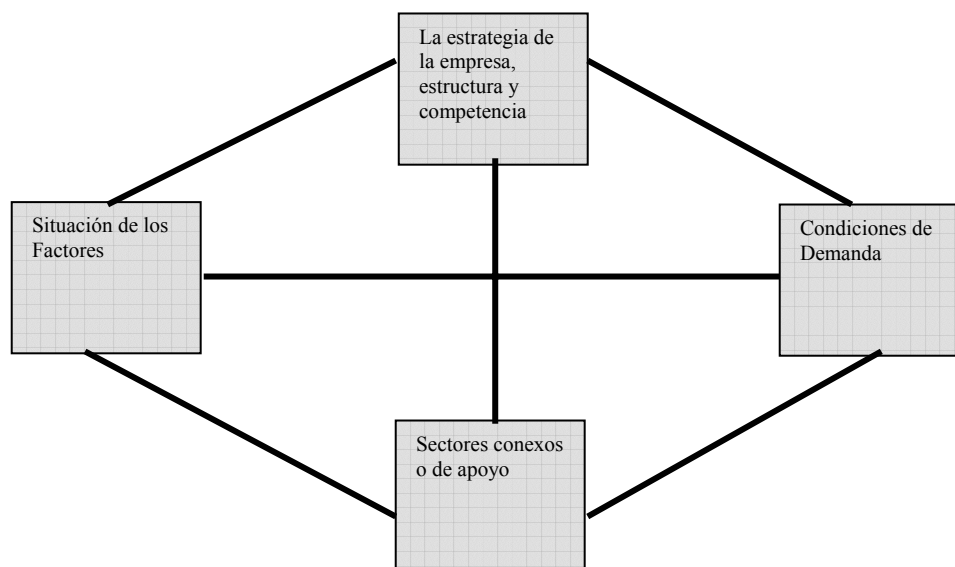
La intensidad de las cinco fuerzas varía de uno a otro sector y determina la rentabilidad a largo plazo del sector en cuestión, porque pueden conformar los precios que pueden cobrar a las empresas, los costes que tienen que soportar y las inversiones necesarias para competir en el sector. La amenaza de nuevas incorporaciones limita el potencial general de obtención de beneficios en el sector, porque los recién incorporados aportan nueva capacidad y buscan la forma de hacerse con una participación en el mercado a base de reducir los márgenes. (Porter, 1990: 65).

1.1.1. Determinantes de la Ventaja Competitiva Nacional

La forma en que las empresas crean y mantienen la ventaja competitiva en los sectores mundiales brindan la necesaria base para comprender el papel que la nación de origen desempeña en este proceso, en donde se afirma que para alcanzar el éxito en un sector específico se debe tener en cuenta cuatro atributos genéricos de una nación que conforman el entorno en que han de competir las empresas y que fomenta o entorpece la ventaja competitiva. Estos son: Condiciones de los Factores, Condiciones de la demanda, Sectores afines y de apoyo, Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa. (Figura 1)

Los determinantes, individualmente o agrupados en un sistema crean el contexto en el que nacen y compiten las empresas de una nación la disponibilidad de recursos y técnicas necesarias para la ventaja competitiva en un sector; la información que determina las oportunidades que se detectan y las orientaciones con que se despliegan los recursos y las técnicas, las metas que persiguen los propietarios, directores y empleados que están interesados en la competencia o que la llevan a cabo y las presiones a las que se ven sometidas las empresas a invertir e innovar. Las empresas consiguen ventaja competitiva cuando su base central les permite y apoya más rápidamente la acumulación de activos y técnicas especializadas, mayor información de las necesidades de productos y procesos, alto compromiso e inversiones sostenidas y ampliación y modernización de sus ventajas en el transcurso del tiempo. (Porter, 1990:110).

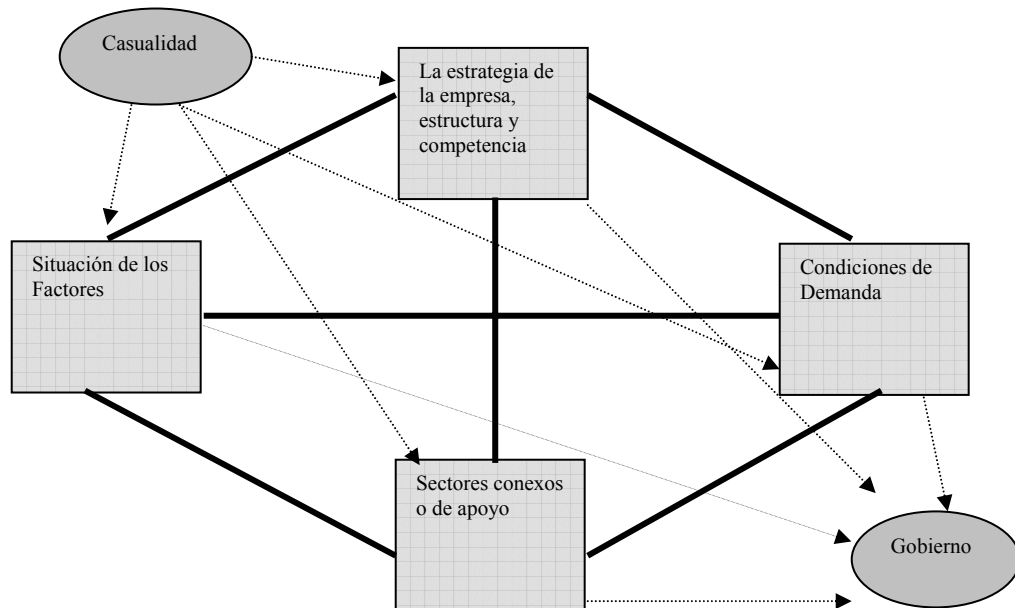
Figura 1: Determinantes de la ventaja Competitiva Nacional



Fuente: Michael Porter: (1990) “ La Ventaja Competitiva de las naciones ”. pp. 111.

Existen otras dos variables que pueden influir de forma muy importante en el sistema nacional. Estas son: La Casualidad y El Gobierno. (Figura 2). Los acontecimientos casuales suceden fuera del control de las empresas, tales como nuevos inventos, perfeccionamientos en la tecnología básica, guerras, acontecimientos políticos externos, cambios sustanciales en la demanda de los mercados extranjeros, todos estos creando discontinuidades que pueden desbloquear o dar nueva forma a la estructura del sector y brindar la oportunidad de que las empresas de una nación ocupen los puestos de otra. El gobierno en todos los niveles puede mejorar o deteriorar la ventaja competitiva nacional. Este papel se ve con toda claridad al examinar la forma en que las políticas influyen en cada uno de los determinantes. Las políticas puestas en práctica sin considerar como pueden influir en todo el sistema de determinantes se afectan entre si como partes integrantes de un sistema dinámico y evolutivo. (Porter, 1990:113).

Figura 2: Determinantes de la ventaja Competitiva Nacional (Sistema Completo)



Fuente: Michael Porter: (1990) “ La Ventaja Competitiva de las naciones ”. pp. 182.

1.1.1.1. Condiciones De Los Factores

Cada nación posee en mayor o en menor grado factores de producción que son los insumos necesarios para competir en cualquier sector, tales como mano de obra, tierra cultivable, recursos naturales, capital e infraestructura. Según Porter (1990), los factores pueden agruparse en unas cuantas categorías genéricas:

- *Recursos Humanos:* la cantidad y cualificación y costo del personal, teniendo en cuenta las horas normales de trabajo y la ética de trabajo imperante.
- *Recursos Físicos:* La abundancia, calidad, accesibilidad y costo de la tierra, agua, yacimientos minerales, reservas madereras, fuentes de energía hidroeléctrica, zonas pesqueras, y otros recursos materiales. Las condiciones climatológicas pueden considerarse una parte integrante de los recursos físicos de una nación.

- *Recursos de Conocimiento:* La dotación que la nación tenga de conocimientos científicos, técnicos y de mercadeo que importen para los bienes y los servicios. Las fuentes de conocimiento se encuentran en las Universidades, los organismos estatales de investigación, las entidades privadas de investigación, las instituciones estatales de estadística, las obras científicas y empresariales, los informes y bases de datos sobre la investigación de mercado, las asociaciones gremiales.
- *Recursos de Capital:* La cuantía y coste de capital disponible para financiar la industria. El capital no es homogéneo sino que se ofrece de diversas formas como deuda no garantizada, deuda garantizada, acciones ordinarias y capital riesgo.
- *Infraestructura:* El tipo, calidad y coste para los usuarios de la infraestructura disponible y que afecte a la competencia con inclusión del sistema de transporte, de la red de comunicaciones, los servicios postales, los métodos de pago o de transferencia de fondos, la asistencia sanitaria. La infraestructura también incluye cosas como la dotación de viviendas e instituciones culturales que afectan a la calidad de vida y al atractivo de una nación como lugar donde vivir y trabajar.

1.1.1.2. Condiciones De La Demanda

El segundo determinante genérico de la ventaja competitiva nacional en un sector son las condiciones de la demanda interior para el producto o el servicio del sector. La demanda interior por medio de su influencia en la economía puede conferir una eficiencia estática, mucho más dinámica, conforman el ritmo y el carácter de la mejora y la innovación por parte de las empresas. Existen tres atributos genéricos de la demanda interior que son especialmente significativos. Estos son:

- *Composición de la demanda interior,* se produce mediante la combinación y carácter de las necesidades del comprador local. La composición de la demanda interior conforma el modo en que las empresas perciben, interpretan y dan respuesta a las necesidades del comprador. Las naciones consiguen ventaja competitiva en los sectores donde la demanda interior brinda a las empresas locales una imagen de las necesidades del comprador más clara que la que pueden tener

sus rivales extranjeros. Las naciones también consiguen ventaja si los compradores locales presionan a las empresas locales para que innoven más de prisa y alcancen ventajas competitivas más refinadas que sus rivales extranjeros. (Porter, 1990:129).

- *Tamaño y pautas de crecimiento de la demanda.* Un gran mercado interior es un punto fuerte debido a la existencia de economías de escala aunque si esta es débil obliga a las empresas a exportar aspecto que es importante en la ventaja competitiva. El tamaño del mercado interior desempeña un papel complejo en la ventaja competitiva nacional, puede conducir a las empresas a invertir en instalaciones, en desarrollo de tecnología, en mejoras de la productividad. Sin embargo hay que ser cuidadosos ya que las empresas mundiales les venden a muchas naciones. Las inversiones de gran escala no deben basarse solamente en la demanda local al menos que exista una fuerte protección que limite las exportaciones. Lo más importante es que los sectores de la nación se especialicen en la elaboración de productos que satisfagan las necesidades de los compradores extranjeros. (Porter, 1990:138).
- *Internacionalización de la demanda interior:* consiste en poner en el exterior los productos y servicios de una nación mediante los compradores locales móviles o multinacionales y las influencias sobre las necesidades extranjeras. La demanda interior también es transmitida a través de las alianzas políticas.

1.1.1.3. Sectores Conexos y Auxiliares

Estos son el tercer determinante en la ventaja competitiva nacional. La presencia de sectores proveedores o conexos que sean internacionalmente competitivos. Los sectores conexos crean ventaja de diferentes maneras, en los sectores que van tras los proveedores en la cadena producción – consumo. La primera de estas maneras es por la vía del acceso eficaz, pronto, rápido y a veces preferencial a los insumos más rentables con relación a su costo, el acceso a maquinaria, la ventaja de proveedores establecidos que permite mejorar los procesos de innovación y perfeccionamiento. Los proveedores o sectores conexos ayudan a las empresas a detectar nuevos métodos y oportunidades para la aplicación de la

tecnología más avanzada. (Porter, 1990:152). En la siguiente figura se puede observar un ejemplo de los sectores conexos o proveedores italianos del sector del calzado que han conseguido éxito internacional.

1.1.1.4. Estructura, Estrategia y Rivalidad de las Empresas

El cuarto determinante genérico de la ventaja competitiva nacional en sector es el contexto en que se crean, organizan y gestionan las empresas, así como la naturaleza de la rivalidad interior. Las metas estratégicas y formas de organizar las empresas de cada uno de los sectores varía mucho de unas a otras naciones. Las pautas de la rivalidad interior también desempeñan un profundo papel en el proceso de innovación y en las perspectivas de éxito internacional que se ofrezcan. (Porter, 1990:157).

No hay un sistema de dirección que sea universalmente apropiado. Las naciones tenderán a alcanzar el éxito en sectores en los que las prácticas directivas y las formas de organización propiciadas por el entorno nacional sean adecuadas para las fuentes de ventaja competitiva de los sectores, las metas impuestas por las empresas y la rivalidad doméstica. (Porter, 1990).

1.1.1.5. La Casualidad

Los determinantes de la ventaja competitiva nacional moldean el entorno para la competencia en algunos sectores en particular. Los acontecimientos casuales también desempeñaron un papel estelar, son incidentes que poco tienen que ver con las circunstancias de una nación y que frecuentemente están en gran parte fuera de control de la capacidad de influir tanto de las empresas como del gobierno. Algunos de estos son: Actos de pura invención, importantes discontinuidades tecnológicas, discontinuidades en los costos de los insumos. (Como las producidas por la crisis del petróleo), Cambios significativos en los mercados financieros mundiales o en los tipos de cambio, alzas insospechadas de la demanda mundial o regional, decisiones políticas de gobiernos extranjeros, guerras.

Los acontecimientos casuales son importantes porque crean discontinuidades que propician algunos cambios en la posición competitiva. Pueden anular las ventajas de los competidores previamente consolidados y crear el potencial para que las empresas de una nueva nación puedan ocupar sus puestos para conseguir una ventaja competitiva en respuesta a nuevas y diferentes condiciones. (Porter,1990: 178).

1.1.1.6. El Gobierno

Una variable final dentro de los determinantes de la ventaja competitiva nacional es el papel del gobierno. Se habla mucho los gobiernos en el tratamiento de la competitividad internacional, se ven como una vital influencia en la competencia internacional cuando no la más importante de ellas.

El gobierno puede influir positiva o negativamente en cada uno de los cuatro determinantes, los factores se ven afectados por las subvenciones de la política respecto a los mercados de capital, la política educativa y otras intervenciones. El papel del gobierno al moldear las condiciones de la demanda local todavía es mas tenue, los entes gubernamentales establecen normas o reglamentos locales concernientes a los productos que delimitan las necesidades de los compradores o influyen sobre ellas. Este también suele ser comprador importante de muchos productos de una nación entre los que cabe destacar productos para la defensa, equipo de comunicaciones, entre otros. La forma como desempeñe este papel de comprador puede ayudar o perjudicar a la industria de la nación. (Porter,1990: 181).

Según Feraz (1996), otro factor que influye en el surgimiento de las ventajas competitivas es la innovación. Es por ello que las empresas que son competitivas se destacan por conseguir una capacidad importante de su equipo humano para innovar y crear nuevas ideas. La innovación se ve reflejada en el cambio tecnológico a través del mejoramiento en la publicidad, la gestión, los insumos, los métodos de producción y otros aspectos que hacen que los clientes queden a gusto con los bienes y servicios que las empresas les ofrecen.

1.2. Enfoque Sistémico de Competitividad

El modelo de competitividad sistémica fue desarrollado en 1994, por investigadores del Instituto Alemán de Desarrollo, sus mayores exponentes son: Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Joerg Meyer-Stamer. La primera aproximación teórica al modelo de competitividad sistémica fue el concepto de competitividad estructural, el cuál se fundamenta en la innovación. Su aplicabilidad al desarrollo económico se logra mediante, la implementación de redes de colaboración¹ y una organización empresarial eficiente. Para ello contara con respaldo institucional.

Según el Enfoque sistémico de la competitividad, existen cuatro niveles de acción que interactúan para el logro de condiciones más propicias para la productividad, la atracción de inversión y el desarrollo de actividades económicas. Estos son: El nivel Micro, que se refiere a la consecución de eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción por parte de las empresas que se hace necesaria a través de la introducción de cambios en la organización del desarrollo del producto. El nivel Macro, que es la estabilidad en el contexto macroeconómico pues su inestabilidad perjudica la operatividad, transparencia, y eficiencia de los mercados de factores, bienes y capitales que son claves para una asignación de recursos en la economía. El nivel Meta, Determina la existencia de patrones de organización que permitan movilizar la capacidad creativa de la sociedad, ya que el logro de la competitividad exige una elevada capacidad de organización, interacción y gestión por parte de grupos nacionales que finalmente deben procurar una gestión sistémica que abarque a la totalidad de la sociedad. Por Ultimo el nivel Meso, que es ante todo un sistema de organización y gestión, se trata de establecer una estructura institucional eficiente y de promover la capacidad de interacción entre agentes privados, públicos e intermedios.(Esser, *et al*, 1996: 41-44).

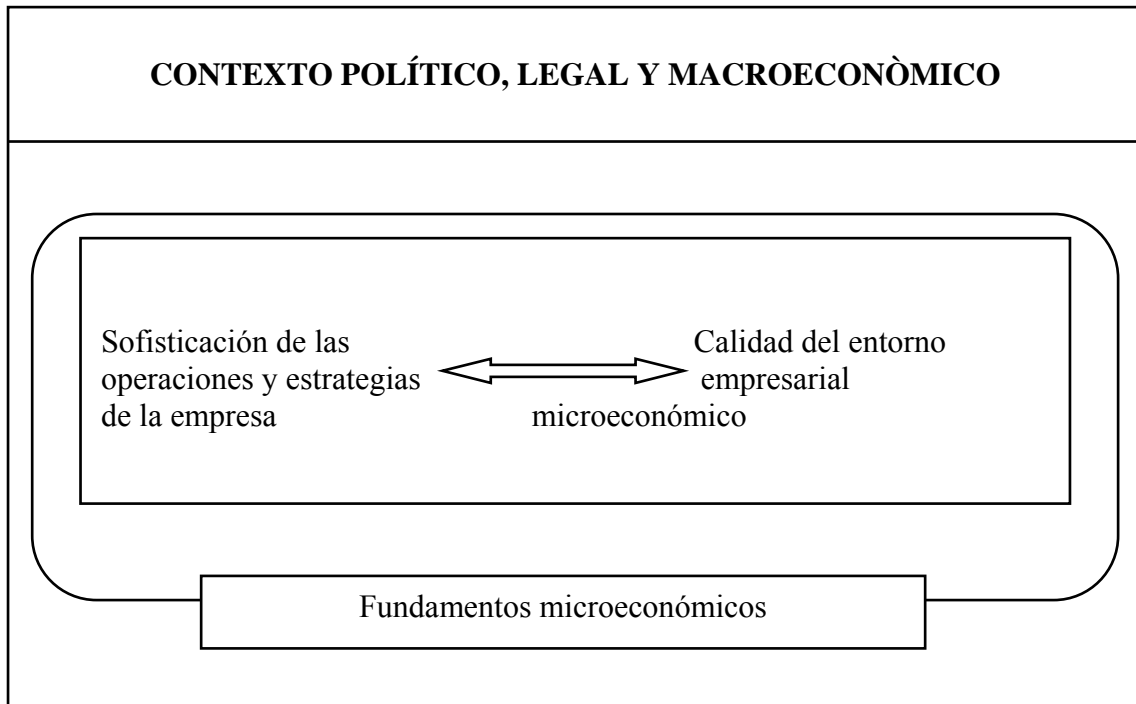
¹ MAYNTZ, Modernization and the logic of interorganizational networks, Cologne 1991. (Max – Planck – Institut für Gesellschaftsforschung)

1.3. El Modelo del World Economic Forum (WEF)

El informe WEF de competitividad global es parte de una serie de informes de competitividad que ha estado publicando el World Economic Forum desde 1979. A principios de 1996, su colaboración con Harvard University le permitió analizar estadísticamente los fundamentos microeconómicos de la riqueza de un amplio número de países, basándose en las condiciones que apoyan un nivel alto de productividad, medido por el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita. Los fundamentos microeconómicos de desarrollo económico a que se refiere el estudio surgen de las estrategias de las empresas y sus prácticas operativas, así como de los inputs empresariales, las infraestructuras, las instituciones y las políticas que constituyen el entorno en el que compiten las empresas de una nación.

