

**ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE FLORES COLOMBIANAS A ESTADOS
UNIDOS.**

Presentado para obtener el título de
Administradora en Finanzas y Negocios Internacionales

ROSA ANGÉLICA CORDERO ÁLVAREZ

Autor/a

MANUEL ANTONIO PÉREZ VASQUEZ

Director

UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA, COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, JURÍDICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS JURÍDICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
SAHAGÚN

2020

Quiero agradecer principalmente a Dios

Por su infinito amor

A mis padres

Diana Cecilia Álvarez Villadiego

José Wilson Cordero Quiñonez

Por sus consejos y sacrificios durante todos estos años

Quiero agradecer a mi hijo

Liam Babilonia Cordero

Por ser mi más grande motivación y mi fuerza para seguir avanzando

A mi esposo

Yosi Esteban Babilonia Álvarez

Por acompañarme con paciencia y caminar a la par conmigo en este proceso

A mi tía

Alcira del Socorro Álvarez Villadiego

Por su confianza y ayuda

Y finalmente a todos y cada uno de los docentes que con su amor

Me brindaron abundancia de conocimiento y sabiduría.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	8
OBJETIVOS.....	10
Objetivo General.....	10
Objetivos Específicos.....	10
EXPORTACIÓN.....	11
EXPORTACIONES DE FLORES COLOMBIANAS A ESTADOS UNIDOS	14
CONDICIONES LABORALES EN EL SECTOR FLORICULTOR.....	16
ASPECTOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS	18
LOS EFECTOS ECONÓMICOS DEL INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS.....	21
EL PROCESO DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LAS FLORES A ESTADOS UNIDOS.	23
ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD COLOMBIANA FRENTE AL MERCADO ESTADOUNIDENSE.....	29
CONSIDERACIONES FINALES.....	42
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	45

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. <i>Documentos destacados en la Exportación de flores colombianas a Estados Unidos en los años 2005-2019.</i>	31
Tabla 2. <i>Revistas destacadas relacionadas con la exportación de flores colombianas a Estados Unidos.</i>	35
Tabla 3. <i>Países destacados en el tema de exportación de flores colombianas a Estados Unidos.</i>	37
Tabla 4. <i>Herramientas para la evaluación de la exportación de flores colombianas a Estados Unidos.</i>	39
Tabla 5. <i>Futuras líneas de investigación</i>	40

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Dinámica Anual de las Exportaciones de flores colombianas a Estados Unidos 2010-2020.....	28
Gráfico 2. Exportaciones de flores colombianas a Estados Unidos 2010-2020 por departamentos USD.....	28
Gráfico 3. Exportaciones de flores colombianas a Estados Unidos 2010-2020 \$USD	29

Resumen. Este estudio tiene como objetivo analizar el comportamiento de las exportaciones de flores colombianas al mercado estadounidense. La metodología es de carácter cuantitativo y documental. Para la realización de este estudio se tomaron las fuentes conceptuales de la base de datos Scopus con la búsqueda de la palabra clave “Flowers export” generando un total de 50 documentos de los cuales 33 están comprendidos entre 2010 – 2020 y el resto desde años anteriores para general un contexto sólido en la investigación. Los resultados indican que la exportación de flores colombianas muestra un panorama comercial alentador en el mercado estadounidense, pero la ausencia de especialización en el sector floricultor demarca la deficiencia de competitividad del país; las limitaciones del estudio entran en la utilización de una sola base de datos; pueden existir otros estudios relevantes que no se encuentran indexados en Scopus. El documento demuestra que las flores colombianas cuentan con oportunidades de mercado y ventajas comparativas considerables, pero es necesario potencializar las exportaciones, reestructurando y tecnificando el sector floricultor.

TÍTULO	TESAURO
DESCRIPCIÓN	Este Tesauro comprende una lista estructurada de palabras claves en esta investigación
EDITOR/A	Rosa Angélica Cordero Álvarez
CREADO	Jueves, 22 de octubre de 2020
Documental	Estudio basado en documentos, textos, revistas, libros, etc.
Indexado:	Métodos para incluir en sitios web Vinculación de tipos de intereses con instrumentos financieros
Panorama:	Aspectos generales Visión.
Potencializar	Aumentar Impulsar

Abstract:

This study aims to analyze the behavior of Colombian flower exports to the US market. The methodology is quantitative and causal in nature. In order to carry out this study, the conceptual sources of the Scopus database were taken with the search for the keyword "Flowers export" generating a total of 50 documents of which 33 are between 2010 - 2020 and the rest from previous years to create a solid research context. The results indicate that the export of Colombian flowers shows an encouraging commercial outlook in the US market, but the lack of specialization in the floricultural sector marks the country's lack of competitiveness; the limitations of the study lie in the use of a single database; there may be other relevant studies that are not indexed in scopus. The document shows that Colombian flowers have considerable market opportunities and comparative advantages, but it is necessary to boost exports, restructuring and making the flower sector more technical.

TÍTULO	THESAURUS
DESCRIPCIÓN	This Thesaurus comprises a structured list of keywords in this research
EDITOR	Rosa Angélica Cordero Álvarez
CREATED	Thursday, October 22, 2020
Quasi- experimental	Empirical study Experimental research designs
Indexed	Methods to include on websites Linking interest rates with financial instruments
Panorama:	General features Vision.
Potentialize.	Increase Boost

INTRODUCCIÓN

Desde que Colombia se incorporó a la Organización Mundial del Comercio (en adelante, OMC) a mediados de la década de 1990, el crecimiento anual de las exportaciones y la liberalización comercial han sido evidentes (Baena Rojas, 2019). Las ideologías de la apertura económica han tratado de incorporar a los países en desarrollo en los mercados mundiales mediante el establecimiento de nuevos nichos de exportación (Patel-Campillo, 2010a).

En las décadas de 1960 y 1970, las exportaciones de los crisantemos de pompón a los Estados Unidos aumentaron aproximadamente 50 veces, vendiendo un 92%. Asimismo, Colombia suministra más del 95% de claveles y el 70% de rosas al mercado estadounidense (Lawson, no date). El principal mercado para el sector floricultor colombiano es América del Norte con el 79%, donde las importaciones se encuentran valoradas en US \$ 370 millones sobre una base diaria (Levy and Dopico, 2001).

En 2004, las exportaciones ascendieron a US \$ 703 millones al año, e incluyeron más de 75 tipos diferentes de flores, cada una en una multiplicidad de variedades y colores (Sanmiguel-Valderrama, 2007).

Colombia es el principal exportador latinoamericano de flores frescas, el valor de sus exportaciones aumentó de menos de 1 millón de dólares en 1968 a 906 millones de dólares en 2005. La industria de corte de flores de Colombia depende de las relaciones de producción capitalistas: relativamente pocos propietarios unas 300 empresas nacionales y extranjeras y 111.000 trabajadores asalariados (Korovkin and Sanmiguel-Valderrama, 2007).