Como explican Sachs y Warner (2000), en los últimos años, las teorías macroeconómicas que pretendían explicar fluctuaciones económicas a corto plazo, están siendo seriamente cuestionadas, sobre todo porque no llegan a explicar las crisis que se han estado ocurriendo en mercados emergentes o países en desarrollo. De hecho, cuando han existido fuertes fluctuaciones económicas en algunas partes del mundo (Ej.: México 1994-1995; Asia Oriental 1997-1998), éstas han sorprendido a economistas y pronosticadores, que intentan predecir ciclos económicos futuros. Adicionalmente, el estudio del WEF parte de la base de que, aunque existe un mayor entendimiento sobre los aspectos macroeconómicos de la competitividad y del desarrollo económico, el hecho de tener un contexto político estable y políticas macroeconómicas adecuadas no es suficiente para asegurar la prosperidad de una nación. Además, los aspectos macroeconómicos por sí solos no representan la respuesta a los países más pobres, pues tan importantes o más son los fundamentos microeconómicos del desarrollo económico, que muchas veces suponen la causa o el resultado de la competitividad de las naciones analizadas. Cada año, el WEF mejora su metodología incluyendo más países para evaluar, utilizando datos más completos e incorporando análisis adicionales no incluidos en los informes anteriores, lo que le ha permitido consolidar aún más sus hipótesis sobre la importancia de las condiciones microeconómicas para el desarrollo económico.

Figura 3: Determinantes de la productividad y del crecimiento de la productividad



Fuente : La Ventaja Competitiva de las naciones, Michael Porter.

Los fundamentos microeconómicos de la productividad se apoyan en dos áreas interrelacionadas: (1) la sofisticación con la que compiten las empresas y (2) la calidad del entorno empresarial microeconómico. Como argumenta Porter (2000), una economía será competitiva si sus empresas lo son, independientemente si se trata de empresas domésticas, subsidiarias o sucursales de empresas extranjeras. Asimismo, comenta el autor, la sofisticación de las empresas viene dada por la calidad del entorno empresarial nacional, que puede ser entendido en términos de cuatro influencias interrelacionadas que conforman el diamante de Porter, condiciones de los factores, condiciones de la demanda, estrategia y rivalidad de las empresas e industrias relacionadas y afines.

1.4. Normatividad Ambiental

En los últimos 30 años, la protección de la salud de los humanos y la responsabilidad ambiental han sido preocupaciones prioritarias para las naciones industrializadas en el mundo. Es así como la puesta en marcha de acciones que protejan el medio ambiente lejos están de ser un ideal refrendado en el lema de un movimiento verde, como muchos lo creen. De esta forma, en tiempos pretéritos, ya se conjugaban las primeras acciones en el ámbito de las Naciones Unidas, Empresarios, Gobiernos, Científicos, en torno al tema medio ambiental.

En el plano Empresarial y Económico, no menores han sido los esfuerzos desarrollados en estos últimos treinta años, es así, que se tiene un sin número de conferencias en torno al tema ambiental, como lo son: la conferencia Mundial sobre el Manejo del Medio Ambiente en Paris -1984, 1989, Declaración Ministerial de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (Bergen 1990), En este contexto se puede citar en torno a los esfuerzos gubernamentales en 1972 la primera conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente celebrada en Estocolmo - Suecia, fue la primera iniciativa hacia el control ambiental global y en ella se establecieron una serie de principios guía para inspirar y guiar a los pueblos del mundo en la conservación y fortalecimiento del entorno humano.

En 1987, la Comisión Mundial para el medio ambiente y del Desarrollo, presidida por la Primera ministro de Noruega, Ghro Harlem Brundtland, en su informe "Nuestro Futuro Común", destacó la importancia de la protección del medio ambiente para el logro del desarrollo sostenible, finalmente, la más importante conferencia de Las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, por el número de países participantes, es la realizada en 1992, en Río de Janeiro, Brasil "Cumbre para la Tierra". El concepto central de esta conferencia fue el "Desarrollo Sustentable", o sea crecimiento económico, equidad social y preocupación por el medio ambiente.

Por otra parte, la Organización Internacional para la Estandarización (ISO), es un organismo con sede en Ginebra, que nace luego de la segunda guerra mundial y constituido por más de 100 agrupaciones o países miembros. Su función principal es la de buscar la estandarización de normas de productos y seguridad para las empresas u organizaciones a nivel internacional. Las normas desarrolladas por ISO son voluntarias, comprendiendo que ISO es un organismo no gubernamental y no depende de ningún otro organismo internacional, por lo tanto, no tiene autoridad para imponer sus normas a ningún país.

En la década de los 90, en consideración a la problemática ambiental, muchos países comienzan a implementar sus propias normas ambientales las que variaban mucho de un país a otro. De esta manera se hacía necesario tener un indicador universal que evaluara los esfuerzos de una organización por alcanzar una protección ambiental confiable y adecuada. En este contexto, la Organización Internacional para la Estandarización (ISO) fue invitada a participar a la Cumbre para la Tierra, organizada por la Conferencia sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo en junio de 1992 en Río de Janeiro - Brasil. Ante tal acontecimiento, ISO se compromete a crear normas ambientales internacionales, después denominadas, ISO 14.000.

Se debe tener presente que las normas estipuladas por ISO 14.000 no fijan metas ambientales para la prevención de contaminación, ni tampoco se involucran en el desempeño ambiental a nivel mundial, sino que, establecen herramientas y sistemas enfocadas a los procesos de producción al interior de una empresa u organización, y de los efectos o externalidades que de estos deriven al medio ambiente.

El documento ISO 14.001 llamado A Sistema de Administración Ambiental - Especificación con Guía para su uso A es el de mayor importancia en la serie ISO 14.000, dado que esta norma establece los elementos del SGA (Sistema de Gestión Ambiental) exigido para que las organizaciones cumplan a fin de lograr su registro o certificación después de pasar una auditoria de un tercero independiente debidamente registrado. En otras palabras, si una organización desea certificar o registrarse bajo la norma ISO 14.000, es indispensable que de cumplimiento a lo estipulado en ISO 14.001.

Para ello se debe tener en cuenta que el Sistema de Gestión Ambiental (SGA) forma parte de la administración General de una organización, en este sentido, el SGA debe incluir: Planificación, Responsabilidades, Procedimientos, Procesos y Recursos que le permitan desarrollarse, alcanzar, revisar y poner en práctica la Política Ambiental.

En definitiva, esto se refiere a la creación de un departamento - cuyo tamaño dependerá de la magnitud de la organización que funcione como cualquier otro de la organización. Ahora bien, como todo departamento, requiere de sistemas de control que le permitan su permanencia en el tiempo. Los elementos del Sistema de control los describe la norma como:

- Compromiso de la Dirección y la Política Ambiental.
- Metas y Objetivos Ambientales.
- Programa de Control Ambiental, integrado por procesos, prácticas, procedimientos y líneas de responsabilidad.
- Auditoria y Acción correctiva, cuya función radica en la entrega de información periódica que permite la realización de revisiones administrativas y asegurar que el SGA funciona correctamente.
- Revisión Administrativa, que es la función ejecutada por la gerencia con el objeto de determinar la efectividad del SGA.
- Mejoría Constante, esta etapa permite asegurar que la organización cumple sus obligaciones ambientales y protege el medio ambiente.

En Colombia en materia ambiental hay que destacar el Decreto Ley 2811 de 1974 por el cual se dicta el Código Nacional de Recursos Naturales Renovables y de protección al Medio Ambiente, en donde se busca lograr la preservación y restauración del ambiente y la conservación, mejoramiento y utilización racional de los recursos naturales renovables, según criterios de equidad que aseguren el desarrollo armónico del hombre y de dichos recursos, la disponibilidad permanente de estos y la máxima participación social, para

beneficio de la salud y el bienestar de los presentes y futuros habitantes del territorio Nacional. (Art. 2 DL 2811/74).

Por otra Parte, con la Ley 99 de 1993 se crea el Ministerio del Medio Ambiente, se ordena el sector público encargado de la gestión y conservación del medio ambiente y los recursos naturales renovables, se organiza el Sistema Nacional Ambiental - SINA y se dictan otras disposiciones. Con esta Ley se pretende colocar al país acorde con los principios universales y del desarrollo sostenible contenidos en la declaración de Río de Janeiro de Junio de 1992 sobre Medio Ambiente y desarrollo.

De igual manera se tiene una serie de decretos y leyes que reglamentan la utilización de los recursos naturales y conservación del medio ambiente, como también la obtención de licencias ambientales reguladas por el decreto 1753 de 1994, como también la ley 491 de 1999 por la cual se establece el seguro ecológico se modifica el código penal y se dictan otras disposiciones, la cual busca un mecanismo que permita cubrir los perjuicios económicos cuantificables a personas determinadas como parte o como consecuencia de daños al ambiente y a los recursos naturales y la reforma al código penal en lo relativo a los delitos ambientales.

CAPITULO II

ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL DE LA FLORICULTURA EN CUNDINAMARCA COLOMBIA.

En el presente capítulo se describen algunos aspectos generales del sector agroindustrial de la floricultura en Colombia, su contexto Histórico, la estructura de esta actividad agroindustrial. De igual manera se puntualizará en temas relacionados con la situación laboral de los trabajadores y los avances ambientales que en este sector tan importante de la economía colombiana se han presentado a través del tiempo.

2.1. Contexto Histórico del Sector Agroindustrial de la Floricultura en Colombia.

La explotación de las flores en Colombia se encumbra a comienzos del siglo XX al establecerse algunos granjeros europeos quienes cultivaron algunos jardines comerciales e instalaron sus mostradores en arreglos vivos y secos. En las ciudades más grandes aparecieron comercios afiliados a la organización Mundial de floristas, entidad cuyo objetivo era el intercambio de arreglos florales entre los países miembros. De la misma manera surgieron clubes de jardinería como el club de jardinería de Bogotá fundado por la señora Lorencita Villegas de Santos hacia el año de 1930, de igual manera por estos mismos años la señora Elena Baraya de Ospina Organizo y dirigió la exposición mundial de orquídeas en Medellín. (Andrade, 1991).

A partir de la década del setenta se inicio en nuestro país el cultivo de flores para exportación, como consecuencia de estudios realizados sobre la ventaja comparativa del país para la floricultura, es así como esta experimento una expansión sin precedentes estimulada por la visión empresarial de algunos inversionistas quienes lograron superar las barreras que existían para la producción y comercialización de un producto nuevo y perecedero en el país, entrando a competir con países de una trayectoria significativa como Holanda, Francia, Inglaterra y Estados Unidos.

En Colombia la Floricultura se inicia principalmente con el cultivo de claveles, rosas, crisantemos y pompón, pero a partir del año de 1978 se empezaron a cultivar a gran escala variedades como heliconias, gladiolos, margaritas, orquídeas, entre otras.

A mediados de la década del noventa, existían en el país cerca de 450 cultivos comerciales de flores los cuales ocupaban 3690 hectáreas de cultivo, de los cuales el 87.3% se localizaba en el Departamento de Cundinamarca, el 7% en el departamento de Antioquia y otros departamentos participaban con un 5.5% de las hectáreas cultivadas. (Andrade, 1991).

En El departamento de Cundinamarca, específicamente en la sabana de Bogotá las condiciones para el establecimiento de la producción de flores para exportación comenzaron a desarrollarse a partir del año de 1958 en donde con la creación del Plan Vallejo se estimularon las exportaciones y se consolidó la aceptación de las flores colombianas en los mercados externos. Aunque en este año se intentaron las primeras exportaciones de claveles y crisantemos a Europa amparados con certificados Fitosanitarios, los problemas de transporte limitaron los esfuerzos realizados.

En la década de los setenta en la sabana de Bogotá se realizaron los primeros estudios sobre las condiciones ideales para el cultivo industrial de clavel y se demostró en las tierras de esta región eran de las mejores del mundo para este tipo de producción. De igual manera, el Economista Edgar Wells estudió el mercado potencial de los Estados Unidos de Norteamérica para las flores colombianas, estableciendo este potencial en cien millones de dólares al año. Así mismo estudió la rentabilidad factible de producción, determinando las ventajas comparativas en salarios por mano de obra no calificada y por mano de obra calificada con relación a los Estados Unidos. (Andrade, 1991).

Como se observa, desde la década de los cincuenta se presentan los primeros intentos por introducir en la sabana de Bogota la floricultura para exportación, lo cual era una verdadera innovación para la agricultura Colombiana, es así como se tienen referencias de cultivos en

Chia introducido por la empresa agrícola El Jardín Ltda., en Bojaca y Sibate en 1962, pero fue en Mosquera en el año de 1964 en donde la empresa inversiones Targa introdujo los primeros tres cultivos estables los cuales se consideraron como innovadores en la época. Al cierre de la década las flores colombianas ganaron nuevos mercados. Las empresas comenzaron a establecer invernaderos grandes y se presenta una gran demanda y acogida de las flores colombianas en Estados Unidos, debido a la buena calidad, color, tamaño y duración de estas. (SENA, 1981).

Según un estudio realizado por el Centro de Estudios Sociales² (CES) de la Universidad Nacional de Colombia (1995), la actividad de la floricultura en el Municipio de Madrid estuvo asociada a dos elementos centrales como la proximidad de los cultivos a cuerpos de agua superficiales, explicable por ser altamente intensivos en el uso de agua. Las primeras empresas se ubicaron en proximidades a humedales, o al río Subachoque, principal arteria fluvial del municipio, o cerca de sus afluentes, como también se buscó una ubicación cercana a las carreteras centrales que atraviesan el municipio, de tal forma que facilitara el traslado de recurso y de trabajadores vinculados al proceso productivo.

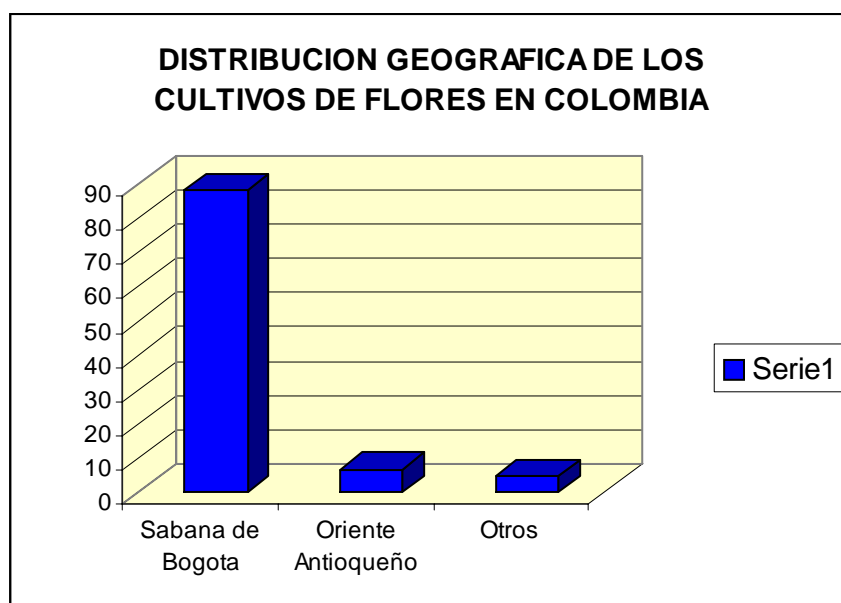
La expansión de la floricultura en el municipio de Madrid sigue dependiendo de la existencia del recurso agua y en este sentido se puede observar una apurada competencia con otras actividades económicas de la región te también son consumidoras de agua; de tal manera que en algunos espacios se observa una continua presión de los cultivos de flores, sobre otras propiedades. Algunos campesinos se han visto forzados a vender sus tierras o dejar de producir por la incapacidad que tienen como dueños de estas unidades de producción agrícola y pecuaria para obtener el agua subterránea. (León, 1995: 30).

En la actualidad, el cultivo de flores se localiza geográficamente en Colombia de dos zonas principales. De acuerdo con el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), un 88.5% del

² Universidad Nacional de Colombia, Centro de Estudios Sociales (CES), La floricultura en la Sabana de Bogotá, Proyecto Piloto en el municipio de Madrid Cundinamarca, Miembros del equipo de Investigadores, Directora del Proyecto: Maria Cristina Salazar, Investigadores: Alonso Correa, Maritza Díaz, Nhora León, Jairo E. Luna, Olga Ortiz, Cruz Emilia Rangel, Betina Reis, Gabriel Rueda, Nancy Castillo, Amelia Ortiz, Elvira Rincón, Silbina Torres, Patricia Sierra.

área total con flores se localiza en la sabana e Bogota y un 6.7 % en el oriente Antioqueño. El restante 4.8% se ubica en otros departamentos del país como Boyacá con 1.36%, Valle con 1.34 %, Tolima, Cauca, Quindío, Risaralda, Caldas y Norte de Santander con participaciones de 0.88%, 0.71%, 0.25%, 1.17%, 0.07% y 0.05 % respectivamente. (Gráfico 1). (Corporación Cactus, 2003).

Gráfico 1: Distribución Geográfica de los cultivos de flores en Colombia



Fuente: Instituto Colombiano Agropecuario – ICA

Las flores son contempladas por el Ministerio de Comercio Exterior colombiano como "preparaciones alimenticias diversas" dentro de las siguientes posiciones arancelarias: 0603900000, "demás flores y capullos, cortados para ramos o adornos, secos, blanqueados, tejidos, impregnados o preparados de otra forma"; 0604910000, "demás follajes, hojas, ramas y demás partes de plantas sin flores ni capullos, y hierbas frescas"; y, 0603109000, "las demás flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos". Además, exporta 1.209.300.000, "semillas de plantas herbáceas utilizadas principalmente por sus flores, para la siembra", al resto de países de América Latina. (CENSAT, 2005).

El sector de semillas registra exportaciones por 8.840 dólares en el año 2001, 5.851 en el 2002 y 7.888 dólares en el 2003. Para las remesas reportadas a diciembre del 2004 se reportan 1.689 secos, blanqueados, tejidos, impregnados o preparados de otra forma; 0604910000, "demás follajes, hojas, ramas y demás partes de plantas sin flores ni capullos, y hierbas frescas"; y, 0603109000, las demás flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos. Además, exporta 1209300000, "semillas de plantas herbáceas utilizadas principalmente por sus flores, para la siembra", al resto de países de América Latina.

El capital invertido en la industria florícola colombiana, acorde con el estado de evolución de la estructura agraria, tiene una composición difícil de determinar pero con predominio del industrial y financiero, bien sea porque los agricultores capitalistas (típicos de la floricultura) han diversificado sus inversiones hacia otros sectores o porque los sectores industrial y financiero han decidido invertir en tierras suburbanas o han llegado a controlar franjas de la actividad en base a operaciones de crédito y mercadeo. La inversión extranjera crece cada día más en el cultivo, destacándose los capitales de Estados Unidos y Japón. Los japoneses han invertido en varias empresas florícolas desde los años 80 y los capitales estadounidenses, que fueron pioneros de la actividad, se destacan especialmente por la asociación con agricultores criollos y la introducción en 1998 de la multinacional alimentaria Dole, que compró varias de las mayores empresas de flores de la Sabana (entre ellas las empresas del grupo Flor América), constituyéndose en el principal exportador de flores de Colombia con un 40% de la producción. La tendencia a formar caminos de monopolio y especialización en los diferentes renglones de producción y comercialización se evidencia con la creación en los años 90 de USA Floral, empresa que agrupa a más de 30 distribuidoras de flores en Estados Unidos. (CENSAT, 2005).