Además de esto, Colombia se posiciona como el segundo país con mayores exportaciones de flor cortada en el mundo, con una industria madura de exportación por valor de más de US \$ 555

millones, capitalizando sus recursos naturales y sus ventajas comparativas, para que hoy domine el mercado de importación de flores en los Estados Unidos (Levy and Dopico, 2001). Por tal razón, Colombia ha tenido un crecimiento sostenible, consolidándose en la exportación del sector floricultor.

Cabe destacar que el comercio mundial de claveles, se valoró en \$498 millones en 2007 (Muhammad and Ngeleza, 2009). Por lo cual, es el tipo de flor más competitivo en todo el mundo; Sin embargo, en los últimos años, el valor de las exportaciones ha disminuido a medida que los floricultores han tratado de diversificarse y mejorar su gama de productos (Levy and Dopico, 2001).

La intensificación y la complejidad de los flujos de mercancías desde los países subdesarrollados hasta los mercados del norte, requiere de un buen proceso productivo y un personal calificado en la labor (Patel-Campillo, 2010b). La industria de las flores en Colombia emplea a más de 110.000 trabajadores; aproximadamente el 65 por ciento del personal son mujeres, debido al manejo delicado que las flores requieren, sobre todo durante el embalaje; a pesar de ello, las condiciones laborales del sector floricultor son precarias e insensibles (Ferm, 2008).

Una de las barreras externas de la exportación de flores es la búsqueda de nuevos mercados que puedan sustentar la diversificación más allá de los mercados consolidados, como los Estados Unidos, por lo tanto los gobiernos deben ofrecer más espacio para centrarse en la inversión extranjera directa de orientación, proyectos de tecnología e infraestructura; además de la transferencia de conocimientos para fortalecer el sector floricultor (Vanegas López, Merlos García and Mayorga Abril, 2017).

El propósito de este estudio es analizar el comportamiento de las exportaciones de flores colombianas a Estados Unidos, desde un enfoque competitivo. En contraste, las exportaciones totales de claveles en 2007 fue de US \$ 222,6 millones de dólares, el 52% fue a América del Norte (Muhammad and Ngeleza, 2009). Por tal razón, el acuerdo comercial entre ambos países ha brindado crecimiento y diversificación en el sector floricultor.

OBJETIVOS

Objetivo General

- Analizar las exportaciones de flores colombianas hacia Estados Unidos bajo una perspectiva comercial durante el periodo de 2010 - 2020

Objetivos Específicos

- Determinar las condiciones laborales en las que se encuentra el sector floricultor Colombiano
- Detallar aspectos clave en el TLC entre Colombia y Estados Unidos
- Identificar los efectos económicos que surgen a partir de la relación comercial entre Colombia y Estados Unidos
- Explicar el proceso de distribución y comercialización de las flores colombianas e interpretar el nivel de competitividad del mercado colombiano
- Seleccionar documentos, revistas y países más destacados en las exportaciones de flores colombianas

EXPORTACIÓN

Según el autor Arguello, Garcia-Suaza and Valderrama (2020), la palabra exportación está definida bajo la correlación de los términos empresa, producto y destino, estos tres factores explican la definición de exportación, considerando que para exportar es imprescindible contar con una empresa, un producto para la exportación y un mercado de destino en el extranjero, estos tres elementos son base para llevar a cabo la actividad y por ende; componen y conceptualizan el término de acuerdo con sus variables.

La exportación se precisa como la venta de bienes locales al mercado exterior que incide de manera directa en el PIB de un país; teniendo en cuenta lo anterior, a pesar de que el comercio general de integración entre países es un aspecto clave de la globalización, la relación exportación/PIB han disminuido en 29 de los 118 países. por consiguiente, se evidencia que algunos países ganan y otros pierden con el comercio exterior, por lo cual, es importante que los países se preparen para producir y vender productos competitivos en el mercado, porque de lo contrario se presentarán desventajas comerciales (Gunter and Wilcher, 2020).

De acuerdo con el autor Liu and Xie (2020), la exportación es la salida de un producto nacional con ventajas comparativas al mercado internacional. Por tanto, si la participación de un país en un producto excede la participación de exportación global de otros países para ese producto, el país tendrá una mayor ventaja comparativa y se beneficiará de una mayor competitividad internacional. Además, la introducción de tecnología efectuada a través de la innovación contribuirá a establecer resultados en el factor productivo de los bienes, lo que favorecerá aún más el potencial de las exportaciones.

El concepto de exportación define una triple conexión basada en un modelo en el que las empresas seleccionan cantidad, calidad y destinos de exportación; y en el que la demanda de calidad depende de los ingresos. Una explicación alternativa para la correlación positiva entre los precios y el ingreso del país sería en el poder de mercado y, por lo tanto, los márgenes, están correlacionados con el ingreso del país y la calidad no juega ningún papel, la evidencia conjunta que conecta la calidad con la que entra, se despacha y el destino de exportación se determina en el producto, en el cual el mercado está dispuesto a pagar un buen precio por este, determinado por la calidad de los insumos (Carranza, González-Ramírez and Perez, 2020)

Desde el enfoque gerencial la actividad de la exportación, coordina los elementos gerenciales, los factores organizativos, las fuerzas ambientales, la focalización de las exportaciones y los elementos centrales de la estrategia de marketing; todos estos factores enmarcados en un proceso de especialización productiva, a manera, de una estructura administrativa adecuada para operar en un mercado de exportación competitivo y dinámico (Vasylieva and James, 2020)

Vemos que el proceso de exportación tiene una relación directa con la empresa y sus factores (productividad, restricciones crediticias, edad de la empresa, innovación, propiedad extranjera y rentabilidad) y amplios márgenes comerciales, calidad de los bienes exportados, las actividades del comercio exterior, el papel de la diferencia de distancia y zona horaria para el comercio a nivel de empresa; y pruebas econométricas de las implicaciones de los modelos de exportadores y los multiproductos. Todos estos factores confluyen en el proceso de exportación desde la parte empresarial al comercio exterior (Wagner, 2020).

La exportación es una actividad comercial que ha favorecido el crecimiento de países y el logro económico de estos evolucionando de una manera sostenible, desarrollando en los países una

canasta de exportación más diversificada y sofisticada; por esta razón, la industria intensiva en mano de obra, en tecnología y en capital aumentan continuamente, y las industrias primarias van disminuyendo poco a poco; por ende, el patrón de comercio exterior de los países ha cambiado de una estructura polarizada a un sistema relativamente equilibrado (Li *et al.*, 2019).

La exportación se conceptualiza como una relación comercial entre países, por lo cual, vemos que la mayoría de los vínculos comerciales a nivel internacional se da entre países fuertes y países débiles, por lo cual, se evidencia relaciones comerciales más fuertes y se encuentran más agrupados. Por ende, encontrar que las naciones más conectadas comercian más con las naciones menos conectadas, y que las naciones tienen relaciones comerciales más fuertes. Se percibe que las naciones a lo largo de las líneas de una estructura central / periférica o de ingresos altos a bajos y la estructura de la nación de ingresos media presentan una excelente relación comercial (Sommer, 2020).

La exportación y la volatilidad de los términos de intercambio reflejan que es complejo para un exportador penetrar y mantenerse en un mercado extranjero; por este motivo, para compensar a los exportadores por el costo fijo de entrada, el retorno esperado a la exportación, debe exceder el retorno esperado a la producción no comercializable. Por ende, los exportadores están expuestos al riesgo y los aumentos en la volatilidad del comercio disminuyen la entrada al sector exportador. Sin embargo, los términos del seguro comercial y las estrategias de cobertura pueden aumentar potencialmente las exportaciones, el PIB y el bienestar. En otras palabras, se percibe que la exportación se encuentra correlacionada con un mercado fluctuante que influye en una capacidad más alta de toma de riesgo por parte de los empresarios y es en ese momento que el gobierno toma un papel motivador cubriendo parte del riesgo por medio de ayudas e incentivos (Janus, 2020).

En la exportación los incentivos son un factor importante para alentar las exportaciones, innovar y atraer inversores extranjeros para asociarse con empresas locales lo cual ha sido el foco de muchos países, siendo un determinante clave de la eficiencia de una empresa. Este componente es clave, debido a que la exposición a los mercados de exportación y el trabajo con inversores extranjeros brindan la oportunidad a las empresas de aprender de la exposición a mercados más grandes, actualizar su tecnología para competir en un mercado global y adaptarse al proceso (Lemi and Wright, 2020).

EXPORTACIONES DE FLORES COLOMBIANAS A ESTADOS UNIDOS

La producción de flores en Colombia comenzó con una familia de pequeñas empresas en la década de 1960, promovidas por el Internacional Fondo Monetario (FMI) y el Banco Mundial como estrategia de desarrollo y diversificación para el sur de países; el sector experimentó un rápido crecimiento en la década de 1980, respaldado por impuestos públicos, créditos, beneficios arancelarios y brindando oportunidad de empleo, especialmente a las mujeres. En la tercera etapa, A finales de la década de 1990, el sector entró en un período de concentración en manos de menos propietarios, incluidos una corporación multinacional llamada Dole, la cual compró casi el 25% de la infraestructura de producción de flores cortadas (Madrid and Lovell, 2007).

La actividad exportadora de la industria del cultivo de flores en Colombia ha crecido exponencialmente. El crecimiento se ha acelerado y hoy ocupa el segundo lugar en el mundo entre los países con mayores exportaciones de flor cortada, se ha convertido en la ruta más importante para las exportaciones no tradicionales del país. Las altas exigencias de higiene y estética en el mercado internacional hacen necesario aplicar el concepto de manejo de plagas a los sistemas de producción vegetal.(Varona *et al.*, 2005).

En 2005, representó el 14% del comercio mundial de flor cortada, con \$ 900 millones en exportaciones de flor cortada. Esto representaba aproximadamente el 4,24% de las exportaciones totales de Colombia, lo que hace que las flores de corte sean su cuarta mayor exportación. En 2006, Colombia exportó un total de 223.2 millones de kg de flores cortadas por un valor de \$ 960.5 millones. Esto representó un aumento del 7% respecto al año anterior y un aumento del 44% desde 2002. Alrededor del 80% de las flores cortadas colombianas se destinan a los Estados Unidos. Se refleja el crecimiento que ha tenido el sector de las flores en el mercado del norte (Muhammad, Amponsah and Dennis, 2010).

Tradicionalmente, en Colombia, las empresas están ubicadas en dos áreas geográficas específicas en la industria de las flores: Sabana de Bogotá y Río Negro (Antioquia). El sector floricultor cuenta con la Asociación Colombiana de Exportadores de Flores (en adelante Asocolflores), que incorpora a las empresas florícolas del país. El principal cultivo en la provincia de Antioquia son los pompones y en la Sabana. , Claveles y rosas, los cuales son sensibles a plagas y enfermedades.(Varona *et al.*, 2005).

La producción de claveles es una de las más importantes de Colombia, pero se encuentra afectada por el secado vascular del clavel, enfermedad causada por un hongo de nombre *Fusarium oxysporum*, el cual es de difícil control y ha causado pérdidas económicas, por lo que se decidió sembrar el clavel utilizando como fuente principal la cáscara de arroz, ya que es un producto rico, económico y que se consigue fácilmente en Colombia, es por esta razón, que el 70% de la producción de claveles se hacen por este sistema de producción y es necesario tecnificar los cultivos floricultores, para que no vuelvan a presentarse pérdidas por culpa de plagas. (Argüello *et al.*, 2010).

La globalización, los intercambios culturales y las celebraciones que mejoran la fraternidad, como San Valentín, día de las madres, bodas, entre otras, han inducido a las personas de todo el mundo a usar las flores como un medio para compartir sus sentimientos. Sobre todo, estas celebraciones han adquirido emparejamientos individuales con flores en algunos casos, por ejemplo, rosas para el día del amor y claveles para el día de la madre. El uso creciente de flores y plantas ornamentales hace que la comercialización de flores colombianas al mercado estadounidense sea un negocio lucrativo (Belwal and Chala, 2008).

CONDICIONES LABORALES EN EL SECTOR FLORICULTOR

Barrero L (2014), en su artículo de investigación científica afirma que:

El sector agrícola de Colombia es uno de los sectores más importantes de la economía nacional, tanto así que tan sólo para el año 2012, representó el 3,4% del PIB y utilizó el 7,9% de la tierra del país. Las últimas estimaciones indican que este sector económico emplea aproximadamente al 13% de la población ocupada del país y además considera que el sector puede convertirse en un enorme creador de riqueza en el país si aprovecha al máximo su potencial.

Sin embargo, el sector floricultor presenta grandes dificultades a nivel social y político, en él, la informalidad está generalizada y según cifras combinadas con el sector pecuario, para el año 2012 alcanzó un nivel superior al 90%, esto contrasta fuertemente con los datos oficiales pues el grado de informalidad en las ciudades de todo el país es de alrededor del 50%. Estos altos niveles de informalidad nos indican que a pesar del alto grado de esfuerzo y demanda que requiere esta actividad, las condiciones laborales de los trabajadores no son tomadas lo suficientemente en cuenta.

Uno de los problemas que está afectando a la población floricultora de Colombia según el autor Barrero *et al.* (2012), es la aparición de signos y síntomas de trastornos musculoesqueléticos de las extremidades causadas por la tarea de clasificación y corte de las flores, continúan ocurriendo con alta frecuencia entre los trabajadores de todo el mundo, en agricultura específicamente. La tarea de clasificación mostró las demandas mecánicas más altas consistentemente a través de múltiples medidas de exposición, requiriendo posturas y movimientos típicos de las industrias con alto riesgo de trastornos musculo esqueléticos de las extremidades superiores. También se descubrió que la tarea de corte de la flor con frecuencia conlleva altas demandas mecánicas que pueden estar relacionadas con el trabajo muscular sostenido de las extremidades superiores, así como frecuentes demandas de aplicación de fuerza durante el movimiento de cierre de la podadora. Las intervenciones en esta población activa son necesarias y están dirigidas a permitir el descanso muscular de manera regular y la introducción de ayuda mecánica que puede reducir la necesidad de esfuerzo muscular durante las tareas de corte.