En Colombia predominan los cultivos de clavel, pompón, rosa y crisantemo, pero desde los años 80 se viene presentando un alto grado de diversificación, representado en unos 40 tipos para flores y 20 para follajes, cultivados para exportación. Hasta 1970 se cultivaron clavel, rosa, crisantemo y pompón, a partir de 1970 se empezaron a cultivar alstroemeria, statice, gérbra, gypsophila, margarita y otras, llegando en 1989 a las 40 variedades cultivadas para exportación. Desde el decenio del 80 el clavel, el pompón y el crisantemo

empezaron a perder peso en las exportaciones, mientras las rosas aumentaban en área. Mientras que en 1983 el 50% del área estaba en clavel, el 20% en pompón, el 5% en crisantemos, el 16% en rosas y el 9 en otros tipos; para 1991 la situación cambió a 37% en clavel, 13% en pompón, 2% en crisantemo, 23% en rosa y 24% en otros tipos.

Otras especies que se cultivan en regiones frías de Cundinamarca, Antioquia y Cauca son guberas, anémonas, flor de estrella, lirios, agapantos, narcisos, fresias, nérines, helecho duro, verónica, cartuchos (callos): *Zantedeschia aethropica*, gedecias: *godetia* spp. (lilas blancas o rosadas), entre otras. En regiones tropicales de la zona cafetera del Quindío, Risaralda, Antioquia, Valle del Cauca, Santander y Tolima se cultivan heliconias, *Sterlizia* sp. (Ave del paraíso), *Caladias lucens*, *Anigosanthus* (Pata de canguro), helecho cuero, anturio de hoja, espárrago y orquídeas.

Aunque, en términos generales, las prácticas de cultivo son similares para todas las especies y variedades, sí vale la pena destacar las complicaciones de especies como claveles y crisantemos que, por sus problemas fitosanitarios, exigen controles más intensivos y mayores volúmenes de insumos. Hay que decir que la decisión de cultivar una flor u otra por parte de las empresas está determinada por la demanda, pero lo que realmente refleja la gran variedad de especies y variedades existentes en el mercado y las preferencias de cultivo, es la inmensa dependencia que de la biotecnología tiene la industria y la cada vez mayor capacidad para introducir recursos genéticos nuevos en el circuito comercial del sector.

Los principales importadores de flores colombianas son Estados Unidos con un porcentaje del 78%, Reino Unido con un 6%, Canadá con un 2%, Alemania con un 1%, y otros con un 13%. Mientras en Estados Unidos el 90% de las ventas se hacen por consignación, en Europa prima la venta por contrato fijo. Hay empresas florícolas de tamaño pequeño, grande y mediano. Las empresas pequeñas tienen menos de tres hectáreas en cultivo y son el 56% del total; las medianas tienen entre tres y diez hectáreas y abarcan el 29% del total; mientras que las empresas grandes, con más de diez hectáreas en flores, son el 15% de las empresas florícolas y concentran la mayor parte de la producción y las exportaciones de

flores. Las tendencias en la concentración de la tierra tienen una estructura regionalmente diferenciada y ha variado con el tiempo, pasando de una concentración del 50% entre las 10 empresas más grandes en 1981 a una concentración de menos del 40%. (CENSAT, 2005).

Sin embargo, esta tendencia de aparente desconcentración responde más al mayor número de empresas que han ingresado al mercado que al hecho de que las empresas más grandes no se hayan mantenido y aumentado sus áreas y, sobretodo, su participación en la producción y exportación. Esta tendencia a la concentración se da especialmente en algunos municipios de la Sabana de Bogotá como Madrid, Funza, El Rosal y Facatativa. En la determinación de la estructura empresarial florícola se combinan una serie de variables de influencia combinada, entre las que se destacan el tamaño de las explotaciones, la distribución de la tierra en la zona donde se encuentra la empresa, la localización geográfica, la especie producida, el tipo de comercialización que se maneje, el uso de insumos, el nivel tecnológico y la estructura organizativa interna. Se presentan marcadas relaciones entre variables como distribución de la producción, uso de mano de obra y organización empresarial. Estos se conforman como elementos suficientes para discriminar los sistemas de producción y muestran amplias relaciones con el manejo tecnológico del producto, el tamaño de la explotación, las relaciones mercantiles y la localización espacial de la producción. La característica fundamental es la cantidad y tipo de trabajadores y la estructura orgánica con nexos en la especialización y comercialización de la producción.

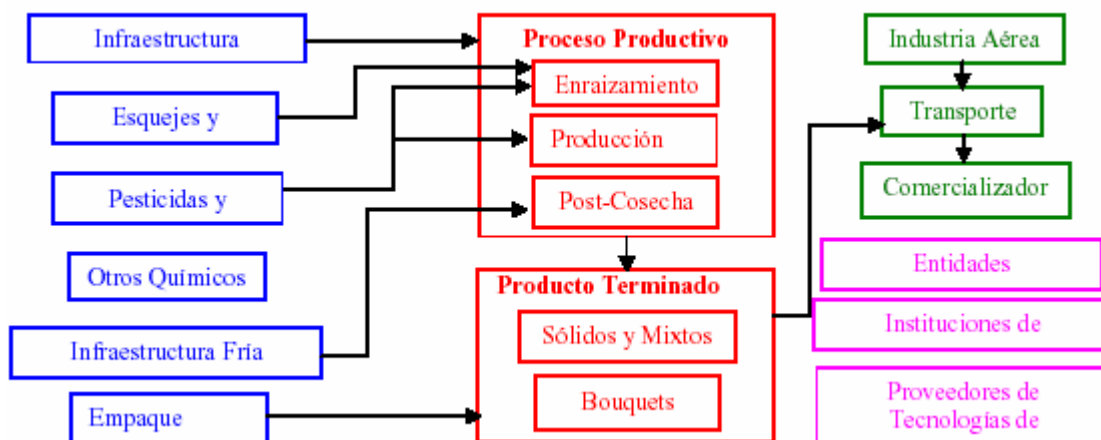
Las empresas grandes tienen una superficie generalmente menor de 30 hectáreas y, en el caso de la Sabana de Bogotá, con un número de trabajadores entre 300 y 1.000, determinado éste por la etapa de desarrollo de la empresa y el grado de diversificación de la producción; generalmente tiene junta directiva, gerente general y subgerentes de las áreas estratégicas (producción, mercadeo, relaciones industriales y finanzas) y jefes técnicos, operativos y administrativos. La empresa mediana, con un área de entre 10 y 30 hectáreas, tiene entre 100 y 300 trabajadores, regularmente junta directiva, gerente y subgerentes, pero carecen de consolidación y permanencia en la organización, con excepción de la parte técnica, en la que mantiene personal idóneo y con baja movilidad.

Las pequeñas empresas tienen menos de 10 hectáreas, menos de 100 trabajadores. No poseen una estructura administrativa definida y muchas veces ni gerente, que en ocasiones es el mismo propietario, quien lo maneja todo. Para aspectos técnicos contrata un ingeniero agrónomo o establece contratos por la prestación de los servicios técnicos con empresas grandes con quienes comercializa la producción

2.2. Estructura Productiva de la Floricultura

La estructura productiva de la cadena agroindustrial de la comienza con el sector de plásticos y madera que provee insumos para invernaderos; continúa con los proveedores de esquejes y semillas, con frecuencia de compañías holandesas. Durante la cosecha se tiene relaciones con proveedores de pesticidas y abonos. En post-cosecha se relaciona con el sector auxiliar proveedor de químicos para preservar la flor. Luego, la flor cortada pasa a cuartos fríos, de donde surge la relación con este sector auxiliar. Después, para empaque, se necesitan plástico y cartón; el sector proveedor de estos materiales es crítico porque afectan la calidad durante el transporte. En distribución el transporte aéreo es fundamental. Al final están las comercializadoras, quienes concentran el producto principalmente en Miami y aunque no se encuentran en la zona de la cadena productiva, hay que mencionarlas porque son una extensión de las empresas floricultoras. (Giraldo et al, 2003)

Figura 4: Anatomía del Cluster Floricultor Colombiano



Fuente: Giraldo et al - 2003

Las entidades de la parte inferior derecha de la figura 4 no presentan enlaces específicos porque afectan todo el cluster; ellas son:

- Proveedores de servicios de TI: quienes debería proveer servicios especializados para que los datos del proceso productivo sean convertidos en información útil.
- Instituciones de colaboración: su papel basado en TI debe replantearse y así tener más impacto y acercar al cluster a la frontera de productividad y con ello a la competitividad sostenible.
- Instituciones gubernamentales.

Las relaciones entre las empresas colombianas productoras de flores han llevado a la familiarización de los trabajadores con las técnicas modernas, lo cual permite adaptar este conocimiento a sus labores en la pequeña y la mediana empresa. Aparte, la formación de complejos productivos en este sector ha aumentado en forma significativa la demanda de insumos, materias primas y servicios en el mercado interno, ya que el grueso de los insumos son de origen local. Estas relaciones entre las industrias complementarias, junto con la utilización intensiva de la mano de obra, hacen que un 90% del valor exportado por el sector corresponda al valor agregado nacional. (IICA 2000).

2.3. Aspectos Sociolaborales en la Floricultura

La floricultura en general goza de beneficios tributarios ya que las políticas económicas nacionales estimulan la actividad exportadora. Las empresas productoras no hacen aportes económicos a los Municipios en los cuales tienen presencia a pesar de la alta demanda de servicios públicos e infraestructura tanto para el proceso productivo como para el conjunto de trabajadoras y trabajadores que migran a los núcleos de producción. Con la exoneración del pago de impuestos en los sectores donde se desarrolla la floricultura, estos dejan de percibir recursos que podrían ser utilizados en su propio desarrollo. (Zamudio, 2003).

Por ser un polo atractivo para la población, la floricultura genera importantes movimientos migratorios que en determinado momento parecieran contribuir a la reducción del desplazamiento de población hacia ciudades cercanas. En los municipios floricultores se genera una dinámica de la economía por la demanda y oferta de bienes y servicios y por la circulación de dinero, sin embargo, las administraciones municipales deben cubrir las necesidades de la nueva población sin llegar a recibir para ello algún tipo de aporte de las empresas productoras. En muchos casos, la llegada de inmigrantes rompe las tradiciones de las poblaciones, generando tensiones en los aspectos sociales. (Zamudio, 2003).

De igual manera, la población se ve afectada por el uso intensivo del agua, la cual se invierte en grandes cantidades para la producción de flores cortadas implicando el agotamiento de este recurso natural para el consumo humano. Históricamente esta situación ha generado conflictos sociales y protestas en las poblaciones afectadas.

En este aspecto, (el artículo 19 del capítulo IV del acuerdo 10/89) citado por (León,1995:34) dice que el uso del agua podrá variar el orden según las necesidades económicas, sociales de la región; sin embargo el uso doméstico tendrá siempre prioridad sobre los demás, los usos colectivos sobre los individuales y los de los habitantes de una región sobre los de fuera de ella, según lo plantea el artículo 20 del mismo capítulo; normas estas que establecen la prioridad para el destino a consumo doméstico, sin embargo la realidad demuestra, como las actividades económicas parecieran ser las mayores sin importar que la población en general tenga que someterse a racionamientos.

2.3.1. Aspectos Sociales

La floricultura representa por lo general un ingreso para la subsistencia, puesto que se ubica en la escala salarial más baja. Estos ingresos bajos llevan en algunos casos a las personas a buscar estrategias de sobrevivencia y generación de ingresos adicionales, especialmente mediante el trabajo de horas extras o en días de descanso como los domingos y festivos. Incluso incentivan a sus hijos mayores para que trabajen al interior de las empresas en

temporadas de vacaciones escolares sin tener en cuenta las condiciones en que se desarrollan las diferentes labores.

La floricultura vincula mayoritariamente mano de obra femenina, según el discurso empresarial, esta preferencia se debe a su mayor productividad, delicadeza y cuidado en las labores a desarrollar. Sin embargo, las razones de fondo para la vinculación de mujeres obedecen a una práctica discriminatoria en razón del género, las cuales se vinculan preferencialmente a sectores donde no es preciso tener ningún tipo de cualificación y por lo tanto tampoco existen mayores posibilidades de ascenso o capacitación. (Zamudio, 2003).

Para las mujeres la floricultura ha representado la posibilidad de cierta independencia económica y afectiva del compañero. En el primer aspecto, ha facilitado una mayor autonomía de la mujer frente al manejo de los asuntos económicos del núcleo familiar, aún con las limitaciones de un salario bajo. En el segundo lugar ha significado para ellas la posibilidad de abrirse a un círculo de relaciones más amplio que el de su ámbito familiar; ha sido la posibilidad de conocer a otras mujeres y hombres y de intercambiar con estos en el mundo del trabajo.

El núcleo familiar no es ajeno a la dinámica de producción de flores cortadas. En épocas de mayor producción los trabajadores y las trabajadoras tienen que alargar sus jornadas, cumpliendo horarios que van desde las 4:30 A.M. hasta las 12:00 de la noche o después, para iniciar nueva jornada en similares condiciones. Esa dedicación casi absoluta genera en los hijos y en el cónyuge sentimientos de abandono y desprotección especialmente en los niños, situación que es aún más complicada para las mujeres cabeza de familia. (Zamudio, 2003).

2.3.2. Aspectos Laborales

En Colombia existen ventajas comparativas para la floricultura: El Bajo costo de la mano de obra entre los demás factores que afectan la competitividad internacional de la floricultura, este es uno de los más flexibles y al cual acuden invariablemente los

productores. El costo de la mano de obra en la agroindustria de la floricultura representa aproximadamente el 50 por ciento de los costos de producción. Es por ello que la Floricultura es un sector propicio para aplicar la flexibilización laboral. (Zamudio,2003).

Distintos estudios en Colombia han constatado que la vinculación laboral de las mujeres de los estratos más pobres hacen que ellas sean las mayormente afectadas por las políticas de ajuste estructural. El modelo exportador de la economía colombiana vigente para el sector de la floricultura, se sustenta en la prolongación de la jornada laboral, el empleo temporal y la contratación de salario real. (Díaz y Sierra, 1995: 36).

Las desigualdades de género se encuentran en el sector de la floricultura como en otros de la actividad económica. Subsiste la contradicción fundamental entre la lógica del capital cuya meta es la ganancia y el requerimiento de bienes y servicios por la reproducción de la fuerza de trabajo. La contradicción se resuelve, en las empresas de flores, mediante la agudización de las desigualdades de género, descargando la responsabilidad casi exclusivamente sobre las mujeres. La unidad doméstica así se ve obligada a asumir los costos que ni el estado ni el capital asumen. (Ibid: 36).

Las actividades del mantenimiento diario de la familia constituyen trabajo productivo. Se trata de la producción del valor en servicios y bienes materiales no reconocido como tal a pesar de su costo. Las medidas de Flexibilización Laboral que hacen parte de las medidas del neoliberalismo, aseguran que ese valor sea asumido por las mujeres mediante la prolongación de la jornada laboral y la restricción salarial. El salario mínimo se convierte en salario máximo, pese a la permanencia de las trabajadoras en el sector durante dos o más decenios, los contratos a término fijo, la obstaculización frente a la sindicalización y el nefasto sistema de contratistas de mano de obra, son otras medidas que afectan severamente la salud y el bienestar de las mujeres floristas. (Ibid: 36).

En la Sabana de Bogotá, la demanda de mano de obra femenina en la agroindustria de la floricultura se ha basado fundamentalmente en tres aspectos:

1. El principio de que la mujer posee una motricidad fina más desarrollada que el hombre.
2. La suposición que se hace acerca de que la mujer posee una destreza y resistencia casi innata para las labores agrícolas y por tanto su capacitación es veloz por el hecho de haber migrado del campo y tener esa ascendencia.
3. Por otra suposición acerca de su carácter más sumiso y menos beligerante frente a las exigencias y conflictos laborales.

En conjunto, esos rasgos convienen a la floricultura y por ello se ofrece trabajo a la mujer. La agroindustria de las flores cuenta con ese perfil para emplearla y también se propone mantenerlo. Destreza, resistencia y sumisión constituyen las características principales de la mujer trabajadora en opinión de sus empleadores. (Díaz y Sierra, 1995: 37).

La calidad de vida de los trabajadores y las trabajadoras de las flores se caracteriza por las limitaciones en relación con sus necesidades básicas. Esto se evidencia en barrios con diferentes historias, pero con las carencias comunes de un municipio que no supe las necesidades a la par de una población que crece velozmente y que a pesar de obtener un salario mínimo no logra alcanzar una calidad de vida mínima. Los procesos de organización y participación comunitarias son en extremo lentos y complejos, con una población en su mayoría migrantes que se encuentran en una permanente búsqueda para mejorar sus condiciones de vida, factores como el impacto cultural, la aculturación, el desarraigo y el aislamiento propios de las ciudades, son factores que entorpecen la asociación de los trabajadores y las trabajadoras para defender sus intereses y desarrollar proyectos comunes. (Ibid: 38).

Por otra parte, las actuales tendencias legislativas en Colombia, en el marco del neoliberalismo, debilitan cada vez los derechos de los trabajadores y sus posibilidades organizativas. El miedo a perder su puesto de trabajo es natural: Las cifras de desempleo crecen y el Estado en vez de buscar la garantía de este derecho consagrado en la ley fundamental de nuestro país anula la capacidad defensiva de los trabajadores.

La multiplicidad y complejidad de los conflictos en el sector de la floricultura plantea grandes desafíos dentro del contexto colombiano: cambios culturales, transformaciones estructurales y el logro de espacios institucionales que convoquen la construcción de una justicia social. Se espera que este estudio y su socialización constituyan una herramienta para enfrentar los desafíos. (Cifuentes, 2003)

En la agroindustria de las flores se han presentado demandas por aspectos como el nivel salarial, permisos, seguridad social y la jornada de 48 horas, sin embargo la precaria situación de las flores consiste principalmente en mínimas medidas de seguridad industrial, falta de dotación, prolongadas jornadas de trabajo y el absoluto desconocimiento de los trabajadores de sus derechos laborales, dejaba escaso espacio de negociación de los trabajadores y solo permitía reivindicaciones aun básicas. (Rangel et al, 1995:3)

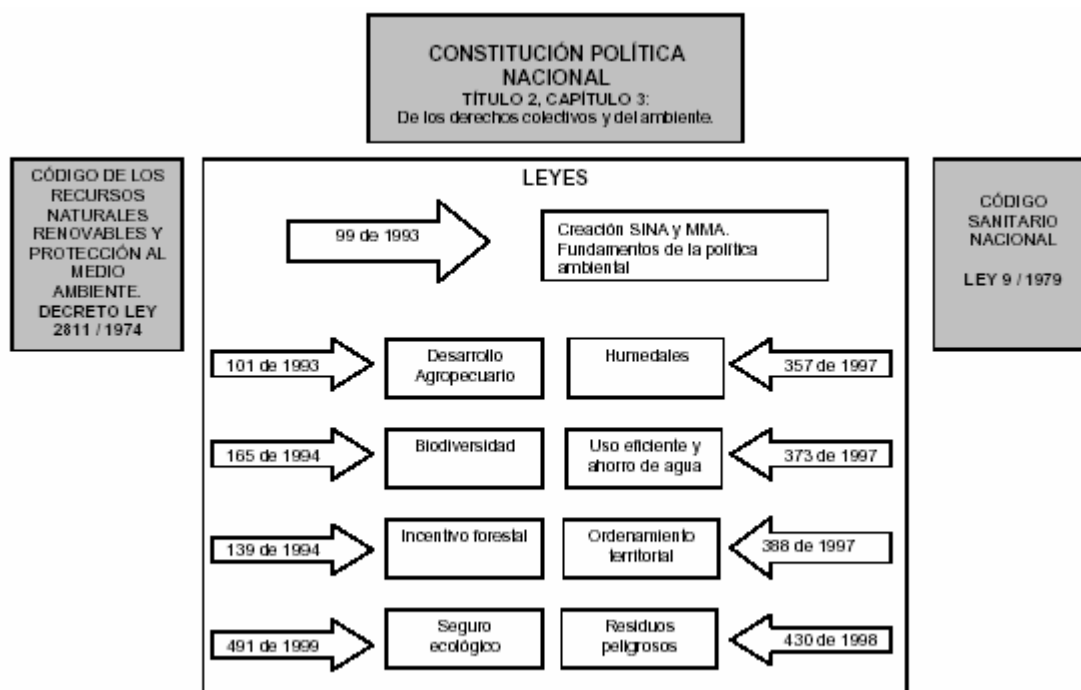
La falta de tiempo se constituye para los trabajadores en el principal obstáculo para cualquier actividad distinta a las laborales. Las condiciones del trabajo en las empresas de flores absorbe completamente a los trabajadores, no solo en procesos laborales, sino sociales, comunitarios y familiares debido al completo enajenamiento frente a sus obligaciones laborales. El trabajo en flores no deja tiempo para actividades distintas a las del cumplir en la empresa. (Ibid: 13).