Además de esto, exploraron varios factores potencialmente asociados con la reducción de la fecundidad entre las mujeres que trabajan en la producción de flores cortadas. Pues se sabe que desde hace tiempo la agricultura representa un peligro para sus trabajadoras agrícolas, con preocupaciones particulares sobre los impactos en la salud de las exposiciones a pesticidas. La evidencia cada vez mayor se originó en los países menos desarrollados, donde las exposiciones a menudo son mayores debido a las múltiples estaciones de crecimiento: una mayor gama de productos pesticidas aplicados, un uso de equipo de protección personal menos adecuado y más horas de trabajo; lo cual origina infertilidad y problemas en los embarazos de las trabajadoras del sector floricultor. (Idrovo *et al.* (2005),

El trabajo de la floricultura está relacionado con la mayor incidencia de abortos espontáneos y malformaciones congénitas, sin embargo, no hay indicios de que estos efectos estén relacionados con la exposición a plaguicidas, por otro lado, se encontraron otros factores de riesgo como la actividad física y el calor en el invernadero, ambos existen en las empresas de floricultoras lo cual puede favorecer la aparición de estos riesgos y anomalías en las trabajadoras del sector floricultor. Idrovo and Sanín (2007).

Los autores Wright and Madrid (2007), exponen que; los salarios y condiciones laborales en el sector de flores cortadas de Colombia son precarias; los trabajadores generalmente reciben el salario mínimo, pero esto les niega un nivel de vida adecuado, ya que cubre menos del 45 por ciento de los costos básicos de vida de una familia. El valor excedente extraído es sustancial; las flores que una mujer recoge diariamente por valor más o menos de US \$ 600–800, su salario mínimo viene siendo de US \$ 2. Además, el uso intensivo de productos químicos, a menudo sin capacitación adecuada o ropa protectora, presenta riesgos sustanciales para la salud de los trabajadores, al igual que los extremos de calor y frío en los invernaderos; un gran porcentaje de los trabajadores informan problemas de salud relacionados con el trabajo, que van desde dolores de cabeza y náuseas hasta abortos involuntarios y quejas neurológicas.

ASPECTOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS

Colombia implementó políticas de liberalización comercial a principios de los años noventa. Estas políticas formaron parte de reformas económicas e institucionales más amplias que coincidieron con desarrollos políticos (procesos de paz parciales) y el acogimiento de una nueva constitución política en 1991, el programa de apertura económica fue concebido como un

programa gradual en la década de 1980, pero se aceleró a partir de 1991. La liberalización del comercio estuvo acompañada por la liberalización del mercado laboral, el mercado de divisas, los flujos de capital, el comercio de servicios y una reorientación de la política monetaria colombiana para asegurar el acceso a mercados (Lizarazo Rodríguez *et al.*, 2014).

A finales de los años 90 se empezó a escuchar sobre las interacciones de Colombia y Estados Unidos y a partir de ahí se fue afianzando cada vez más; aumentando la apertura comercial del territorio nacional y una mayor integración con la economía global. Para lograr estos dos objetivos, se han utilizado los acuerdos de preferencias arancelarias dentro de los cuales podemos identificar dos clases, una disminución unilateral de los aranceles y los tratados.

Una forma de evaluar el comportamiento de los TLC entre Colombia y Estados Unidos es utilizar el Modelo de Equilibrio General Computable (en adelante CGEM), que ayuda a descubrir diversos resultados cuantitativos, tales como: mayor crecimiento económico, creación de empleo y fortalecimiento del sector industrial, a su vez, refleja la ralentización del crecimiento del sector agrícola, todo esto sin generar un impacto importante en el orden de los resultados (Hernández, 2014).

Estados Unidos siendo una de las grandes potencias del mundo ha mostrado un gran interés en las Indicaciones Geográficas (IG de ahora en adelante), ya que es vista como una herramienta que le permite proteger sus productos en especial aquellos que son agrícolas e industriales. Las IG permiten a los consumidores obtener información sobre el origen de sus productos, esto es importante porque les brinda datos sobre la calidad, reputación y características especiales de los mismos, además, le da la posibilidad a los productores de diferenciar sus productos de otros y así obtener mejores ingresos.

Por otro lado, es importante mencionar que el sistema que protege a las IG también se puede dar a través de marcas, este derecho se les ha otorgado a algunos países para proteger la marca de un producto y evitar plagios por parte de la competencia, o en su defecto el uso de la marca en otros productos diferentes. A pesar de que algunos nombres específicos no se pueden registrar como marcas, los productores han ido implementando estas tendencias, sobre todo cuando un producto ya se distingue de los otros.

En el tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos, Colombia aceptó la aplicación de la regla de "prioridad temporal" implementada en el sistema de marcas de Estados Unidos. Esta regla significa que el país / región que solicitó por primera vez el registro del producto ante la autoridad competente otorgaría protección al propietario del producto. Esto se hizo con el fin de proteger los productos en los mercados extranjeros. Por lo dicho anteriormente, países como Colombia se encuentran forzados a tomar decisiones en sus normas que para muchos son contradictorias y perjudiciales para los sectores productivos y productores del país (Llaine Arenilla, 2018).

La industria floricultura posee muchos desafíos a los cuales se tienen que someter la empresa para así poder obtener un posicionamiento en el mercado, entre éstos encontramos; La competencia internacional, el alza en los precios de la energía e insumos, pues para mantener las flores aptas para el consumo comercial se utilizan máquinas que requieren una gran cantidad de energía, por tanto, un aumento en estos servicios puede causar inconvenientes en las empresas si éstas no cuentan con recursos suficientes para acarrear dichos costos. Otro de los problemas o desafíos que enfrenta esta industria son los cambios de estacionalidad (estaciones climáticas), ya que las flores son un producto perecedero, que se daña con mucha facilidad, además son muy

frágiles y cualquier procedimiento mal ejecutado puede alterar sus características esenciales; llevando a que no se cumpla con la demanda del mercado extranjero.

Las flores al ser un recurso natural, requieren de condiciones climáticas especiales, cómo bajas temperaturas, máquinas solares, regaderas automáticas, etc. Por esto, al momento de exportar flores al mercado estadounidense, estas deben cumplir con unos requerimientos esenciales para ingresar al mercado del Norte. Por consiguiente, Estados Unidos es un mercado sumamente exigente en la calidad de las flores, por lo cual es importante que las flores cumplan con todas las condiciones del mercado importador (Palma and Ward, 2010).

Los TLC entre Colombia y Estados Unidos con preferencias arancelarias ha sido potencial para diversificar e impulsar las exportaciones colombianas, brindando al país ventajas competitivas en el acceso al mercado estadounidense, esto demuestra que en cierta medida los tratados son beneficiosos para Colombia y debe aprovechar estas ventajas para crecer en sus exportaciones y fortalecer las relaciones comerciales con otros países, buscando llevar los productos colombianos a gran parte del mercado mundial (Martincus and Gomez, 2010).

LOS EFECTOS ECONÓMICOS DEL INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS

La política de balanza de pagos de EE UU entre 1960 y 1971, durante ese momento el país que había sido el principal defensor del mundo de una apertura, pero la economía mundial intentó separar los mercados de capitales estadounidenses e internacionales, pues la balanza de pagos de EE UU entró en déficit. por ende, el proceso político que reaccionó a estas tensiones internacionales siguió un patrón de pro- politización agresiva, que levantó el problema de las manos del Tesoro y en la casa blanca (Conybeare, 1978).

Colombia, experimento un ciclo de auge y caída asociado con un período inicial de apreciación del tipo de cambio real seguido de una fuerte depreciación. Al igual que muchas otras economías emergentes, Colombia experimentó niveles crecientes de entradas de capital durante la primera mitad de la década de 1990 que permitieron un desempeño respetable en términos de crecimiento del PIB. No obstante, una reducción del financiamiento externo después de 1997 coincidió con el peor desempeño de crecimiento registrado en lo sucesivo estos desarrollos cambiarios ocurrieron en el contexto de diferentes regímenes. Se evidencia que Colombia se caracterizó por una agitación macroeconómica y una volatilidad sin precedentes (Echeverry *et al.*, 2003).

En la crisis de 1999, la fuerte depreciación observada puede explicarse por la fuerte caída de la productividad de la industria colombiana en relación con la de Estados Unidos; de manera similar, la apreciación real del TCR desde fines de 2003 se debió principalmente a cambios en el TCR, básico.

En particular, el 50% de la caída total se explica por el aumento de las tecnologías de la información y el 17% se explica por el efecto Balassa-Samuelson; factores de mediano plazo también explican esta apreciación, como mayores diferenciales de tasas de interés y menores riesgos país.(Arteaga, Granados and Joya, 2013).

Antes de 2005 y en el transcurso de la década de los 90, la inversión extranjera directa (IED de ahora en adelante) en Colombia supero el 3% del PIB y se destacó en 4,37% del PIB en 1997. Sin embargo, alcanzaron un pico de casi el 7% del PIB colombiano en 2005, y se han mantenido de manera sistemática y notablemente por encima del 3% del PIB desde entonces (la única excepción fue en 2010). En términos absolutos, de 1990 a 2004, la IED neta fue igual a US \$ 1.6

mil millones en promedio anual. Desde 2005, promediaron US \$ 6.5 mil millones. En 2012, la IED neta representó casi el 100% de la cuenta financiera neta colombiana positiva, siendo estas mismas cifras muy superiores al 50% en 2007 y 2008. por ende, se evidencia el crecimiento sostenido de las inversiones teniendo en cuenta que estados unidos es uno de los países que más inversión de capital inyecta al país (Botta, Godin and Missaglia, 2016).

Sabemos que el efecto de la deuda a los Estados Unidos del tercer mundo juega un papel en todo el contexto comercial de Colombia, los países avanzados buscan acaparar los mercados en desarrollo, como sucede en el caso de las flores en Colombia, y sabemos que dentro del marco comercial se mueven relaciones políticas de estado a estado que buscan la influencia en el país, lo cual durante los años se ha visto reflejada. Pues, la influencia de los estados unidos en las instituciones internacionales, y todas las políticas que este país regula para la prestación de asistencia bilateral ha sido parte clave para presionar a países en desarrollo para reorientar sus economías hacia la exportación de bienes al mercado del norte, un caso clave es Colombia, quien ha tenido que reorientar sus economías para ingresar a instituciones u organismos internacionales en el mundo (Bergsten, 1982).

EL PROCESO DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LAS FLORES A ESTADOS UNIDOS.

La eficiencia de los productos colombianos depende de la competitividad que tengan éstos en los mercados internacionales, por suerte las flores han sido de gran aceptación en el exterior, esto se debe a las mejoras que han realizado en el intercambio información y automatización en sus cadenas de suministro, cuya finalidad es suministrarle a los productores y a los consumidores

una buena logística la cual vaya en pro a la eficiencia de productos y marketing (González-Cárdenas, 2013).

Las flores deben tener un cuidado especial al ser un producto tan frágil, su desarrollo productivo depende de luminosidad y temperatura adecuada, pues para que puedan ser aceptadas en el mercado extranjero algunas flores deben mantenerse en cadenas de frío desde que son cortadas hasta que son despachadas al cliente. Teniendo en cuenta, que las flores colombianas poseen una alta demanda para las celebraciones o festividades en los Estados Unidos, estas son relacionadas por este mercado como un producto de calidad y por lo cual deben llegar frescas a su lugar de destino, así lo ilustra (González-Cárdenas, 2013).

Durante temporadas de festividades como Día de las madres o San Valentín, es posible que la flor se atrase o se adelante frente a las fechas planeadas ya que existe una alta dependencia del clima, es por ello que para su comercialización, deben realizarse procesos que van desde las cortes de las flores hasta el descargue en el puerto de la salida del producto, esto puede tardar entre 8 a 16 horas entre cultivos, ya que las flores deben demorar menos de 24 horas en llegar a su puerto de destino, por eso en tiempos de altas demandas se despachan hasta 36 aviones cargueros diarios.

Los tiempos de entrega de las Flores del territorio nacional a Estados Unidos en ocasiones se ven afectados por problemas en las aduanas, pero esto no significa que el producto tenga algún problema, sino que el país colombiano ante los ojos del territorio extranjero es visto o reconocido por la industria de las drogas/ porte ilegal de estupefacientes. Por lo que, en ocasiones pasadas Colombia se ha quejado de retrasos innecesarios en las inspecciones de sus productos al momento de llegar a Estados Unidos, ellos indican que estos supuestos retrasos son represalias

que toman los estadounidenses con los colombianos por políticas o acciones normalmente relacionadas con el tráfico de drogas, Además de esto, consideran que estos retrasos son una estrategia que utilizan para reducir el valor de los bienes importados con el fin de favorecer a los importadores del país vecino (Locay, 1994).

La velocidad de entregas, la fiabilidad y la elasticidad de los precios son uno de los factores que más influyen en los consumidores al momento de adquirir un producto, por lo que algunas empresas con el fin de aumentar sus capacidades en el mercado optaron por integrar en sus procesos de comercialización y distribución la llamada cadena de suministro, y así volverse más competitivos. Si bien es cierto que el consumidor actual se vuelve cada vez más exigente y que con ayuda de las plataformas digitales ahora puede decidir qué, cuándo, dónde y cómo realizar su compra, permitiéndole así tener mayor seguridad al momento de adquirir un producto, además estas plataformas le ofrecen la capacidad de elegir diversos productos al mismo precio o viceversa otorgándole así una mayor gama de opciones, es por ello que las empresas constantemente deben estar capacitándose y mejorando sus procesos de distribución con el fin de captar la mayoría de los clientes potenciales posible.

El retail es la estrategia de marketing más implementada en Estados Unidos, les importa mucho la presentación tanto de la empresa como del producto que ofrecen, pues para ellos es fundamental crear mecanismos a corto y largo plazo que les permitan mantener a sus clientes satisfechos, por esta razón son tan exigentes al momento de adquirir productos de la industria colombiana, en este caso, la flores. En este tipo de operaciones cuenta mucho la visión cualitativa ya que se tienen en cuenta las cualidades del producto (cómo se ve físicamente, colores, etc.) ya que para ellos lo que mejor se ve es lo que más se vende.