2.4. Aspectos Ambientales de la Floricultura

La Constitución Política de 1991 estableció un conjunto importante de derechos y deberes del Estado, las instituciones y los particulares, en materia ambiental, enmarcado en los principios del desarrollo sostenible. Este mandato constitucional, propició así mismo la expedición de la Ley 99 de 1993, que creó el Sistema Nacional Ambiental y el Ministerio del Medio Ambiente. El Sistema Nacional Ambiental -SINA- corresponde a un conjunto de orientaciones, normas, actividades, recursos, programas e instituciones que permiten la puesta en marcha de los principios generales ambientales. Del SINA no forman parte solamente las autoridades ambientales como las corporaciones autónomas regionales o los

DAMA, sino también todas aquellas instituciones que de manera directa o indirecta se relacionan con la gestión ambiental. (Asocolflores, 2002).

Figura 5: Marco Jurídico en Materia Ambiental en Colombia.



Fuente: Asocolflores 2002.

Según Sánchez (2003), tres décadas de floricultura intensiva en Colombia y 10 años en otros países de América Latina y de África, permiten evidenciar los efectos ambientales del modelo florícola de exportación. Por un lado el uso intensivo de agroquímicos (Plaguicidas, fertilizantes y otros insumos químicos) han contaminado el agua, deteriorando las condiciones del suelo, además de los efectos sobre la salud de los trabajadores expuestos.

Por otra parte el uso intensivo del agua ha llevado a que algunas fuentes de agua se hayan reducido sensiblemente. La generación de residuos sólidos ha incrementado la contaminación del aire, el suelo y el agua. El uso de plástico de invernadero ha modificado sensiblemente las condiciones de los paisajes originales, al cubrir grandes áreas, donde anteriormente existía

vegetación. En general este modelo, sustentado en una tecnología agrícola desarrollada para su aplicación sobre monocultivos, ha generado problemas ambientales cuyo costo se ha visto durante todo el periodo de implementación y crecimiento de la actividad florícola. (Sánchez,2003).

La mayoría de las empresas de flores están ubicadas en zonas próximas a las fuentes superficiales de agua , como son el río Subachoque y la toma de San Patricio. La gran demanda de agua que requieren estos cultivos ha sido el principal factor de agotamiento de estas fuentes hídricas; además la mayoría de estas empresas almacenan sus residuos, basuras y empaques de insumos, cerca de la ronda del río y no conservan una franja protectora, produciendo contaminación y deterioro del cauce del río y de la toma. (León, 1995: 18).

La deforestación acelerada en la zona alta del río al igual que la ausencia de una franja protectora a lo largo del valle del río, ausencia de limpieza y adecuación del cauce por parte de usuarios y ribereños, como la falta de control de los puntos de vertimiento, entregan una valoración ambiental de esta área no solo del deterioro de la cantidad del recurso, sino también de la calidad de las aguas donde los diferentes agentes aportan contaminación sin ningún tipo de control. (Ibid: 18).

El consumo de agua en la agroindustria de las flores ha sido desde sus inicios supremamente intensivo, El uso esta dirigido a las actividades de riego, fumigaciones, poscosecha y agua para consumo humano. Dependiendo de la disponibilidad de agua en cada territorio, se han utilizado diferentes fuentes como agua subterránea en la sabana de Bogotá, aguas superficiales y reservorios de aguas lluvias. Gracias a que no se cobra a los productores de flores por el uso del agua, se ha llevado a un uso incontrolado de este recurso, provocando el agotamiento de fuentes como es el caso sensible de la disminución del nivel freático del agua subterránea en la Sabana de Bogotá. (Sánchez, 2003).

De igual manera, hay que tener en cuenta que los cuerpos de agua superficiales y en algunos casos el agua subterránea, han sido contaminados por esta actividad agroindustrial a causa de la inadecuada disposición y tratamiento de los vertimientos industriales, de las aguas residuales domesticas (Provenientes de los baños y de los casinos) y de residuos sólidos. Las

aguas superficiales han sido contaminadas con plaguicidas y fertilizantes al recibir vertimientos no tratados de aguas de riego y de fumigación.

Sobre el agua subterránea, los efectos de deterioro de calidad tienen que ver casi siempre con el mal manejo de los pozos. Por ejemplo, se sabe que algunos productores reinyectan aguas superficiales en los pozos, sin observar las medidas mínimas de protección de calidad del recurso. El agua inyectada podría estar contaminada con plaguicidas o con sustancias químicas presentes en el suelo. Algunos contaminantes podrían atravesar el suelo y llegar al agua subterránea. Es importante resaltar que el agua subterránea está clasificada actualmente como el segundo recurso estratégico más importante después del petróleo esto debido a que los recursos superficiales mundiales están en su mayor parte contaminados y necesitan una inversión adicional en su potabilización. (Sánchez, 2003).

Muchos de estos efectos son de difícil atenuación, mientras no se rompa con el modelo económico dentro del cual se halla enmarcada la floricultura industrializada. La utilización de estos recursos (agua, suelo, aire) debe ser considerada en los costos reales de producción de manera que con su uso salga recompensada la región y la comunidad. Es indispensable el cambio a tecnologías limpias, con minimización del uso de plaguicidas y agroquímicos, disminución del agua utilizada para el riego, manejo adecuado de los residuos sólidos y un monitoreo continuo de estas actividades, cuya meta sea la producción ambientalmente limpia y socialmente justa de flores cortadas.

CAPITULO III

SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL DE LA FLORICULTURA, PRINCIPALES INDICADORES DE PRODUCCIÓN Y CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL.

En el presente capítulo se pretende analizar la situación actual del sector floricultor en la Sabana de Bogotá, como también se busca indagar acerca de este mercado en el contexto internacional, principalmente en países que son principales socios comerciales como Estados Unidos y competidores como Holanda, Kenya y Ecuador, como también es importante analizar algunos indicadores de producción y competitividad de Colombia frente a los mercados internacionales.

3.1. Situación Actual del sector agroindustrial de la Floricultura.

Según informe de Kouzmine (2000), La sabana de Bogotá es considerada como un invernadero natural, es decir que tiene condiciones ideales para el cultivo de flores y puede producirlas durante todo el año. La floricultura es una actividad con uso intensivo de mano de obra en donde emplea de 12 a 15 personas por hectárea y que se lleva a cabo en zonas de clima agradable y de alta densidad demográfica. En Colombia, la floricultura como actividad existía desde mediados de los años sesenta, pero su auge tuvo lugar más tarde. A título de comparación vale mencionar que en 1970 sólo ocupaba 700 trabajadores y ya en 1990 ese número había aumentado a 70 000.

Desde mediados de la década de 1970 hasta la misma época de los ochenta, las exportaciones colombianas de flores cortadas pueden considerarse como no tradicionales, dado que el país ya tenía su nicho en el mercado internacional, sus exportaciones registraron altas tasas de crecimiento y este producto se convirtió en uno de los de mayor importancia en sus ventas externas. Con posterioridad a ese período, las flores cortadas ya no pueden incluirse entre los no tradicionales, considerando que Colombia es ahora el segundo exportador mundial, después de los Países Bajos, y aporta alrededor de tres cuartas

partes de las flores cortadas latinoamericanas. Así, desde 1995, este producto ocupa el cuarto lugar entre las exportaciones colombianas, precedido del petróleo crudo, el café y el carbón. (Kouzmine, 2000).

Por varias décadas el sector floricultor colombiano ha contribuido a la generación de divisas y empleo. Recientemente, atraviesa por una difícil situación económica, marcada por pérdidas crecientes de un grupo también en aumento de productores. Existe también un porcentaje importante que continúan obteniendo ganancias en su negocio, aunque a tasas bajas. Los resultados indican que la coyuntura actual puede asociarse a la evolución reciente de la tasa de cambio y la consiguiente revaluación del peso que ha afectado los ingresos de los exportadores de flores, en particular en el año 2004; y a los altos costos directos, afectados especialmente por salarios reales y costos de transporte e insumos. (Martínez et al, 2006).

Durante la década de los años noventa, las importaciones de la región Bogotá-Cundinamarca crecieron de manera dinámica. En el año 2002, éstas representaron alrededor del 55% de las totales del país, con una composición sesgada hacia los bienes de capital (40%), los bienes intermedios (35%) y, en menor medida, a los de consumo (25%). Esta estructura de importaciones ha contribuido a mejorar la competitividad de las empresas de la región, y refleja el destacado papel que juega la región en el país, en cuanto a distribución de bienes al por mayor.

En el período 1998- 2002 la región se consolidó, en términos absolutos, como la principal exportadora del país de bienes diferentes a petróleo, café y sus derivados (26% del total). En el período 1991-2001, las exportaciones agrícolas e industriales de Bogotá-Cundinamarca crecieron 2.4 veces, hasta alcanzar US\$ 2.159 millones, que equivalen al 24.1% del total del país, cifra importante en el contexto nacional pero muy inferior a los parámetros internacionales y de las regiones más dinámicas de América Latina. (Martínez et al, 2006).

El conjunto de las exportaciones de Bogotá–Cundinamarca tiene como principal destino el mercado de los Estados Unidos, con una participación cercana al 30%, representada básicamente por las flores (66%), los textiles, las confecciones y el cuero (11.6%) y maquinaria y equipo (8%). La diversificación y el aumento del valor agregado de los productos de la región con destino a este mercado constituye un importante factor de aprendizaje en la perspectiva de una zona de libre comercio de las Américas. Mientras este escenario se consolida, el gran desafío para los empresarios de Bogotá y Cundinamarca es el máximo aprovechamiento del ATPDEA, que renueva las preferencias para los 5.697 productos incluidos en el ATPA y extiende los beneficios a un amplio grupo de productos con oferta exportable en Bogotá–Cundinamarca. (Martínez et al, 2006).

Por su parte, las exportaciones de Bogotá–Cundinamarca con destino a la Comunidad Andina -que representa el principal mercado de la industria regional-, se multiplicaron por cinco en los últimos diez años. Este mercado representa una buena oportunidad para crecer en productos de mayor valor agregado, con efectos potenciales de gran beneficio, especialmente en la generación de empleos de calidad y en la distribución del ingreso. Una dinámica complementaria se ha dado también con el comportamiento positivo de la inversión extranjera directa en Bogotá y Cundinamarca; en la última década el promedio de la participación de la inversión en el total nacional fue del 56%, concentrada básicamente en infraestructura, servicios financieros, explotación minera y telecomunicaciones.

Finalmente, al analizar el comportamiento de las exportaciones no tradicionales en términos de la producción, Cundinamarca para el año 1999 tenía una participación de 33,3% y Bogotá de un 0.31%²⁰. Para Bogotá-Cundinamarca, este coeficiente se comportó en un rango de 6% a 7% durante el período 1998-2002, siendo superior a las exportaciones menores a nivel nacional. El coeficiente de importaciones medido entre las importaciones y el PIB muestra que Cundinamarca registró 68% para 1999, Bogotá 13% y unido Bogotá-Cundinamarca 23.42%. (Martínez et al, 2006).

Según ASOCOLFLORES la producción de flores en 2004 y 2005 abarca cerca de 7.200 hectáreas, empleando intensivamente mano de obra no calificada alrededor de 95.000 empleos directos y 80.000 indirectos con importante participación de mujeres quienes representan cerca del 60% del total de trabajadores. La producción se concentra en los departamentos de Cundinamarca con un 85% de participación y Antioquia con 12%. En la actualidad se producen y exportan principalmente rosas 48%, claveles 16%, mini claveles 8%, crisantemos 4% y otros. (Grafico 2)

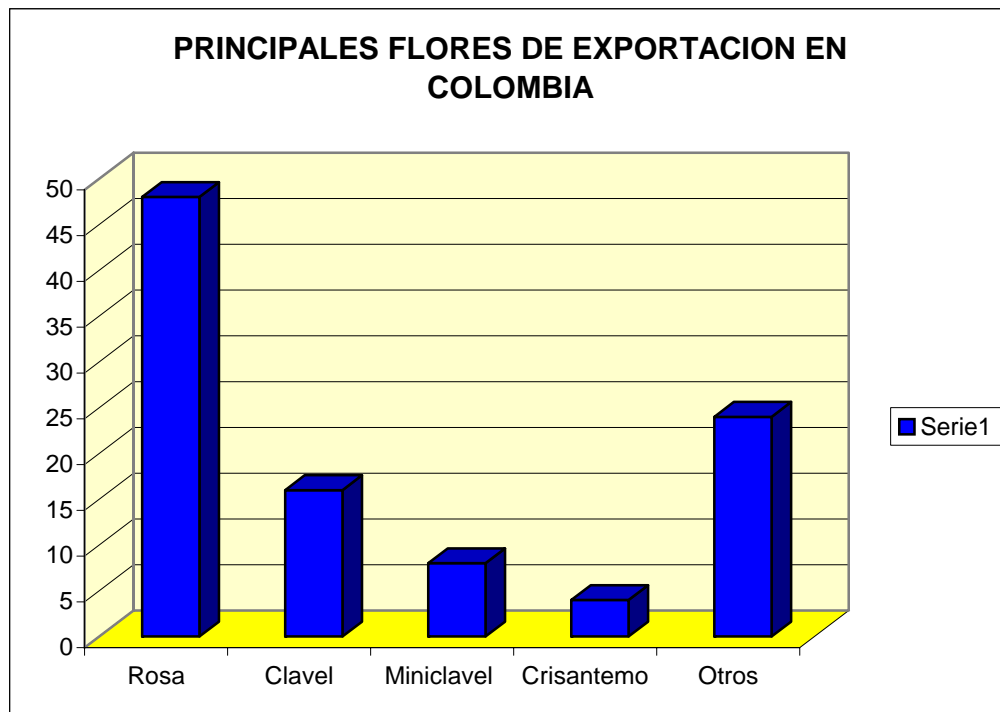
características de la producción de Flores:

- La producción de flores en Colombia se realiza principalmente por PYMES que exportan de manera atomizada. El 90% del valor total exportado en 2004 (US\$703 m) fue transado por 228 empresas.
- La producción de flores se destina básicamente al mercado externo y las ventas tienen un comportamiento estacional. Esta condición hace que el mercado interno se surta con excedentes de producción y flores no exportables.
- Altos requerimientos de capital de trabajo, flujo de caja para la contratación continúa de mano de obra.
- El componente importado en la producción es bajo. Las importaciones realizadas por el sector floricultor son principalmente agroquímicos y esquejes³. Estos últimos incorporan las nuevas tendencias del mercado (cambios en gustos, colores y tamaños) y de la producción (resistencia a enfermedades y rendimiento), por lo que exigen de tecnología especializada no disponible a nivel nacional y que proviene principalmente de Holanda.

³ El esqueje es un trozo de tallo verde que se siembra para multiplicar la planta.

- Lo anterior requiere de la participación de dos tipos de agentes en la cadena productiva de flores: los importadores y propagadores de esquejes y los productores-exportadores de flores.
- El ciclo de producción de las flores en Colombia depende de la variedad cultivada: las rosas se cosechan cada 90 días y cada rosal tiene una vida útil hasta de 15 años. En el caso de los claveles, la cosecha se efectúa con una periodicidad semestral y la planta dura dos años en producción. (Martínez et al, 2006)

Grafico 2: Principales flores de Exportación en Colombia



Fuente: Asocolflores

El sector floricultor colombiano se beneficia de ventajas naturales, Económicas y de mercado. En las primeras se relacionan factores como el clima, topografía plana, tierras fértiles y pisos térmicos. Las segundas presentan ventajas en relación a Mano de obra Barata, bajos costos de transporte y almacenamiento por la cercanía de a los puertos de

embarque como el aeropuerto el Dorado y en Tercera medida se presentan ventajas como las preferencias arancelarias de ingreso al mercado de Estados Unidos otorgadas por el sistema ATPDEA facilitando la competitividad de las flores colombianas en este mercado.

Desventajas del sector Floricultor

- Imposición de restricciones de carácter ambiental y social por parte del mercado europeo y japonés. La imposición de estas barreras se origina en el impacto negativo sobre el medio ambiente por la utilización de ciertos insumos las condiciones de contratación de mano de obra.
- Baja utilización de cambio técnico y poca investigación y desarrollo de nuevas variedades y técnicas de producción a nivel nacional.
- Lo anterior lleva a que los requerimientos de innovación de la producción nacional dependan de las importaciones de esquejes, que son desarrollados por competidores tales como Holanda e Israel, que realizan grandes inversiones en investigación y desarrollo
- Altos costos relacionados con el transporte especializado de flores y la introducción al mercado de Estados Unidos (sistemas de manejo en frío, contratación de inspectores de control fitosanitario y controles para prevenir el tráfico de drogas, entre otros). Dichos costos son asumidos por los exportadores.
- Alta exposición a factores no controlables como los cambios climáticos (granizadas, heladas, exceso de lluvias, vientos), enfermedades y plagas⁴.

⁴ En los últimos dos años, algunos cultivos de rosas han sido afectados por una enfermedad denominada “Mildeo Velloso” generada por la humedad relacionada con los excesos de lluvia en zonas de cultivo.

- Cualquier dificultad para las ventas de flores en los mercados internacionales se traduce en pérdidas de capital para el productor nacional ante la baja capacidad de absorción del producto en el mercado interno. Esta restricción de mercado se agrava ante la no existencia de canales de distribución internos organizados.
- Los riesgos climáticos, la comercialización externa bajo consignación y la producción por PYMES, conducen a una baja utilización de los servicios del sistema financiero, tales como cartas de crédito, capital de trabajo, cobertura cambiaria y seguros, entre otros.
- La dependencia al desarrollo de variedades por otros productores internacionales, hacen que las flores de Colombia no sean un producto diferenciado en el mercado, por lo cual compiten en el mercado de Estados Unidos con flores producidas en países como Holanda, Ecuador, México y Costa Rica. Adicionalmente, este hecho no permite obtener un mayor valor agregado.
- Vulnerabilidad al incremento de los precios internacionales del petróleo, dado que los insumos químicos, urea, plásticos y fletes se elevan con los incrementos del hidrocarburo.
- Descalce entre los ingresos y gastos de las empresas del sector; en tanto que los ingresos dependen del comportamiento de los precios internacionales de las flores y de la tasa de cambio, los principales gastos están sujetos a la variación de los precios internos en el caso de los gastos en mano de obra.
- Lo anterior implica que los ingresos de estas empresas aumentarían en épocas de altas tasas de devaluación del peso frente al dólar y bajos niveles de inflación, y disminuirían sus ingresos cuando se presente revaluación del peso, la cual se puede contrarrestar parcialmente con menores tasas de inflación. (Martínez et al, 2006)

3.2. Mercado Externo de las Flores en Colombia

Colombia es el segundo exportador mundial de flores después de Holanda por lo que la producción de estas se destina principalmente para la exportación, representando en el año 2004 el 14% del valor mundial de este producto.