En Colombia durante la década de los 90 los floricultores de este país utilizaban como canal de distribución y comercialización de las Flores hacia Estados Unidos el CIF (tradicional) donde se acostumbra va a vender mediante contratos de consignación. Durante esa década, lo más común era que las personas que compraban productos (es decir, productos importados) los vendían a mayoristas, quienes los vendían a minoristas, quienes a su vez los vendían a floristas. Los importadores también entregaban flores a los butequeros y luego vendían arreglos florales (Serna and Calderón, 2012).

También podemos encontrar que existía una figura comercializadora Internacional que hacía el papel de canal con bastante intermediarios y la cual consistía en conseguir fácilmente con créditos y utilizaba la factura de venta de la productora como garantía a la comercializadora, A través de los años estos canales de comercialización se han ido sofisticando e incrementando con el fin de agilizar la entrega de los productos entre los países, sobre todo en aquellos donde la distancia es más larga y es aquí donde toman auge las tecnologías y el acceso a internet (se comienza a implementar el e-commerce y el FOB). Es importante mencionar que Colombia controla el 75% del mercado estadounidense en la industria floricultora, lo cual lo hace competitivo frente a otros países.

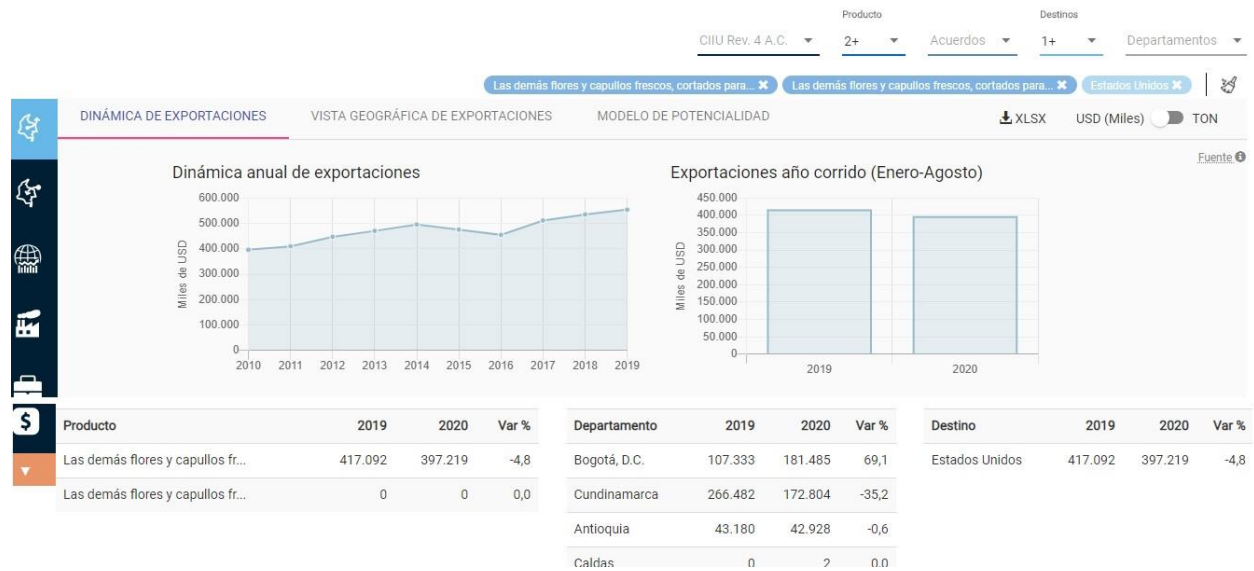
En California, los productores enfrentan una competencia bastante fuerte por parte de los productores sudamericanos ya que éstos muestran una ventaja competitiva pues cuentan con una instalación de distribución y acoplamiento cruzado que comparten en Miami, Florida. Ese es el punto de entrada para las importaciones y le proporciona una única ubicación de consolidación y recolección para que los productores sudamericanos puedan enviar sus productos antes de enviarlos al resto de Estados Unidos (Nguyen *et al.*, 2013).

La instalación de Miami les permite a los productores sudamericanos negociar las tarifas de la entrega de camiones de forma favorable en función de la magnitud de su volumen, todo lo contrario, sucede con los productores de California que envían sus flores de manera individual y además son muy pocos los que tienen el volumen suficiente para negociar de forma favorable con las compañías de camiones. Esto es un claro ejemplo de que muchas veces la posición geográfica y la capacidad de producción que tienen algunas empresas permiten tener una ventaja competitiva frente a las demás.

Otro de los temas más importantes al momento de entablar relaciones comerciales con otros países son los términos de intercambio que se tienen con éstos. En Colombia estos términos están directamente determinados por los precios de los productos que intercambian por ello dependen de factores como; el consumo, el tipo de cambio, la balanza comercial, la inversión y la inflación. Cuando un gobierno quiere aprovechar las situaciones críticas por las que está pasando un país para su propia conveniencia se le denomina "schoks". Es una estrategia utilizada en Colombia y hablando en términos de intercambio estas son especialmente significativas para este país, un dato arroja que en el 2015 las exportaciones representaban el 15% del producto interno bruto mientras que los productos básicos representaban el 80% de las exportaciones del país, lo cual refleja un gran ingreso gracias a la implementación de este (Gómez and Suárez, 2019).

Se ilustrará el comportamiento de las exportaciones de flores colombianas hacia Estados Unidos durante el periodo 2010- 2020 en las siguientes imágenes.

Gráfico 1. Dinámica Anual de las Exportaciones de flores colombianas a Estados Unidos 2010-2020



Fuente: MARO2020

Gráfico 2. Exportaciones de flores colombianas a Estados Unidos 2010-2020 por departamentos USD

Departamentos

Departamento	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019 Ene-Ago	2020 Ene-Ago	2019/2018 Var %	2020/2019 Var % Ene-Ago	TCAC 2019/2010	
Bogotá, D.C.	118.054	160.378	212.132	208.739	230.792	180.016	178.869	225.692	224.506	134.141	107.333	181.485	-40,3	69,1	1,4	
Cundinamarca	208.914	163.799	150.050	169.027	161.384	196.331	213.839	222.989	247.224	360.155	266.482	172.804	45,7	-35,2	6,2	
Antioquia	68.802	84.714	84.306	92.280	102.823	98.532	61.705	62.385	62.982	59.326	43.180	42.928	-5,8	-0,6	-1,6	
Caldas	52	10	0	0	16	3	0	0	0	0	0	2	0,0	0,0	-100,0	
Risaralda	51	66	30	0	17	27	40	8	3	2	2	0	-27,8	-82,9	-30,3	
Valle del Cauca	68	411	119	16	0	0	0	0	0	0	0	0	-68,1	9.650,0	-68,6	
Amazonas	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0	0,0	-100,0	
Atlántico	0	0	0	0	0	0	16	0	7	14	14	0	112,0	-100,0	N.C.	
Boyacá	0	0	0	71	5	0	0	0	0	0	0	0	0,0	0,0	N.C.	
Bolívar	0	0	0	0	0	102	111	63	101	79	79	0	-21,6	-100,0	N.C.	
Departamento																
Magdalena				0	0	0	0	0	0	100	2	2	0	-98,3	-100,0	N.C.
Cauca				0	199	407	0	0	0	0	0	0	0,0	0,0	N.C.	

Cifras en miles de dólares. Fuente: DANE-DIAN. Cálculos: Gerencia de Inteligencia Competitiva - Colombia Productiva. - Última actualización: Octubre de 2020.

Fuente: MARO2020

Gráfico 3. Exportaciones de flores colombianas a Estados Unidos 2010-2020 \$USD

País	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019 Ene- Ago	2020 Ene- Ago	2019/2018 Var %	2020/2019 Var % Ene- Ago	TCAC 2019/2010
Estados Unidos	395.947	409.577	447.043	470.134	495.038	475.012	454.581	511.136	534.923	553.718	417.092	397.219	3,5	-4,8	3,8

Cifras en miles de dólares. Fuente: DANE-DIAN. Cálculos: Gerencia de Inteligencia Competitiva - Colombia Productiva. - Última actualización: Octubre de 2020.

Fuente: MARO2020

ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD COLOMBIANA FRENTE AL MERCADO ESTADOUNIDENSE

Las exportaciones colombianas no tradicionales, como las flores, los textiles, los productos químicos los alimentos, bebidas entre otros. Tomaron fuerza con la apertura económica de los años 90, estas exportaciones empezaron a tomar participación en el comercio exterior y se dio una diversificación de exportaciones; lo cual ha llevado a que Colombia sea más competitiva en el mercado estadounidense, llevando productos de calidad y con marcada ventaja comparativa.(Misas and Ramírez, 2004).

En 2014, la producción de flores de Colombia representó alrededor de 7.000 hectáreas en cultivos y empleó a una gran cantidad de trabajadores no calificados (aproximadamente 100.000 empleos directos y 80.000 indirectos). En el área de la Sabana de Bogotá, donde se ubica este estudio y donde se asienta aproximadamente el 87% de las hectáreas cultivadas en el país. La población de los cultivos de flores se distribuye típicamente entre un 15% de empleados gerenciales y administrativos y un 85% de operarios, que cuando tienen una vinculación

contractual, trabajan por un salario mínimo legal. De este 85%, aproximadamente un 65% son mujeres, operarias de cultivo.(Monroy, 2019).

Colombia tiene el potencial para producir más flores al mercado, pero su capacidad productiva y la tecnificación de sus cultivos es baja, y su potencial de exportación es enviado en un 80% al mercado global, se debe buscar que Colombia explote al 100% su potencial, solo se puede conseguir implementando inversión en el sector floricultor, para que Colombia produzca flores de alta calidad, con una variedad abierta al mercado para abarcar nuevos países, pues apuntar a un solo mercado es peligroso.(Brooks, 2006).

Uno de los aspectos que retrae el crecimiento y la entrada de Colombia en los mercados internacionales es su falta de tecnología y especialización en el sector floricultor, pues Colombia se ha especializado en varias de las flores creadas en el norte, siendo su mercado más importante, Pero no se encuentra en constante innovación para contar con un abanico de flores de alta calidad que la lleve a entrar en otros mercados, Pues más del 85% de su producción se exporta a los Estados Unidos y ha sido difícil la penetración a otros Países, donde se encuentran competidores, como Holanda, México, Ecuador y Costa Rica (Fallis, 2013).

Sabemos que Colombia sigue teniendo unas barreras comerciales al momento de exportar flores al mercado mundial estas difieren desde varias perspectivas; se sabe que las barreras externas son incontrolables pero por medio de estrategias gerenciales se pueden mitigar; como también se pueden presentar unas barreras internas dentro del país que pueden ser controlables a corto o mediano plazo y deben manejarse de acuerdo a una estrategia adecuada para romper esas barreras por lo cual, es necesario que Colombia cuente con gerentes proactivos que ayuden al desarrollo comercial del país para que el sector floricultor sea más competitivo no sólo en Estados Unidos sino en el mercado mundial (Anil, Shoham and Pfajfar, 2016) .

De acuerdo con lo anterior, las barreras externas vienen condicionadas por el mercado objetivo al que se apunta por lo cual tanto los entes gubernamentales, como los gerentes de las empresas floricultoras deben ser proactivos en los acuerdos comerciales para buscar el mutuo beneficio y las estrategias comerciales adecuadas, para el desarrollo económico del país y no el detrimento de este (Anil, Shoham and Pfajfar, 2016).

otro punto importante son las barreras internas que muchas veces por el desconocimiento del mercado al que se apunta, las exportaciones no cuentan con preferencias comerciales para su entrada, por lo cual es importante conocer la economía, la cultura, los gustos e intereses del mercado al que se quiere penetrar en el mercado internacional por lo cual se necesitan gerentes capacitados que implementen investigaciones de mercado profundas y determinantes de los mercados para ver su viabilidad (Anil, Shoham and Pfajfar, 2016).

Tabla 1. Documentos destacados en la Exportación de flores colombianas a Estados Unidos en los años 2005-2019.

Autor	Año	Título	Enfoque
Baena Rojas	2019	La política de comercio exterior y las exportaciones colombianas.	Políticas del Comercio exterior.
Anil, Shoham and Pfajfar	2016	Cómo las barreras, los motivos y las ventajas a la exportación repercuten en los resultados de las exportaciones de los países en desarrollo.	Estudio de las barreras, los motivos y las ventajas a la exportación.
Fallis	2013	El mercado mundial de flores y las exportaciones colombianas.	Enfoque en la exportación y el mercado de flores.

Serna and calderon	2012	Canales de distribución y estrategias de comercialización para la flor colombiana en los Estados Unidos: un marco conceptual.	Gestión logística.
Patel – Campillo	2010	Cadenas de productos básicos rivales: Agencia y regulación en las agroindustrias de flores cortadas de Estados Unidos y Colombia.	Enfoque en la regulación de las agroindustrias de flores cortadas.
San Miguel - Valderrama	2007	La feminización y la racialización del trabajo en la industria de flores frescas colombianas.	Enfoque social.
Varona et al.	2005	Descripción del uso y manejo de plaguicidas en las empresas de flores afiliadas a Asocolflores.	Enfoque humano.

Fuente: Elaborado a partir de base datos Scopus (2020)

La tabla 1. El texto presentado por Baena Rojas (2019) titulado la política de comercio exterior y las exportaciones colombianas analizó el comercio exterior de Colombia desde la perspectiva de la apertura económica de 1995 a 2016 y la adhesión a la OMC; se ha consultado una base de datos de revistas científicas de alta influencia y alcance científico y Scopus.

Se comprueba que 11.155 empresas exportaron bienes al mercado internacional en 2016. Valorado en \$ 31.09 mil millones. El texto presentado por Anil, Shoham and Pfajfar (2016) titulado como las barreras, los motivos y las ventajas a la exportación repercuten en los resultados de las exportaciones de los países en vía de desarrollo, el texto probó el impacto de las

percepciones de las barreras de exportación internas/externas, los motivos de exportación y las ventajas de exportación y su desempeño; utilizando como herramienta una lista de exportadores turcos a partir de bases de datos electrónicas de la asociación y se evaluó una muestra final de 135 exportadores, se demostró que el impacto de las barreras externas en el desempeño fue positivo, en su mayor parte. En contraste, las barreras internas se asociaron negativa y significativamente con el logro anual de la empresa de exportación, la satisfacción con el rendimiento general de la empresa de exportación anual.