Por varios años la demanda por flores dependió básicamente de factores estacionales (festivos en los mercados consumidores)⁵, lo que limitó las exportaciones a pocos mercados, haciéndolas vulnerables a las fluctuaciones de éstos. Sin embargo, en los últimos años Colombia se ha consolidado como el mayor proveedor de flores de los Estados Unidos, siendo este mercado el principal destino de las exportaciones de flores del país. Adicionalmente, los productores nacionales han llegado a nuevos mercados como Europa, Asia y Japón, los cuales han comenzado a consolidarse.

El sector floricultor colombiano ha realizado innovaciones tecnológicas y en el proceso de comercialización, utilizando mejores modalidades para llegar al consumidor final. En los Estados Unidos han venido aumentando gradualmente los vínculos con grandes distribuidores y la participación de los supermercados en la cadena de distribución de las flores colombianas⁶. Colombia participa con el 95% de la oferta total de flores y 50% en la de rosas en el mercado de los Estados Unidos. (Martínez et al, 2006)

Las exportaciones corresponden a flores cortadas (rosas y claveles principalmente). La fijación del precio en el mercado europeo tiene lugar mediante subastas en el mercado holandés. En el caso de los Estados Unidos el precio de venta es fijado en un mercado muy competitivo, con poco poder de negociación para los productores y no hay un sistema organizado de subastas.

⁵ Esta estacionalidad es relacionada con días como San Valentín, día de la Madre, día de acción de Gracias entre otros.

⁶ Según Estudio realizado por el Banco de la Republica, Actualmente se distribuyen cerca del 55% de las flores importadas por Estados Unidos por empresas de ese país.

Un porcentaje considerable de las exportaciones de flores colombianas se realiza de manera atomizada, lo cual limita la obtención de mejores condiciones de precios y dificulta la activa participación de los productores colombianos en los canales internacionales de distribución. Prueba de esta limitación es la ausencia de productores-exportadores nacionales en las subastas de flores de Holanda. Igualmente, un porcentaje creciente de la comercialización se desarrolla bajo la modalidad de venta directa a grandes cadenas de supermercados, lo que se denomina “negocios en firme.” La venta a supermercados ha generado un cambio en la forma de ofrecer el producto: se exportan flores embaladas como “Bouquets” y no en cajas. Lo anterior facilita la oferta inmediata de la flor en los supermercados y la obtención de mejores precios. (Martínez et al, 2006)

3.2.1. Importaciones En La Agroindustria de la Floricultura

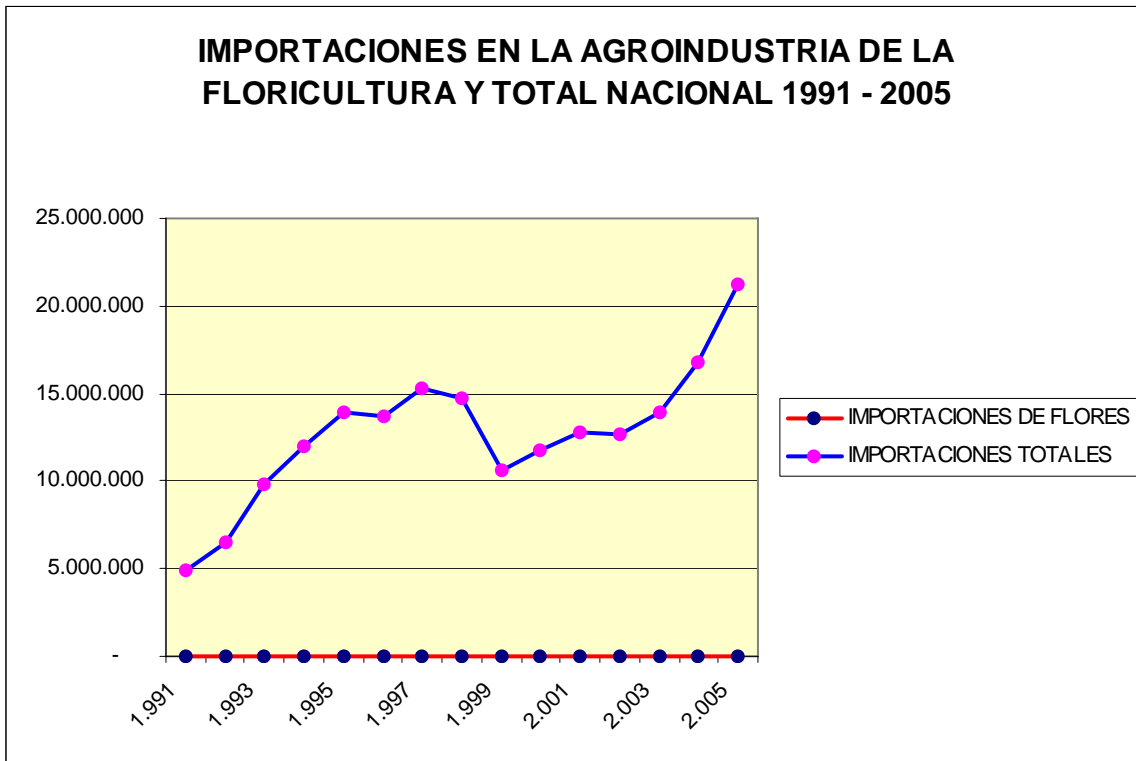
Las importaciones en el sector agroindustrial de la Floricultura, son relativamente bajas con relación a las exportaciones. Sin embargo ha mostrado una tasa de crecimiento real del 9.88% durante el periodo de 1991 a 2005, pasando de US\$28 mil dólares en 1991 a US\$4.5 millones en el año 2005, mientras que las importaciones totales del país tuvieron una tasa de crecimiento real del 19.07% en el mismo periodo, pasando de US\$4.9 millones en el año 1991 a US\$21.2 millones en el año 2005.(Grafico 3).

La importaciones en esta cadena agroindustrial están representadas básicamente por insumos, agroquímicos y esquejes, estos últimos traídos de Holanda.

3.2.2. Exportaciones en la Agroindustria de la Floricultura

Las exportaciones de flores en Colombia han tenido mucha importancia dentro de las exportaciones totales, con una tasa de participación promedio del 5% de las exportaciones totales. Cerca del 80% de las flores colombianas se exporta al mercado de los Estados Unidos; Sin embargo en los últimos años se han explorados nuevos mercados como los es Europa, Asia y Japón principalmente. (Martínez et al, 2006)

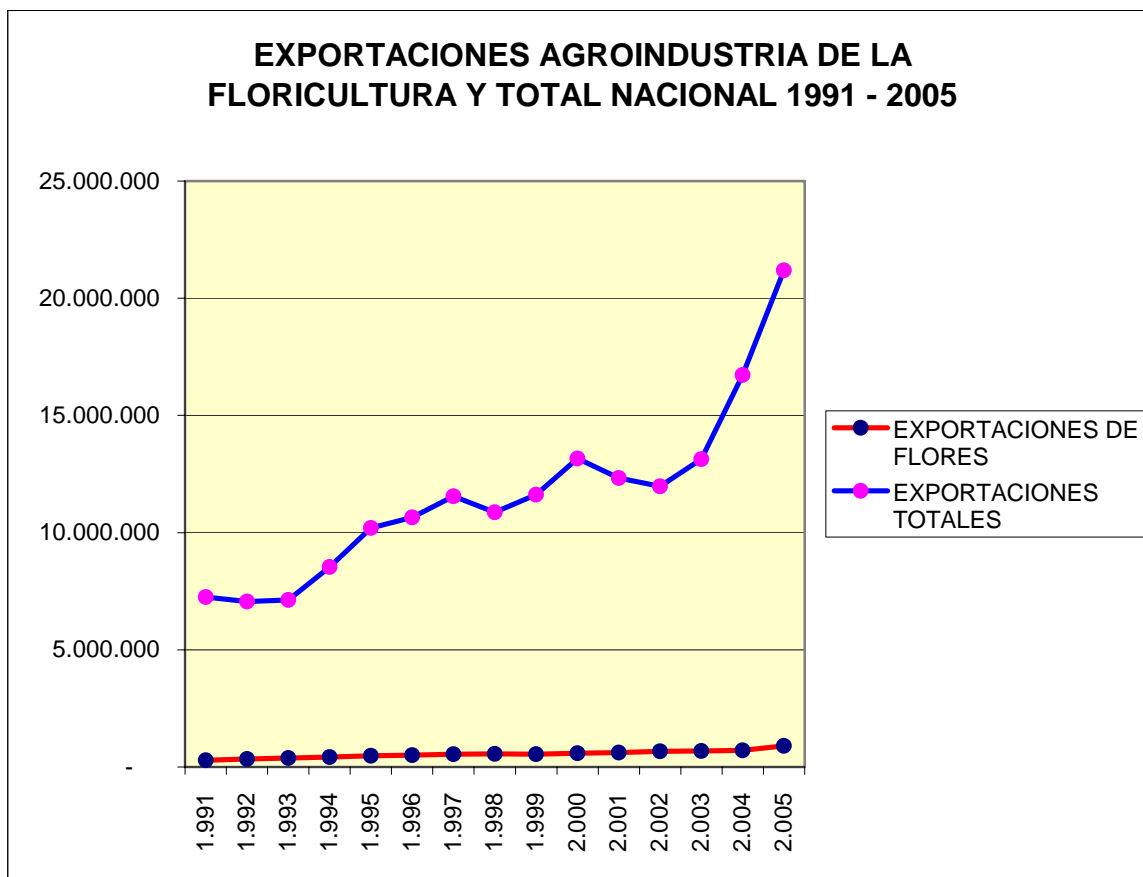
Grafico 3: Importaciones en la Agroindustria de la Floricultura y total Nacional 1991-2005



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Calculo de los Autores

Como se muestra en el gráfico 4, las exportaciones colombianas han crecido a una tasa del 15.92% durante el periodo de 1991- 2005 pasando de US\$280.3 millones en el año 1991 a US\$906.3 millones en el 2005. mientras que las exportaciones totales en la economía colombiana han tenido una tasa de crecimiento real del 18.97% durante ese mismo periodo, pasando de US\$7.244 millones a US\$21.190 millones. (Mincomex, 2006)

Gráfico 4: Exportaciones Agroindustria de las Floricultura y total Nacional 1991-2005

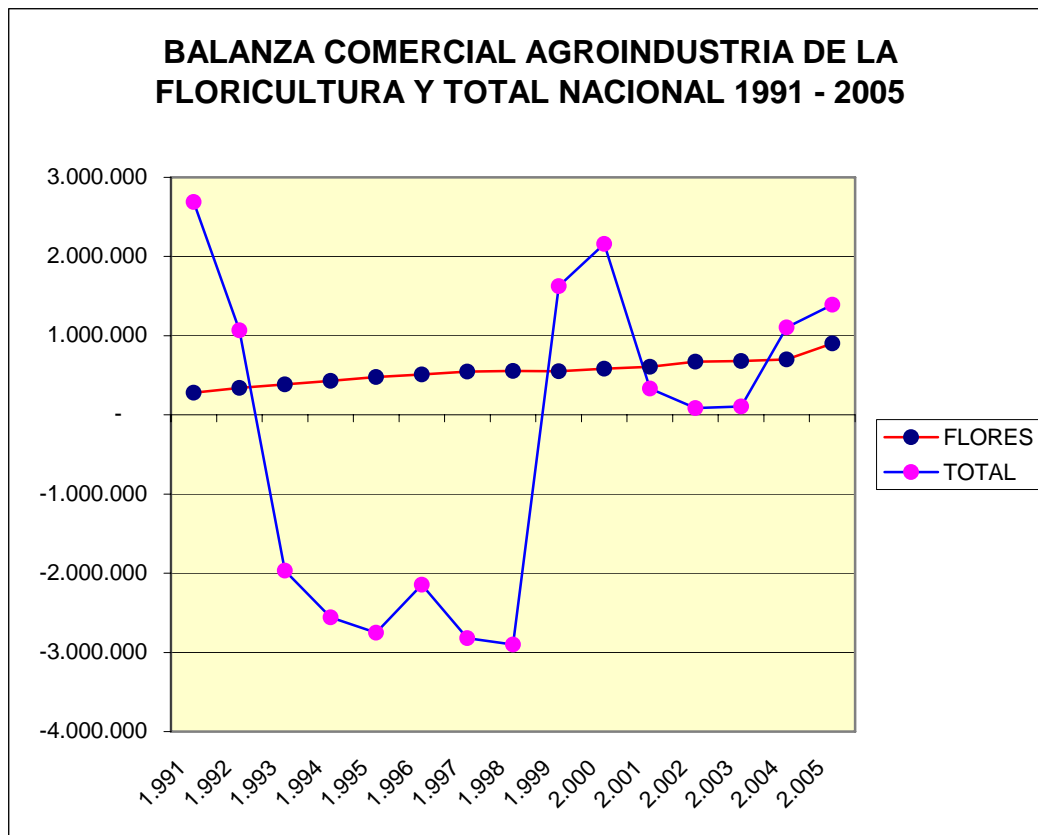


Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Calculo de los Autores

3.2.3. Balanza Comercial en la Agroindustria de las Flores

La balanza comercial en la agroindustria de las flores ha sido Superavitaria durante el periodo 1991 – 2005, con una tasa de crecimiento real de 15.92%. Como se puede observar en el gráfico 5, la Balanza comercial de la agroindustria de la floricultura se ha presentado crecimientos constantes, paradójico a la balanza comercial total nacional que ha sido en gran parte de este periodo de tiempo deficitaria, lo que significa que las flores en Colombia fuera de ser un sector importante en la economía del país, es un sector competitivo frente a los demás productos.

Grafico 5: Balanza Comercial Agroindustria de la Floricultura y Total Nacional 1991-2005



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Calculo de los Autores

3.3. Mercado Internacional de las Flores

El cultivo de las flores de corte se extiende a lo largo y ancho del mundo. Esta actividad es incluida en las estadísticas de 145 países, aunque hoy día sólo 87 países registran actividad exportadora. Se estima que el mercado mundial de Flores de Corte está creciendo a una tasa del 6% por año.

En términos del mercado internacional, la demanda de flores se concentra principalmente en tres regiones: Europa Occidental, América del Sur y Asia; esperándose un crecimiento de la demanda en los próximos años en Japón y en Estados Unidos ya que el mercado

europeo esta mostrando señales de saturación por la caída en el consumo per capita. La demanda mundial de flores y plantas está estrechamente asociada al desarrollo económico de las naciones y a las exigencias del consumidor. En América Latina, es de esperarse que en la medida que se mejoren los niveles de ingreso y de bienestar, se registre un interesante aumento de la demanda.

En la actualidad, aproximadamente el 75% del comercio internacional de flores, se registra en Europa. El país con mayor participación es Holanda con el 56%, seguido por Colombia con un 15%. Por su parte, en México las condiciones agro climáticas permiten sembrar alrededor de 349 cultivos distintos, en un área total estimada de 375.000 hectáreas, donde cerca del 5.8% se dedica al cultivo de la flor tanto de ornato como para alimento y uso cosmético. Aproximadamente 21.970 hectáreas son destinadas a la producción de cultivos ornamentales, de los cuales el 52% 11.424 hectáreas son cultivadas para producción de flores y follajes de corte. (Guía verde México, 2005).

Es significativo observar, que mientras que Colombia destina solamente 5.900 hectáreas a cultivos de Flores y Ecuador 3.000 hectáreas participan con el 78% del total de las importaciones a Estados Unidos 60% y 18% respectivamente, mientras que México con más de 10.000 hectáreas sólo registra un 5%.

En el mercado mundial de flores, se pueden reconocer nuevas exigencias en torno a los requisitos para exportar, necesidades de infraestructura para elevar la competitividad y desde luego se tiene conocimiento de las oportunidades y riesgos que existen en el mundo para este sector. Sin perder de vista las ventajas competitivas se debe evitar concentrar la competitividad en mano de obra barata, que se traduce únicamente como un rezago social y en la baja profesionalización del sector, por lo que es urgente el establecimiento de normas de producción elevadas y la procuración de una industria con consistencia en la producción de alta calidad y sostenibilidad. (Guía verde México, 2005).

3.3.1. Mercado de Flores en Holanda

En Holanda el sector de las flores y las plantas ornamentales tiene uno de los mayores desarrollos a nivel mundial. De acuerdo con la oficina Holandesa de Flores el área de cultivos ornamentales totaliza 6.221 hectáreas en invernaderos y 40.000 hectáreas al aire libre. De la superficie de invernadero, las flores de corte representan 3.606 hectáreas y las plantas en maceta ocupan 1.283. En los cultivos al aire libre, los bulbos representan 22.000 hectáreas. (FIA, 2003)

Se estima que el 70% de la producción holandesa se destina a la exportación, lo que muestra por que Holanda es un actor tan importante a nivel mundial, especialmente como abastecedor de material de propagación que se comercializa en varios países del mundo.

La producción holandesa de flores cortadas y plantas en maceta representa más del 50% del total mundial y equivale a 3.000 millones de euros al año. Estos niveles se explican por la alta intensidad que tiene la producción ornamental en invernadero. Por otra parte, se puede afirmar que el gran desarrollo en el campo de la producción de flores y plantas ha llevado a que muchos productores de hortalizas estén optando por el cultivo de flores cortadas y simultáneamente, a que los productores de flores tradicionales se estén incorporando a la producción de flores en invernadero, tendencias que hacen que este rubro siga creciendo. (FIA, 2003).

La producción de flores en Holanda en gran parte se realiza a través de empresas familiares en las que el propietario trabaja activamente. La mayoría de los productores son miembros y copropietarios de alguna de las subastas, a través de las cuales venden sus productos. Estas concentran la demanda y la oferta, facilitando y ordenando el comercio y permitiendo así que el productor se concentre en la producción.

En términos de empleo, la floricultura Holandesa ocupa anualmente un total de 93.600 personas. De ellas un 42% se dedica a la producción, un 25% al comercio minorista, un 19% al comercio mayorista y a las exportaciones, un 8.1% a las subastas y distribución y un

6.4% se desempeña en empresas sub. administradoras. (FIA, 2003).

El apoyo que el Gobierno Holandés otorga al sector hortícola se desarrolló durante muchos años en el campo de la enseñanza, la investigación y la extensión a través de estaciones experimentales. Hoy esta acción se orienta a determinar las normas y las condiciones bajo las cuales la producción se puede realizar en forma óptima en términos de calidad, preservación del medio ambiente, protección de la flora nativa, de la naturaleza y del paisaje y en materia de condiciones laborales. A su vez, el Estado ha continuado estimulando los desarrollos innovadores del sector y trabajando en la eliminación de barreras en el comercio internacional. (FIA, 2003).

3.3.2. Mercado de flores en Kenya

Kenya tiene la más antigua y fuerte industria de flores en África; por más de 20 años ha producido flores cortadas, principalmente rosas y claveles. En 1999 este país oriental africano exportó flores por más de 140 millones de dólares; más del 90% de estas exportaciones fueron a Europa donde desplazó a Israel como el más importante proveedor no europeo. Aunque el crecimiento en las últimas décadas ha sido impresionante los trabajadores se han beneficiado poco de este "espléndido" negocio. Actualmente hay en Kenya más de 120 empresas florícolas que cultivan en 1900 hectáreas y emplean alrededor de 40.000 personas. Algunos empresarios pequeños producen para que empresas grandes comercialicen. Muchas compañías grandes están dominadas por inversiones europeas, incluso se dice que los políticos son muy influyentes en el sector. (FIAN, 2006)

Este desarrollo positivo ha sido promovido por las importaciones libres de impuestos, preferencia que le concedió la Unión Europea a Kenya por ser miembro ACP. Las ayudas financieras del Banco Mundial y de USAID (Agencia Americana) ayudaron en ese crecimiento, así como sus relaciones históricas con el Reino Unido que facilitaron las ventas a grandes cadenas de supermercados británicos.

En contraste con la expansión duradera del sector, muchos de los trabajadores sufren condiciones precarias. El gobierno de Kenya y la mayoría de los empleadores prestan poca atención a los derechos sociales y laborales y a la salud y estándares ambientales en la industria florícola. (FIAN, 2006)

La mujer trabajadora florícola está expuesta a condiciones extremadamente severas. La ley kenyana garantiza a la mujer sólo dos meses de permiso maternal pagado pero pierde sus vacaciones anuales de tres semanas. Esto quiere decir que, en términos reales, la licencia por maternidad queda reducida a cinco semanas, muy por debajo del estándar internacional de 12 semanas estipulado por la asamblea No 103 sobre licencia de maternidad de la OIT en 1952. Los competidores de Kenya en el mercado internacional para flores cortadas, Zimbabwe, Tanzania y Ecuador, cumplen por ley con los estándares internacionales. Las regulaciones legales kenyanas sobre la licencia de maternidad son una clara violación a los derechos humanos básicos de las mujeres que producen flores. Además, son frecuentemente discriminadas respecto al cuidado de la salud ocupacional, en muchos casos reciben menos ropa de seguridad que los obreros varones aún realizando el mismo trabajo que ellos. (FIAN, 2006)

El derecho a una condición de trabajo justa y favorable, como lo estipula el artículo 7 del convenio internacional de derechos sociales, económicos y culturales del cual Kenya es miembro, está en juego. Aunque el uso de pesticidas tóxicos es muy alto y generalizado, el país no tiene una regulación legal suficiente para garantizar la protección personal básica de la fuerza laboral en los cultivos de flores. El gobierno no ha diseñado una normatividad preventiva significativa y práctica para el adecuado entrenamiento y equipamiento de los fumigadores de pesticida.

Esta precariedad es confirmada por los estudios de la Dra. Ohayo quien encontró efectos de pesticidas en la sangre del 36% de las personas registradas en Naivasha, principal área de crecimiento en Kenya. Los efectos de los pesticidas en el medio ambiente no han sido debidamente estudiados todavía pero muchos trabajadores florícolas se quejaron de una reducción en el nivel del agua en el lago grande usado para la irrigación.

La situación social de la mayoría de los trabajadores florícolas es paupérrima. El salario mínimo legal es muy bajo (aproximadamente US28 por mes) y no proporciona lo necesario para una vida digna. En Kenya están los más grandes cultivos de flores del mundo; aunque en las plantaciones viven más de 10 000 personas de todas las regiones y grupos étnicos del país no hay ayuda social o psicológica. La mayoría de las empresas medianas no proveen vivienda ni el salario suficiente para conseguirla y transportarse. (FIAN, 2006)

El alto número de empleos temporales agrava estos problemas. Alrededor del 65% de los trabajadores son empleados como "temporales", muchas veces durante años, por lo cual no tienen derecho a ningún beneficio. Existen casos en los que grandes y modernas granjas cancelan el contrato con una trabajadora por estar embarazada. Usualmente los trabajadores no reciben ropa de seguridad y carecen del conocimiento de formas sustentables de producción de flores que rechazan el uso indiscriminado de pesticidas y están a favor del control no químico de las enfermedades y plagas. Solamente 15 empresas en el país aceptaron un convenio colectivo con el Sindicato Kenyano de trabajadores de plantación y de agricultura (KPAWU). El sindicato ha enfrentado una fuerte intervención gubernamental represiva que se ilustra en los siguiente apartes de la carta que el sindicato envió a una de las empresas más grandes del mundo:

“ Este país necesita inversionistas con sentido humano "Debemos asegurarles que no nos detendremos ante ninguna otra ocasión ya sea local o internacional hasta que hayan reconocido la completa participación de los trabajadores en la libre asociación. Su continua negativa y esclavizar perpetuo de trabajadores es un equivalente a un abuso a los derechos humanos como al de los sindicatos. Ustedes lo han cometido sin disminuir durante años, pero nosotros como una unión laboral registrada y país independiente sentimos que debemos detenerlos. Este país necesita inversionistas con sentido humanitario y sucede que ustedes no son inversionistas con sentido humanitario, por lo tanto usted permanece cuestionable; ante los ojos de Kenya como tener el único objetivo de explotar bajo cualquier circunstancia.” Francis Atwoli, Secretario General de la KPAWU para Oserian, una de las más grandes empresas en Kenya y el mundo. Noviembre, 1999 (FIAN, 2006)

3.3.3. Mercado de Flores en Ecuador

En el Ecuador la introducción del cultivo no tradicional de flores se produjo a finales de los años 70 y su exportación comenzó en 1980, durante el Gobierno de Oswaldo Hurtado, época en que empresarios y grupos de poder económico vieron en los cultivos y exportación un negocio muy lucrativo. Desde entonces los valles interandinos del Ecuador, principalmente en la provincia de Pichincha, empezaron a sufrir un cambio drástico de sus paisajes cubriéndose de invernaderos de flores, asentados en tierras que antes se utilizaban para la crianza de ganado y la producción de lácteos. Estas eran tierras fértiles en donde las comunidades sembraban los productos agrícolas que servían para su autoconsumo y para cubrir la demanda de la población local. (Acción Ecológica, 2000)

Para el impulso de esta actividad se contrató tecnología especializada proveniente de Colombia e Israel, países que tenían experiencia en esta actividad. Las semillas de las rosas y de otras flores fueron traídas de otros países, sin tomar en cuenta los riesgos que implica traer semillas sin control de plagas y enfermedades.

Entre los factores que han influido para que esta actividad haya crecido tanto en estas zonas son:

- Las plantaciones están asentadas en lugares favorables para la floricultura, es decir, en los valles donde existe suficiente iluminación y temperatura adecuada que favorecen un alto rendimiento productivo.
- La industria florícola tuvo capacidad de captar mano de obra barata, lo que obviamente hizo que el costo de la flor sea más competitivo en relación con otros países.
- El poder económico y político ha influenciado para crear legislaciones ambientales menos rígidas que les den “garantías” para su crecimiento.
- El apoyo a través de los créditos preferenciales por parte del Gobierno de turno y entidades financieras, quienes argumentan que esta actividad trae divisas al país. Sin

embargo, estas divisas no son invertidas en los lugares donde se producen las flores, peor aún, se atienden las necesidades socio-ambientales causadas por las empresas.

- Otro factor es que las exportaciones agrícolas están exoneradas del pago de aranceles por exportación.
- El monto de inversión es muy bajo comparado con otros países, por ejemplo, para cultivar y producir una hectárea de flores se necesitan en Israel 600.000 dólares, en Holanda 1.300.000 y en Ecuador 350.000 dólares. (Acción Ecológica, 2000)

El boom de las flores ha crecido tanto que en la última década el repunte es evidente. Desde 1990 a 1999 la superficie de cultivo se ha incrementado del 46% al 64%, de 38 empresas florícolas a 271 empresas, según las registradas en la Asociación de Productores y Exportadores de Flores (Expoflores). Sin embargo, se estima que existen más de 300 empresas florícolas entre grandes y pequeñas. Éstas últimas venden su producción a las empresas grandes, quienes se encargan de comercializar el producto.

El cultivo de flores ocupa el quinto lugar de exportación en Ecuador y es el segundo en el mercado norteamericano. Desde 1989 hasta 1999 la industria florícola ha incrementado en 7 veces las exportaciones. En 1980 se exportaban 45.700 toneladas, hoy se exportan 120.000 toneladas de flores.

Las cifras mencionadas sobre la exportación de flores nos indican el auge que esta actividad no tradicional ha tenido en estos últimos 15 años en el Ecuador, siendo parte de un modelo neoliberal que privilegia a ciertos sectores limitándose a exportar con el afán de obtener divisas, las que no son utilizadas en el mejoramiento del lugar donde se produce este producto, sino que sirven para el enriquecimiento de unos pocos empresarios.

La utilización de las mejores tierras agrícolas por las plantaciones ha sido una de las causantes de que las comunidades pierdan su seguridad alimentaria, pasando a ser dependientes de un salario aparentemente atractivo con el cual compran productos industrializados de bajo valor nutritivo, poniendo en riesgo la salud de las familias. Además

la pérdida del control y manejo de la alimentación es un grave signo de la pérdida de soberanía. El crecimiento de las plantaciones involucra también al uso intensivo de plaguicidas. Para obtener una flor se necesita utilizar un promedio de 80 clases de químicos como fertilizantes, plaguicidas, etc. La venta de algunos de ellos está prohibida en sus países de origen.

Las plantaciones florícolas utilizan además de los plaguicidas una serie de insumos e implementos como plásticos, envases, etc., los mismos que luego de un tiempo son arrojados al medio ambiente o regalados a los trabajadores, por lo que se puede ver en las comunidades cientos de metros de plástico que se están desintegrando y generando contaminación a las aguas subterráneas y superficiales, al suelo y al aire. Para descontaminar el medio ambiente se necesitarán miles de dólares y decenas de años, razones suficientes para afirmar que se están violentando los derechos de las generaciones venideras a decidir cómo vivir. (Acción Ecológica, 2000)

La falta de un control por parte de las autoridades de medio ambiente y de salud ha causado serios problemas en la salud de muchos trabajadores. Frente a este problema las empresas florícolas se deslindan de cualquier responsabilidad por no existir diagnósticos que prueben la alteración del organismo, cosa que las comunidades no pueden hacer porque los exámenes son demasiado caros y ellos no tienen dinero para cubrirlos.

Uno de los problemas en la salud es que al permanecer por mucho tiempo en contacto con los plaguicidas, la persona es más propensa a enfermedades cancerígenas e intoxicaciones. Un estudio realizado por Fundación Nautra da a conocer que existe entre el 26 y 62% de intoxicación en las plantaciones de flores. Es lamentable decir que en el Ecuador los intereses económicos prevalecen en desmedro de lo social y ambiental. Una vez que las empresas explotan lo que quieren, como el agua, la energía y principalmente el suelo, se retiran y no asumen su responsabilidad.

Las comunidades han perdido o están en vía de perder su identidad cultural y su organización. Al entrar un nuevo modelo de vida enfrentan cambios drásticos. Muchos de

los integrantes de las comunidades no tienen tiempo para realizar las mingas ni para celebrar sus fiestas o eventos tradicionales. El trabajo en las flores tiene una demanda laboral de 6 días a la semana y en fechas como el 14 de febrero es de 7 días. Esto hace imposible fomentar la organización y la socialización con los demás miembros de la comunidad. Muchas mujeres ya no tienen tiempo para atender a sus hijos. La delincuencia, la prostitución y el alcoholismo se han acentuado y alterado la paz y hermandad que existía antes.

Si bien es cierto que las plantaciones florícolas brindan trabajo, esto no ha contribuido a mejorar los niveles de vida de las comunidades campesinas e indígenas. Al contrario ha servido para el endeudamiento, cambios en hábitos y patrones de alimentación. Por lo tanto, es importante ver más allá de lo que realmente genera la producción de flores y reflexionar sobre sus impactos. (Acción Ecológica, 2000)

CAPITULO IV

COMPETITIVIDAD SISTEMICA EN EL SECTOR AGROINDUSTRIAL DE LA FLORICULTURA EN COLOMBIA.

En el presente capítulo se describe el enfoque sistémico de competitividad y la aplicabilidad de este en el sector agroindustrial de la floricultura en Colombia, en donde se refiere a la interacción del sector, teniendo en cuenta los niveles meta, micro, meso y macroeconómico.

4. Enfoque Sistémico de Competitividad.

Según Capón (2003), cuando en la OCDE (1992) se debatiera sobre competitividad estructural, Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer, del Instituto Alemán de Desarrollo (1994) analizaron los elementos referidos a lo que llamaran competitividad sistémica. Mientras el concepto de la OCDE opera con categorías meramente económicas, el análisis sistémico recalca los aspectos sociales y políticos del problema. A los clásicos niveles macro y micro, las investigaciones mencionadas añaden dos: el contextual llamado meta y el intermedio denominado Meso.

Utilizando con sentido social tales elementos, se puede abordar a una integración razonable, delineando el marco de una integración latino-americana exitosa que, junto con los logros económicos y técnicos necesarios, alcance los niveles sociales, culturales políticos que toda vida exige para ser considerada digna.(Capón: 2003).

A continuación y con base en lo manifestado, se explicara los niveles de la competitividad sistémica para el sector agroindustrial de la floricultura en Colombia de la siguiente manera:

4.1. Nivel Metaeconómico.

Para la óptima interacción de los demás niveles, (Micro, Meso y Macro), se debe contar con una adecuada conducción estatal tanto de la economía como de los diferentes patrones organizacionales de la sociedad.

En este nivel se busca la conformación de estructuras sólidas en toda la sociedad, generando transformaciones sociales bajo un contexto más profundo en lo referente al manejo y formulación de políticas en el nivel macroeconómico.

En este contexto, se debe generar consensos con respecto a la implementación de un modelo de orientación de mercado, dar concordancia a las transformaciones que se implementen, imponer intereses programados para el futuro, manejar una orientación que tienda a la solución conjunta de problemas donde se logre independizar los actores como el Estado, el sector privado, las empresas intermediarias y la sociedad civil, generando una disposición de dialogo y de esta forma poder canalizar los esfuerzos sociales.

En el nivel meta se debe fortalecer la capacidad para reaccionar con rapidez y eficacia a los requerimientos del ajuste económico, social, político, ecológico y a largo plazo de tipo institucional, como también desarrollar patrones viables de organización logrando orientarse hacia un sistema de valores comunes.

De igual manera, en este nivel operan actores sociales autónomos e instituciones intermedias, los cuales optimizan bajo su responsabilidad instituciones y empresas, mediante la defensa de sus intereses frente al estado u otros actores, en donde se tendrá que organizar redes de políticas que generen estabilidad y capacidad operativa a partir de la comunicación, el flujo continuo de información, confianza mutua, para que exista una estrecha interacción y visiones comunes.

4.1.1. Nivel Metaeconómico en el sector agroindustrial de la floricultura

En el nivel Metaeconómico se tienen en cuenta los factores socioculturales del sector, como también escala de valores, patrones básicos de organización política, jurídica y económica, capacidad estratégica y política de las empresas que se describen a continuación de la siguiente manera:

Formación del paisaje

La actividad florícola trae consigo transformaciones al paisaje no sólo del entorno productivo, sino también de las áreas aledañas, pues transforma las relaciones de vecindad y, a la vez, causa fuertes cambios en los usos del suelo, en las formas de asentamiento de los que de ella dependen y en las costumbres cotidianas de sus trabajadores, respecto a lo existente.

La floricultura propicia nuevas formas de apropiación y explotación del territorio, las condiciones de esta industria se van imponiendo, los municipios florícolas deben adaptarse a nuevas formas de comunicación y comercialización, que trascienden el ámbito regional, para insertarse a los mercados internacionales, afectando no sólo la esfera económica sino en general la vida de los territorios y de manera particular las comunidades que los habitan. (CENSAT, 2005).

Los plásticos de los invernaderos y su disposición en el terreno, las disposiciones de seguridad implementadas por las empresas junto con los cerramientos que esta implica, el continuo circular de personas, el carácter intensivo de la actividad en el uso de insumos y agua, generan una serie de impactos en el medio que, a menos que sean objeto de un ordenamiento territorial, causan una degradación del paisaje en todos sus ordenes.

Además, los cambios en la estructura agraria local y regional, junto con la creación y mantenimiento de un ejército de trabajadores, muchas veces migrantes, que necesitan sitios de asentamiento para ellos y sus familias, generando cambios radicales que, al no ser

planificados ni mitigados, han generado deterioro del paisaje en las áreas donde la actividad se ha establecido. (CENSAT, 2005).

Aglomeraciones urbanas

Debido a la historia reciente del país que le ha entregado a Colombia el dudoso honor de ser uno de los países del mundo con mayor número de desplazados, es muy difícil distinguir los efectos de la actividad de la floricultura sobre la utilización de tugurios y el aumento de la concentración de algunos centros urbanos, especialmente en la Sabana de Bogotá y el Altiplano Oriental Antioqueño.

Los municipios con mayor superficie cultivada (Madrid, Subachoque, Funza, Tenjo y Mosquera) son, asimismo, los de mayor superficie con topografía y altitud óptimas. Nemocón, Gachancipá y Tocancipá a pesar de tener un alto porcentaje de superficie con características óptimas no presentan una superficie florícola importante, por ser los más alejados del centro de distribución.

La floricultura ha aprovechado los crecimientos ya desordenados de poblaciones como en los casos de Facatativa, Madrid y Mosquera y ha ocasionado aglomeración desordenada en poblaciones pequeñas como en el caso de El Rosal en la Sabana de Bogotá para albergar y conservar en ellas un ejército de reserva que le permite sostener y reproducir una demanda flotante de trabajo siempre superior a su oferta.

Estas aglomeraciones urbanas generan asentamientos de vivienda subnormal, deficiencia e insuficiencia en la prestación y acceso a los servicios públicos (especialmente de agua, salud y servicios sanitarios) y ocasiona constantes crisis sanitarias por los problemas de salud y disposición de desechos y basuras.

La ciudad de Bogotá forma parte de un ecosistema regional con el cual comparte recursos y factores naturales condicionantes y con el cual tiene relaciones demográficas y económicas muy estrechas. Además, Bogotá es un centro generador de ingentes volúmenes de desechos

líquidos, sólidos y gaseosos, los cuales causan importantes impactos ambientales en la región. Por estas razones, tanto la planificación como el manejo de los recursos naturales y ambientales de Bogotá y su región deben hacerse de manera coordinada y concertada. (CENSAT, 2005).

Perfiles sociales

Por el mismo carácter agroindustrial de la floricultura, tiene efectos sociales muy marcados sobre su entorno, induciendo el proceso de sub.- urbanización de las áreas aledañas a las ciudades que actúan como centro de transporte de la producción. Por otro lado, por su alta rentabilidad y bajo índice de redistribución, contribuye a agudizar los procesos de estratificación socioeconómica y cultural de las comunidades con ella relacionadas.

Esto ha creado perfiles sociales y laborales claramente diferenciados entre los diferentes actores de la floricultura colombiana y que, a la vez, tiene expresiones regionales particulares. Los propietarios de empresas florícolas conforman un tipo social específico que, aunque no es homogéneo, conserva ciertas características particulares, diferenciadas básicamente por el tamaño de las empresas. En este sentido se puede diferenciar entre inversionistas nacionales o extranjeros y aquellos propietarios de medianas y pequeñas empresas que deben apersonarse de sus empresas. (CENSAT, 2005).

El primer grupo lo conforman propietarios de las empresas grandes, muchas veces desconocidos en las instalaciones de los cultivos y que consiguen la ejecución de sus decisiones a través de una junta directiva y una estructura administrativa de alta eficiencia.

El segundo grupo está conformado por medianos propietarios de tierra que toman la decisión de incursionar en la industria florícola atraídos por los altos índices de rentabilidad. Están permanentemente en el cultivo y, normalmente, se caracterizan por imponer arbitrariamente sus decisiones a sus subalternos y mantener su vida social y familiar alejada de los cultivos.

El 80% de los propietarios están agremiados en Asocolflores, fundada en 1970 en los inicios de la actividad florícola y que agrupa a floricultores y exportadores. Las actividades del gremio se han centrado especialmente en defender institucionalmente las flores colombianas en los mercados internacionales y asesorar a los exportadores en el manejo del mercado. Esto, aparejado con las exigencias de los mercados internacionales, los ha llevado a desarrollar asesorías en temas ambientales, de salud ambiental y ocupacional, procedimientos de exportación e importación, en desarrollo tecnológico y desarrollo social de sus trabajadores y de las comunidades aledañas a los cultivos. (CENSAT, 2005).

Andrade (1996) estableció 5 categorías de acuerdo al momento de entrada en la actividad en la Sabana de Bogotá. Estas categorías son: Entre 1964 y 1968: nueve innovadores o pioneros; entre 1969 y 1975: sesenta primeros adoptadores; entre 1976 y 1983: 143 de la mayoría temprana, entre 1984 y 1986: 142 de la mayoría tardía y, entre 1987 y 1989: 85 rezagados o remisos. Estableciendo variaciones graduales en grado de formación y estratos socioeconómicos, así como en comportamientos sociales y costumbres.

Las relaciones de las empresas con los municipios en los que están asentadas se han visto signadas por varios factores entre los que se destacan la competencia por el recurso agua, la negación de las empresas a realizar aportes a los municipios por el uso de los recursos y las alteraciones sociales y ambientales que la actividad genera, relación tradicionalmente atravesada por el conflicto de intereses entre empresas y administraciones y los periódicos intentos de las empresas florícolas o sus representantes para acceder al control de las instancias de decisión de los municipios.

Vale la pena destacar las relaciones entre empresas florícolas e instituciones del Estado, especialmente las ambientales, signada por la gran capacidad de presión y cabildeo de los floricultores en las instancias de decisión del estado y un ya tradicional desprecio por las relaciones de vecindad.

Las empresas florícolas gozan de una serie de exenciones tributarias, y los ingresos que podrían captar los municipios por parte de ellas son básicamente impuesto predial sobre los

terrenos que estas ocupan y el impuesto de industria y comercio por las transacciones realizadas con las flores. Sin embargo, por un fenómeno ya tradicional en Colombia, los catastros están bastante desactualizados y los floricultores lograron no ser incluidos dentro de las actividades agroindustriales, por lo que los avaluos no tienen en cuenta el cambio en el uso del suelo; y, en cuanto al impuesto de industria y comercio, la separación jurídica entre empresas productoras y comercializadoras, y el hecho de que las empresas comercializadoras no tengan su domicilio en los municipios donde se producen las flores (generalmente el domicilio es Bogotá en el caso de la Sabana y Rionegro o Medellín en Antioquia), hace que este impuesto se pague en el municipio sede de las comercializadoras. (CENSAT, 2005).

En definitiva, el resultado es que los municipios entregan a las empresas recursos naturales, infraestructura, absorben los conflictos ambientales y sociales que estas generan, etc. Y las empresas florícolas le devuelven muy poco, o casi nada a los municipios; a no ser que por las transferencias de la nación (definidas por número de habitantes y eficiencia administrativa por parte del Estado) se pueda decir que las empresas retornan parte de sus ganancias a las comunidades donde las originan.

Perfiles laborales

Las mismas características de uso intensivo de mano de obra y alta intensidad en los rendimientos de esta hacen que los perfiles laborales de la industria florícola se asemejen más a una organización industrial que a una organización para el trabajo agrícola. Las proporciones entre los componentes de los diferentes actores están en una relación aproximada de 1:2:10:50:500 para directivos, técnicos, personal administrativo, trabajadores y trabajadoras, respectivamente. Ello implica la necesidad de implementar estructuras administrativas con grados diferenciados de estratificación y especialización que pueden diferenciarse de la siguiente manera:

- Los propietarios.

- Los niveles gerenciales o directivos: tienen buenas condiciones salariales y laborales en términos generales y su función es organizar, administrar y hacer cumplir las disposiciones de juntas directivas o propietarios.
- Los mandos medios, técnicos y administrativos: conforman el equipo ejecutor de las decisiones y programas de producción. Han desarrollado un alto grado de especialización y estratificación, por la competencia y los relativamente bajos índices de remuneración que se presentan en los niveles no directivos ni especializados de las empresas y de la actividad. Conforman gremios con altos grados de desunión y poca o ninguna organización, marcados por la intensa competencia, altamente incentivada por las empresas. Existe un grupo de agrónomos especializados con gran demanda por parte de las empresas (la mayoría prestando consultorías) y un inmenso grupo flotante que trabaja prestando asistencia técnica en flores como actividad itinerante, con una gran demanda y una escasa oferta que resulta en remuneraciones bajas y en actitudes de gran competencia, deslealtad y desunión gremial; además de actitudes serviles frente a las empresas.

Se componen de varios niveles claramente diferenciados entre los que vale la pena destacar gerentes, asesores y empleados medios de planta.

Los primeros generalmente viven en las ciudades y mantienen un ritmo de vida estrechamente ligado a su papel de “confianza” de los propietarios y las juntas directivas; los segundos desarrollan sus actividades rotando en los cultivos y, por lo tanto, establecen relaciones meramente profesionales en la mayoría de los casos; y, los terceros, permanecen en los mismos espacios que los trabajadores, pero marcan distancia con ellos, alimentando la clase media de las ciudades cercanas a las empresas. (CENSAT, 2005).

- Los trabajadores y trabajadoras: su función es desarrollar las actividades de campo, oficina y almacén. En términos generales presentan características de deterioro humano, de las familias y la comunidad, por las formas de contratación, los bajos

salarios, los altos índices de rendimiento y los riesgos para la salud. Una de sus características más relevantes es que la mayoría son mujeres, y han alcanzado el 70% del total de la mano de obra en la floricultura.

En los últimos años y bajo la política de flexibilización laboral adelantada por el gobierno colombiano se dan dos situaciones marcadamente diferentes en las dos principales regiones florícolas del país. En la Sabana de Bogotá, donde existe un numeroso ejército flotante de trabajadores, no se ha desarrollado “estabilidad” y especialización en el sector, lo que sí ha ocurrido en el Oriente Antioqueño donde no se cuenta con esa numerosa oferta de mano de obra a disposición. En esta región, según testimonios de los trabajadores, los empresarios están más interesados en crear una fuerza laboral más o menos estable y especializada y por ello las condiciones de servicios sociales y de apoyo son mejores. (CENSAT, 2005).

4.2. Nivel Microeconómico.

En este nivel se estudian las diferentes variables que afectan al consumidor, tomando para el análisis la demanda y oferta que inciden directamente el comportamiento del mercado. Este nivel se centra en el análisis de las empresas y de los consumidores, las empresas enfrentan nuevas tendencias que les obliga a ser competitivas, en donde cada vez la competencia es mayor en un numero mayor de mercados, hay un incremento significativo de los competidores, diferenciación de la demanda, reducción de los ciclos de producción, desarrollos tecnológicos, organizativos y técnicos que representan avances significativos.

Para afrontar estos retos, las empresas deben implementar procesos de reestructuración tanto internos como externos, que les permita ser competitivas y productivas dentro de los lineamientos de la globalización y orientación hacia el mercado mundial, los cuales se deben soportar en la implantación de procesos para aumentar la eficiencia y llegar a ser competitivas, generar cambios en los procesos de producción, implementación de cambios en el proceso de desarrollo e innovación de un producto y cambios en la organización de las relaciones de suministro.

De esta manera, las empresas deberán trabajar en equipo, ya que la tendencia la tendencia actual es la conformación de redes empresariales con el fin de una estructuración mundial que maneje productos ya no estandarizados y de alto volumen, sino productos propios de las economías de alto valor, donde la especialización y la diferenciación son los factores dominantes para la ubicación competitiva de los mismos.

4.2.1. Nivel Microeconómico en la agroindustria de la floricultura en Colombia

A nivel microeconómico se estudian los aspectos relacionados con la capacidad de gestión de las empresas, estrategias empresariales, gestión de la innovación, mejores practicas del ciclo completo de producción, como también la logística empresarial, buscando de esta manera una interacción integral que aporte al mejoramiento de la producción.

De esta manera, es importante detallar los principales aspectos que en materia Microeconómica se presentan en el sector de la floricultura de la siguiente manera:

Cadenas Productivas:

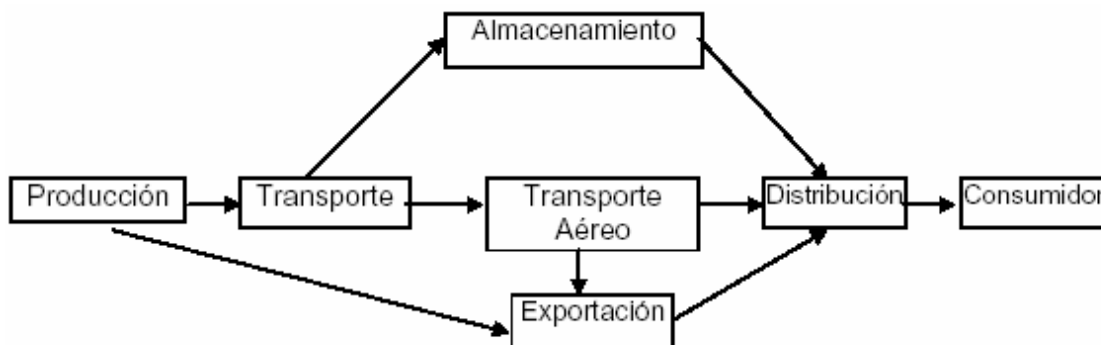
En los últimos años y bajo la política de flexibilización laboral adelantada por el gobierno colombiano se dan dos situaciones marcadamente diferentes en las dos principales regiones florícolas del país. En la Sabana de Bogotá, donde existe un numeroso ejército flotante de trabajadores, no se ha desarrollado “estabilidad” y especialización en el sector, lo que sí ha ocurrido en el Oriente Antioqueño donde no se cuenta con esa numerosa oferta de mano de obra a disposición. En esta región, según testimonios de los trabajadores, los empresarios están más interesados en crear una fuerza laboral más o menos estable y especializada y por ello las condiciones de servicios sociales y de apoyo son mejores. (CENSAT, 2005).

La cadena productiva de material ornamental puede dividirse en varios compartimentos para tratar así de homogeneizar entradas y resultados y facilitar el análisis. Estos compartimentos pueden ser: el proceso de cultivo hasta el embalaje del material comercial,

el transporte nacional al sitio de despacho, el proceso de almacenamiento, el proceso de exportación y paso de aduanas del producto, el transporte aéreo al mercado de destino, la entrega al distribuidor en el país de destino y la distribución al consumidor; en el caso de que el producto sea para consumo nacional, la cadena estaría compuesta por la producción, el transporte, la distribución y la venta al consumidor. (CENSAT, 2005).

Cada uno de estos compartimentos realiza procesos complejos que deben estar perfectamente coordinados y este efecto crítico, a su vez, requiere una infraestructura y un gasto de energía y materiales alto pues el tiempo entre el momento de corte y la llegada al consumidor requiere de oportunidad. El flujo de procesos se puede ver en la figura 6.

Figura 6. Flujo de procesos de la Cadena Productiva de la Floricultura Colombiana



Fuente: Censat, 2005.

En la estructura de costos de esta cadena, el transporte representa un alto porcentaje del costo final. Los cálculos que se hacen hablan de un diferencial de 1.000% entre costos para el productor y para el consumidor por cada flor. Estos valores varían según el tipo de flor pero permite tener una idea de los márgenes de ganancia que se manejan cuando un estimativo de productividad promedio puede estar por el orden de 1'500.000 a 2'800.000 flores por hectárea por año. (CENSAT, 2005).

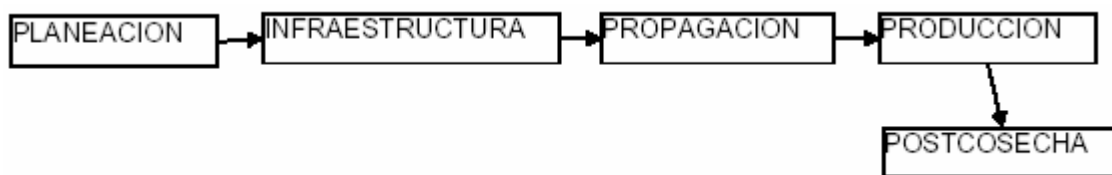
Ciclo de producto

Dentro del ciclo del producto se intenta identificar los componentes y principales interrelaciones entre ellos, se puede ver la simplicidad del sistema. Esta simplicidad es la que no le permite al agro ecosistema autorregularse y por ello requiere constantes subsidios de energía en la forma de insumos y mano de obra. Es necesario aclarar que hay algunos aspectos del cultivo de flores que es necesario explicar. El más evidente es el efecto de barrera ejercido por las paredes de los invernaderos que, además de establecer límites muy bien definidos para el sistema, restringe casi totalmente el movimiento fuera del sistema a los organismos, especialmente los insectos, pues cuando se establece una población de insectos determinada que debe entrar de alguna manera en el sistema, crece exponencialmente mientras haya recursos alimenticios, si no se presentan medidas de control. Por ello, se hace necesaria la constante y reiterada aplicación de agentes que maten o eviten la reproducción de partes importantes de las poblaciones para evitar o disminuir el nivel de consumo del organismo del cultivo (CENSAT,2005).

Además, es conveniente manifestar que el más mínimo daño, maltrato o malformación en los pétalos de una flor, obliga a desecharla para el mercado internacional y en muchos casos para el nacional. Esta situación plantea un problema para el manejo de poblaciones de insectos y microorganismos, pues obliga, más que a un control, a una supresión total de éstas, que lógicamente requiere el apoyo de agentes supresores aplicados en forma masiva y a la reiterada construcción y destrucción de las interrelaciones entre las especies. Como ejemplos de las situaciones que el manejo irracional de plagas y enfermedades ha creado vale la pena resaltar la alta incidencia y susceptibilidad de las variedades de clavel a los ataques de *Fusarium oxysporum* f sp. *dianthi*, hongo del suelo que ha obligado a erradicar grandes áreas de cultivo, y de la roya blanca del crisantemo ocasionada por el hongo *Puccinia chrisantemi* que, aunque ataque la parte aérea de la planta (tallo y pétalos) cumple parte de su ciclo vital en el suelo, y ha obligado a erradicar cultivos y buscar áreas libres del patógeno para el establecimiento de nuevos cultivos. (CENSAT,2005).

El ciclo completo de un cultivo de flores se presenta muy simplificado en la siguiente Figura:

Figura 7: Ciclo completo de un cultivo de flores



Fuente: Censat, 2005

La productividad varía dentro de un muy amplio rango según la especie. La especie de menor productividad es el estatices por su baja densidad de cultivo y la de mayor productividad es el pompón. Aunque la estructura de los costos de producción varía mucho entre los diferentes tipos de flor, en todos los casos el principal factor generador de costo es la mano de obra, llegando a ocupar el 50% de los costos totales de producción, requiriéndose especialmente en las fases de construcción de infraestructura, para las prácticas culturales de la fase de cultivo y en la poscosecha. El segundo factor en importancia es el de las plantas madre o esquejes de propagación llegando en pompón a ocupar la tercera parte del costo total, en crisantemo el 40%, y en clavel más o menos el 10% del costo total. Los costos de producción están en función de la especie producida, la infraestructura disponible, el tamaño de la explotación, la estructura orgánica para la producción y el grado de tecnificación. (CENSAT,2005).

Residuos

Los cultivos de flores producen desechos líquidos, sólidos y vegetales. Los últimos fruto de las labores de desbotone, deshoje, despunte, poda y cosecha y por la renovación de los cultivos. Asocolflores en 1991 reportaba los siguientes valores por hectárea cultivada para clavel un volumen de 25 toneladas cada 2 años; crisantemo 9 toneladas cada 14 semanas,

rosas 30 toneladas cada 8 o 10 años, para gypsophilla 5 toneladas cada 22 semanas. (CENSAT,2005).

El plástico de los invernaderos era y es aún reciclado para mangueras, bolsas para basura y otros usos; los envases, recortes de PVC y capuchones de polipropileno se lavan, se rompen y se entierran; el metal y el cartón son vendidos a recicladores; el vidrio es separado por colores y reciclado a través de los Programas Peldar y la Fundación Amigos del Hospital Infantil; los envases de plaguicidas de materiales diferente al vidrio son lavados, inutilizados y enterrados.

Se han presentado serios problemas de contaminación de suelos en algunos sectores urbanos y suburbanos a causa de la disposición inadecuada de basuras y desechos peligrosos y por la disposición de material vegetal, envases y otros tipos de desechos altamente contaminados por plaguicidas provenientes de la floricultura en la Sabana. Varios sectores de la Sabana de Bogotá han reportado contaminación por la floricultura, debido a la disposición de grandes cantidades de desechos sólidos, especialmente material vegetal impregnado de plaguicidas (83% del total de desechos), plástico (7%), costales (3%) y envases de plaguicidas. El agua lluvia y la descomposición del material vegetal hacen que las sustancias tóxicas pasen al suelo y al agua superficial y subterránea, generando una contaminación que puede llegar a ser peligrosa localmente en el largo plazo. (CENSAT,2005).

Agua

Entre las empresas florícolas, el 43.5% se abastecen con agua de pozo, 34% a partir de tanques, y un 32.5%, de agua superficial. Como se podrá notar, el porcentaje supera el 100% en razón de que todas las empresas utilizan sistemas combinados de abastecimiento. El consumo de agua es utilizado para riego o fertirriego, fumigaciones, poscosecha y para consumo humano (sanitarios, duchas, cocinas, lavaderos, etc.), encontrándose un consumo anual de agua para riego de 54'477.596,32 metros cúbicos que nos da un total aproximado de 300.000 litros semanales por hectárea que esta cerca del consumo semanal por hectárea

calculado para Madrid de 100 - 300 metros cúbicos aforado por la corporación Cactus en 1996. Se calcula un consumo de 5 millones de metros cúbicos al año para Madrid, estimándose además que entre Madrid, Funza y Subachoque consumen el 41% para un volumen de 29.491,4 metros cúbicos al día, es decir 10'700.000 metros cúbicos al año. (CENSAT,2005).

En razón de que el volumen consumido es superior a la capacidad de recarga de los pozos, los niveles estáticos de los pozos son cada vez más bajos. Sumando riego y fumigaciones da un consumo de 54'847.893,99 metros cúbicos por ciclo.

Los volúmenes de agua utilizados en poscosecha están en función del tipo de flor, la fecha de corte, la experiencia y el tamaño de las fincas. Corpoica calculó en 1996 un consumo en poscosecha de 6.240 metros cúbicos al año para rosas y 31.2 m³/año para limonium. Otros conflictos por el recurso hídrico son: la desecación de los humedales para ganar espacio tanto para los cultivos como para los asentamientos humanos que surten la fuerza laboral a esta agroindustria; el efecto que sobre la humedad de los suelos ocasiona el cambio del régimen de evapo-transpiración al alterarse las temperaturas mediante invernaderos artificiales; la contaminación de las aguas de escorrentía y freáticas por el uso de agroquímicos ha sido históricamente considerable y constituye una deuda ecológica invaluable. (CENSAT,2005).

4.3. Nivel Mesoeconómico.

El Nivel Mesoeconómico estudia aquellos fenómenos que se presentan en el nivel medio de agregación de las variables económicas, para ello estudia el ambiente de operación de las empresas buscando el desarrollo de su ventaja competitiva y la neutralización de los costos de transacción a partir de la interacción de los diferentes actores que tienen incidencia en el manejo y articulación de una economía nacional.

El nivel meso es aquel que corresponde al estado y a los actores sociales, que desarrollan políticas de desarrollo específico, fomentando así la formación de estructuras y la

articulación de procesos de aprendizaje en la sociedad. En este nivel se analizan variables como la infraestructura física y tecnológica, la política educacional, el desarrollo de las comunicaciones, la posibilidad de acceso de las empresas en los mercados internacionales, la interacción entre los sectores académicos, de investigación y desarrollo tecnológicos.

Las políticas del nivel meso tienen aplicabilidad nacional, local y regional. Su efectividad y eficiencia radicarán en el manejo que lidere el estado y su interacción con los demás actores, así poder generar un aumento en la competitividad internacional de la economía de una nación.

4.3.1. Nivel Mesoeconómico en la agroindustria de la floricultura en Colombia

A nivel Mesoeconómico se estudian las políticas de infraestructura física, educacional, tecnológica, ambiental y regional. En la presente investigación se hace referencia a la política ambiental concerniente a la planeación y gestión de la siguiente manera:

Planeación ambiental

La Planeación Ambiental está referida a las implicaciones y medidas necesarias para minimizar el impacto que causa la instalación de un nuevo cultivo o la ampliación de cultivos existentes. Por otro lado para que la planeación ambiental tenga éxito, esta debe ir dentro de un marco de Gestión ambiental, que defina claramente los mecanismos operativos o de acción requeridos. (Asocolflores, 2002)

Esta fase es previa a la instalación del cultivo de flores o la ampliación de cultivos existentes, busca prever las consecuencias ambientales que se desprenden de la actividad florícola. En la planeación de proyectos de floricultura se requiere tener claridad y conocimiento con respecto a la naturaleza y a las implicaciones de las actividades propias del proceso productivo; y sobre las obligaciones y responsabilidades ambientales que

derivan de su ejecución. De esta manera, el floricultor en la fase de planeación ambiental, debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Determinar los recursos naturales y energía necesarios para el proceso productivo.
- Definir las actividades que se deben implementar durante las fases de construcción y operación e identificar los impactos que estas generan.
- Establecer las medidas de manejo ambiental de prevención, mitigación, control, corrección o compensación, tendientes a contrarrestar los impactos negativos que pueda generar la actividad florícola.
- Evaluar económica y ambientalmente las ventajas tecnológicas existentes de producción.
- Maximizar los beneficios de la actividad florícola, en cuanto al aprovechamiento racional de los recursos naturales, mejorar la competitividad y la imagen corporativa.
- Cumplir con la normatividad ambiental.
- Destinar los recursos requeridos para la implementación de las medidas ambientales necesarias.

Gestión Ambiental

Esta fase aplica en cualquier instancia del cultivo, se refiere a los procesos, mecanismos, acciones y responsabilidades al interior de la empresa, con el propósito de garantizar las medidas ambientales apropiadas y oportunas, proyectadas hacia el uso óptimo de los recursos naturales, prevención de la contaminación y cumplimiento de las normas ambientales. (Asocolflores, 2002)

En sentido general la gestión ambiental es una herramienta administrativa para el mejoramiento continuo del desempeño ambiental. Una empresa con Sistema de Gestión Ambiental puede ahorrar costos, prevenir accidentes, controlar situaciones, y puede aspirar a una relación más cercana y de confianza con la autoridad ambiental. Un Sistema de

Gestión Ambiental se basa en el “PHVA” planear, hacer, verificar y ajustar. Dicho sistema está conformado por los siguientes elementos

- Política ambiental
- Planeación
- Implementación de las medidas ambientales
- Seguimiento y monitoreo
- Revisión y mejoramiento. (Asocolflores, 2002)

4.4. Nivel Macroeconómico.

En el nivel macroeconómico se formulan todas las políticas concernientes a los agregados económicos, que determinan los lineamientos que más se ajusten para el buen funcionamiento de una economía. En este nivel se hacen necesarios unos mercados eficientes de factores tanto de bienes como de capital, para lograr así una eficaz asignación de recursos.

El nivel macroeconómico se apoya sobre la base de manejo y formulación de políticas para los diferentes campos que definen el comportamiento de una economía, como son el fiscal, monetario, cambiario, presupuestario, comercial y externo.

4.4.1. Nivel Mesoconómico en la agroindustria de la floricultura en Colombia

En este nivel se estudia las políticas presupuestaria, monetaria, fiscal, cambiaria y comercial. Para efectos de este estudio se analizará la política comercial de nuestro país para con los principales socios comerciales así:

Condicionamientos a las exportaciones

El comercio internacional distingue dos tipos de barreras de acceso a los mercados: arancelarias y para-arancelarias. Dentro de las primeras se encuentran los aranceles

impuestos a los productos importados. En el segundo grupo encontramos medidas fitosanitarias y los denominados obstáculos técnicos al comercio. Adicionalmente, existen otros obstáculos que no son fijados por los gobiernos pero sí por los compradores como son las certificaciones voluntarias como ISO 14001, Código de Conducta Internacional o Eurepgap entre otros, que limitan seriamente las posibilidades de venta en los distintos mercados. (CENSAT,2005).

Además de los aranceles y los requisitos sanitarios, los importadores establecen otras normas relacionadas con la calidad del producto o con las condiciones de producción, impactos ambientales, protección a los trabajadores, etc. En este sentido, es la Unión Europea, la que más ha desarrollado su legislación. La Regulación 318/68 de la Unión Europea especifica los requerimientos mínimos para las flores frescas cortadas y por tanto su cumplimiento es obligatorio.

Los mercados imponen también unas normas no escritas, por ejemplo respecto al manejo del producto desde la cosecha hasta su destino final que prolongan la vida útil del producto y cuyo cumplimiento garantiza el acceso, aspecto de especial relevancia en el mercado de flores por lo sensible de la calidad del producto.

CITES⁷ prohíbe el comercio de especies de fauna y flora amenazadas. La Unión Europea ha incluido las prohibiciones de CITES en sus regulaciones 338/97 y 939/97, vigentes desde 1997. También existen organizaciones que protegen las nuevas variedades que cada año salen al mercado. A nivel internacional existe la International Union for the Protection of New Plants Varieties -UPOV por sus siglas en inglés-, a nivel europeo se creó la Community Plant Variety Office -CPVO por sus siglas en inglés-, y en los demás países, las oficinas nacionales de patentes. Estas organizaciones buscan proteger los derechos de propiedad de las nuevas variedades desarrolladas. El empaque y la presentación a su vez, se

⁷ Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Flora and Fauna, CITES, por sus siglas en inglés.

encuentran contemplados en las regulaciones Estados Unidos 802/71 y Estados Unidos 316/68, que por el hecho de ser regulaciones son de carácter obligatorio. (CENSAT,2005).

ATPA / ATDEA

En el caso de Estados Unidos, en 1991 fue aprobada la ley de Preferencias Arancelarias Andinas (Andean Trade Preference Act, ATPA por sus siglas en ingles) y en el año 2002 este tratado fue ampliado a otros productos bajo el nombre del ATPDEA, con una vigencia hasta el 31 de diciembre del 2006. Los argumentos con los cuales fue aprobado el ATPA fueron la estimulación y creación de alternativas de empleo para sustituir la producción y tráfico ilícito de drogas, a través de la diversificación y aumento del comercio entre los países andinos y los Estados Unidos de América; ampliando la base de los productos libres de arancel, incluyendo: petróleo y sus derivados, confecciones, manufacturas de cuero, relojes y accesorios, atún.

Efectivamente, el ATDEA fue otorgado con base en el principio de Responsabilidad Compartida en la lucha contra el flagelo universal del narcotráfico; sin embargo este acuerdo no es gratuito y no existe reciprocidad. Infortunadamente, este principio, ha sido sustituido por una creciente condicionalidad. Basta analizar los requisitos que en lo comercial han sido impuestos: no haber nacionalizado o expropiado bienes de inversionistas o ciudadanos de Estados Unidos; cumplir con las obligaciones derivadas de los acuerdos comerciales signados en la Organización Mundial de Comercio –OMC-; participar en las negociaciones para el desarrollo del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, ALCA o cualquier otro acuerdo de libre comercio. Que facilite la libre circulación de capitales; proteger los derechos de propiedad intelectual, entre otros a la información no divulgada (se limita la producción de genéricos para los sectores de la salud y la agricultura); aplicar procedimientos competitivos, transparentes y no discriminatorios en las compras del gobierno, estar acorde con el Acuerdo de Compras Gubernamentales de la Ronda de Uruguay (ni siquiera somos parte). Que no haya desconocido decisiones de arbitraje a favor de ciudadanos de los Estados Unidos.

Preferencias Arancelarias de la Unión Europea.

En 1968 la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo –UNCTAD por sus siglas en ingles- recomendó la creación de un sistema generalizado de preferencias en el cual los países industrializados concedieran preferencias comerciales a todos los países en desarrollo. En la Comunidad Europea, CE, el sistema comunitario de preferencias generalizadas tiene fundamento jurídico en el artículo 133 del Tratado de la Comunidad Europea, siendo la Comunidad la primera que aplicó, a partir de 1971 el Sistema General de Preferencia, SGP, a los países en desarrollo integrados en el grupo de los 77 de la UNCTAD entre los que está el SGPA (Sistema General de Preferencias Andino). (CENSAT,2005).

Desde 1995, el plan SGP de la Unión Europea ha adquirido una dimensión adicional orientada hacia el desarrollo a causa de las previsiones fijadas para proporcionar una serie de incentivos especiales que premien el cumplimiento de normas internacionales relativas a las políticas sociales y de medio ambiente. Para cumplir los requisitos en el capítulo social, los países deben probar que cumplen el Convenio 87 de la OIT, relativo a la libertad de asociación, el Convenio 98, relativo al derecho de organización y de negociación colectiva y el Convenio 138, sobre el trabajo infantil. Además, para cumplir los requisitos en el ámbito ambiental, los países tienen que demostrar que aplican efectivamente las normas de la Organización Internacional de las Maderas Tropicales, OIMT, con vistas a la gestión sostenible de los bosques tropicales. (CENSAT,2005).

El acuerdo general sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

El comercio internacional se basa en la observancia de las 4 reglas básicas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade*, GATT por sus siglas en inglés) que fue absorbido por la Organización Mundial de Comercio, OMC.

- *Protección de la rama de producción nacional mediante los aranceles*

- *Consolidación de los aranceles*
- *Trato de la Nación más Favorecida (NMF).*
- *Regla del Trato Nacional.*

CONCLUSIONES

El cultivo de flores en Colombia es un cultivo diseñado exclusivamente para la exportación, para aprovechar las condiciones ambientales ecuatoriales y las condiciones de inequidad crónica de la sociedad colombiana, traducida en costos laborales más bajos que hacen que el cultivo sea competitivo aun asumiendo los costos de transporte a los centros de consumo.

La floricultura en Colombia ha contribuido al agotamiento de los acuíferos, de manera que en el futuro no tendrán su misma capacidad para otros usos e, incluso para la misma floricultura, como también ha ocasionado la contaminación irreversible de suelos y fuentes de agua que antes del inicio de la floricultura presentaban niveles nulos de residuos peligrosos y que hoy registran, mostrando una deuda ecológica por la degradación de la calidad y la no disponibilidad de estos recursos en el futuro.

Las condiciones de trabajo de los y las trabajadoras de las flores se ve agravada por las extenuantes jornadas de trabajo, las precarias condiciones sociales y nutricionales agudizadas por los bajos e inestables niveles salariales y la carencia de programas de prevención, protección laboral. Estos efectos múltiples sobre la salud de los trabajadores, así como los efectos de contaminación de fuentes de agua y suelos, constituyen patrones clásicos de deuda ecológica por el no pago de los costos para la reparación o mitigación.

Uno de los factores que influyen en la competitividad de las empresas florícolas es la mano de obra barata. Debido a que principal mercado de esta industria está localizado en el extranjero, los trabajadores del sector sólo representan un costo para la producción. Por tanto, los salarios bajos se mantienen porque favorecen la producción y no perjudican el consumo. Aún en el caso de que el sector exportador lograra el desarrollo económico que los promotores de la competitividad esperan, en las condiciones de desarticulación social de nuestras sociedades, este desarrollo económico beneficia a pocos. El incremento en la productividad y las ganancias del sector exportador no se traduciría en aumentos del salario real de los trabajadores ni en una notoria expansión de nuestras demandas domésticas.

En la floricultura colombiana, se presentan varios factores desfavorables por el incremento del área sembrada y la introducción de materiales, incrementándose así los problemas fitosanitarios, degradación progresiva de los suelos, contaminación a diferentes operarios. excesos inmanejables de desechos como envases de pesticidas y fertilizantes, costales, y residuos reutilizables de alambre, madera y plásticos. De esta manera, es imposible pensar en que la floricultura es un cultivo sostenible en términos ambientales, sociales o culturales, además porque su sostenibilidad económica depende de demasiados factores externos que no controla.

Las asociaciones y grupos de productores colombianos de flores han llevado a cabo ambiciosos programas de investigación y capacitación que benefician la floricultura colombiana y su entorno socio ambiental. A través de varios centros públicos y privados de investigación se recogen las necesidades de los productores, se crean alianzas estratégicas con universidades y centros de investigación con potencial para trabajar problemáticas del sector floricultor colombiano y se implementan mecanismos de extensión y capacitación de los resultados.

La competitividad de estos complejos productivos se ve directamente beneficiada por el desarrollo de técnicas de producción ambientalmente sanas, las cuales minimizan el impacto que pueda tener la floricultura en el medio ambiente y optimizan los procesos de producción locales. Dentro de los retos que se le plantean al sector productor de flores colombianas, los más importantes se refieren a la ampliación y renovación de las variedades y las plantaciones, así como a la penetración y conquista de nuevos mercados aún inexplorados.

RECOMENDACIONES

Realizar una evaluación de los impactos ambientales de las inversiones en la producción de flores, que identifique los problemas comunes y sustente la necesidad del cambio del

modelo productivo de la floricultura en la región, de igual manera, realizar estudios sobre los balances ecológicos del comercio de flores, especialmente de los flujos de materia y energía que este implica.

Propiciar mecanismos para el acceso de información para socializar toda la problemática relacionada con la floricultura. Esta socialización debe estar dirigida a la opinión pública y a consumidores nacionales e internacionales.

Fomentar la investigación agroecosistémica de la floricultura, así como la investigación socioeconómica con profundidad y exactitud de los sistemas de producción en las regiones donde se adelanta la actividad florícola. El establecimiento de tasas compensatorias a las prácticas que perjudiquen los recursos y el medio ambiente e incentivos para aquellas amigables con el medio ambiente dentro de la floricultura.

La aprobación de leyes nacionales para proteger la estabilidad laboral, el acceso a la seguridad social, a la mejora de ingresos y mejores condiciones de trabajo en las diferentes empresas de flores.

Exigir a los gobiernos la regulación en el uso del patrimonio natural para el cultivo de flores, de forma que se proteja el suelo, el agua y evitar, de esta manera, poner en riesgo la seguridad alimentaria de nuestros países. Así mismo, establecer alianzas estratégicas entre organizaciones de consumidores y movimientos alternativos en los países productores para hacer conciencia sobre las implicaciones de la producción de flores.

BIBLIOGRAFÍA:

Acción Ecológica (2000), “*Las flores del mal: Las floricultoras y su crecimiento acelerado*”, Caso 1 la industria de las flores, Alerta No. 88, Ecuador, Marzo de 2000.

Andrade Porfirio (1991), “*Localización y difusión de la floricultura en Colombia: El Caso de la Sabana de Bogotá*”, Trabajo de Grado para optar el Título de Magíster en Geografía, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, 1991.

Asocolflores, Ministerio del medio Ambiente (2002), *Guía ambiental para el subsector floricultor*, Asocolflores Colombia.

CENSAT (2005), “*El polen se va y no vuelve, La deuda ecológica de la floricultura Colombiana*”, Campaña no te comas el mundo, la floricultura Colombiana, Censat agua viva , FoE Colombia.

CHIANG Alpha (1987), “*Métodos Fundamentales de Economía Matemática*”, Editorial McGraw Hill, Tercera Edición, México.

Cifuentes Ruth (2003), “*Experiencias Sindicales y Conflictos Laborales en la floricultura Colombiana*”, Corporación Cactus, con el apoyo de Oxfam Gran Bretaña, Editores e Impresores Ltda., Bogota D.C.

Corporación Cactus (2003), “*Floricultura de exportación en América Latina – Hipótesis y Retos*”, Editora Claudia Patricia Sierra, Editorial Terre de Hommes, Alemania, 2003.

Díaz y Sierra (1995), “ *Dinámica Sociocultural comunidad, genero y Familia*”, Universidad Nacional de Colombia, Centro de Estudios Sociales – CES (1995), La Floricultura en la sabana de Bogotá, Proyecto piloto en el municipio de Madrid Cundinamarca, Documento 2.2., Santafe de Bogota 1995.

Esser, Klaus, et al (1996), “*Competitividad Sistémica: Nuevo desafío para las empresas y la política*”. Revista de la CEPAL No. 59 Agosto, CEPAL, Santiago de Chile.

FIA (2003), “*El sector de la floricultura en los Países Bajos*”, Fundación para la innovación Agraria Boletín de flores No. 11 Enero de 2003.

FIAN Deutschland e.V Powered by Mambo Open Source Generated: Disponible en <http://www.fian.de/fian> - 17 May, 2006, 04:35

Giraldo y Herrera (2003), “*Un Modelo asociativo con base tecnológica para la competitividad de pymes: Caso Floricultor Colombiano*”, Universidad de los Andes, Colombia 2003.

Guía verde México (2005), discurso de Marco Antonio Beltrán, presidente del Consejo Mexicano de la Flor, A.C. durante la conferencia de prensa para la presentación a los medios de Expoflor México 2005, Toluca Estado de México 9 de Febrero del 2005.

IICA (2000), “*Los complejos productivos: de la teoría a la práctica*”, Competitividad de la agricultura: Cadenas agroalimentarias y el impacto del factor de la localización espacial, cuaderno técnico No. 15, San José de Costa Rica, 2000.

Kouzmine Valentine (2000), “*Exportaciones no tradicionales Latinoamericanas. Un enfoque no tradicional*”, CEPAL, División de Comercio Internacional y Financiamiento para el desarrollo, Santiago de Chile 2000.

León Nhora (1995), “*El Municipio de Madrid y la Floricultura*”, Universidad Nacional de Colombia, Centro de Estudios Sociales – CES (1995), La Floricultura en la sabana de Bogotá, Proyecto piloto en el municipio de Madrid Cundinamarca, Documento 2.1., Santafe de Bogota 1995.

Martínez Jorge, Montes Enrique, Tenjo Fernando (2006), “*Comportamiento reciente 2000-*

2005 del sector Floricultor Colombiano”, Banco de la República, Borradores de economía No. 363, Bogota D.C. Enero de 2006.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Datos estadísticos, Disponible en www.mincomex.gov.co.

Porter Michael (1990), “*La ventaja competitiva de las naciones*”, Traducción Rafael Aparicio Martín, Ediciones B. Argentina, 1991

Rangel C, Reis B. y Sierra P. (1995), “ *El Sindicalismo en la Floricultura*”, Universidad Nacional de Colombia, Centro de Estudios Sociales – CES (1995), La Floricultura en la sabana de Bogotá, Proyecto piloto en el municipio de Madrid Cundinamarca, Documento 7., Santafe de Bogota 1995.

Revista Dinero (2005), “*Analisis sectorial y financiero*”, No. 231, Bogotá D.C.

Sánchez Jorge (2003). “*Efectos Ambientales de la Floricultura en Colombia*”, Corporación Cactus, Documento publicado en Floricultura de exportación en América Latina, Editorial Terre de Hommes, Alemania, 2003.

SENA (1981), “*Estudio Sobre el subsector Flores*”, Información secundaria, Bogota, 1981.

Universidad de los Andes (2003), “*Aumento de competitividad y productividad empresarial con la utilización de TIC, dirigida a las PYME’S*”, Bogotá. D.C.

Universidad Nacional de Colombia, Centro de Estudios Sociales – CES (1995), “*La Floricultura en la sabana de Bogotá, Proyecto piloto en el municipio de Madrid Cundinamarca*”, Documentos elaborados por miembros del equipo de investigación, Santafe de Bogotá 1995.

Zamudio Ricardo (2003), *“Impactos Sociolaborales de la Floricultura”*, Corporación Cactus, Documento publicado en Floricultura de exportación en América Latina, Editorial Terre de Hommes, Alemania, 2003.