El texto expuesto por Fallis (2013) titulado el mercado mundial de flores y las exportaciones colombianas; analizó el mercado internacional de flores y explica las condiciones exitosas de oferta y demanda en Colombia, se utilizó como herramienta la consulta en la base de datos de la revista científica, que muestra que se ha desarrollado el sistema de transporte, pero no en la segmentación relativa; los holandeses pueden utilizar alta calidad. Las flores frescas ingresan al mercado norteamericano. Sin embargo, esto no ha sucedido con las exportaciones de Colombia a Europa, lo que obviamente se debe a los altos aranceles, lo que dificulta especialmente la situación del país en la región.

El texto presentado por Serna and Calderón (2012) titulado Canales de distribución y estrategias de comercialización para la flor colombiana en los Estados Unidos: un marco conceptual, cubre la estructura y funcionamiento del sistema de venta comercial de flores de Colombia en el mercado estadounidense, y visualiza las oportunidades para fortalecerlo; a través de lineamientos semiestructurados, documentos internos y observaciones de no participantes durante la visita al supermercado de Miami, 21 entrevistas en profundidad recolectaron datos; existe evidencia de que las empresas compiten y utilizan canales basados en escala, en función de su estructura, necesidades, capacidades de negociación, relaciones y recursos. El grupo de cultivadores de

flores a gran escala integrado verticalmente establece una ventaja competitiva al reducir la estructura de costos y la diferenciación de marca, logrando así una fuerte entrada en el canal de supermercados.

El texto presentado por Patel-Campillo (2010b) titulado Cadenas de productos básicos rivales: Agencia y regulación en las agroindustrias de flores cortadas de Estados Unidos y Colombia, el texto estudió las diferencias comerciales internacionales sobre el acceso al mercado que dieron forma a la colocación de la flores de corte de Estados Unidos y de Colombia de las cadenas de productos en el mercado estadounidense desde la década de los 70 hasta la mitad de los 2000, se utilizó como herramienta base de datos revistas científicas y se evidencio que tras el recorte colombiano de la cadena mundial de productos básicos durante un período de 30 años, la interacción dinámica entre los estados, los agentes económicos y la regulación; al aclarar las relaciones competitivas de las cadenas de productos básicos rivales, los cultivadores estadounidenses y los productores/exportadores anunciaron y negociaron su posicionamiento en el mercado con estructuras institucionales existentes y normas sociales asociadas a contextos geopolíticos e históricos diferenciados.

El texto presentado Sanmiguel-Valderrama (2007) titulado La feminización y la racialización del trabajo en la industria de flores frescas colombianas, este artículo estudia las características básicas de las condiciones de vida y de trabajo de la población activa (principalmente mujeres) en la industria de las flores en Colombia. La investigación que se presenta aquí es parte de los resultados de una encuesta de campo realizada en 1999 que incluía la observación directa participativa, 12 entrevistas en profundidad con los miembros clave de la industria, y desde el año 2000, visitas cortas a sitios de la comunidad y continuar la conversación y electrónicos la comunicación con las ONG, los sindicatos y los trabajadores de la CFI y se evidencio, que el

trabajo en el sector floricultor es mal pagado e inestable, pelagra la salud de los trabajadores y no proporciona la seguridad económica mínima para ellos y sus familias.

El texto presentado por Varona *et al* (2005) titulado descripción del uso y manejo de plaguicidas en las empresas de flores afiliadas a Asocolflores, El texto describió el uso de plaguicidas e identificó cuáles de éstos son utilizados en las empresas de flores de Bogotá y la pradera de Rionegro (Antioquia) asociadas a Asocolflores, la Asociación Colombiana de Exportadores de Flores. La investigación descriptiva se utilizó como herramienta para 84 empresas categorizadas por ubicación y tamaño. Recopilaron información de empresas y trabajadores, y realizaron observaciones detalladas sobre el proceso de fumigación y uso de pesticidas, los resultados arrojaron que el 39,4% de los trabajadores de las empresas involucradas en el estudio eran hombres y el 60,6% mujeres. En la categoría de toxicología, los plaguicidas de la categoría I representaron el 14,3%, los plaguicidas de la categoría II el 14,4%, los plaguicidas de la categoría III el 52,0% y otras categorías de plaguicidas el 19,2%. IV.

Tabla 2. *Revistas destacadas relacionadas con la exportación de flores colombianas a Estados Unidos.*

Revista	Periodos				Total
	2000-2005	2005-2010	2010-2015	2015-2020	
Biomédica	1	1	0	0	2
Revista de Economía Institucional.	0	0	0	1	1
Coyuntura Económica	0	0	1	0	1
Review of international political Economy	0	1	0	0	1
Otras revistas (45)	5	14	7	19	45

Fuente: Elaborado a partir de Scopus (2020)

Tabla 2. Se destacan las revistas con mayor impacto asociado al análisis de la exportación de flores colombianas a Estados Unidos, entre la revista Biomédica con dos textos “Descripción del uso y manejo de plaguicidas en las empresas de flores afiliadas a Asocolflores” y “Resultados adversos en la procreación en mujeres trabajadoras en la floricultura colombiana: un resumen de la evidencia mediante meta análisis”. El objetivo de esta revista es abarcar artículos que contribuyan a ampliar los conocimientos en biomedicina.

La revista de Economía Institucional con un texto “La política de comercio exterior y las exportaciones colombianas”, el propósito de esta revista es discutir y difundir trabajos teóricos e investigaciones en el campo de la economía institucional.

La revista coyuntura económica con un texto “El mercado mundial de flores y las exportaciones colombianas”, tiene como objetivo resolver temas centrales que incluyen el análisis teórico y empírico en el campo económico, incluido el análisis económico de los problemas sociales..

La Review of international political Economy con un texto “Cadenas de productos básicos rivales: Agencia y regulación en las agroindustrias de flores cortadas de Estados Unidos y Colombia”, el objetivo de esta revista es la exploración sistemática de la economía política internacional desde una pluralidad de perspectivas, como el comercio y las finanzas internacionales, la producción y el consumo, y la gobernanza y regulación global, en conjunto con temas de cultura, identidad, género y ecología.

Tabla 3. Países destacados en el tema de exportación de flores colombianas a Estados Unidos.

País	Periodos				Total
	2000-2005	2005-2010	2010-2015	2015-2020	
Colombia	2	4	6	5	17
	3	7	2	3	15
Estados Unidos					
Inglaterra	1	3	0	0	4
Otros países					
(10)	0	4	1	9	14

Fuente: Base de datos Scopus 2020

Tabla3. De acuerdo con la información de la tabla, el 34% de los documentos totales sobre la exportación de flores colombianas a estados unidos se encuentran concentrados en Colombia con los siguientes textos: “El comportamiento del tipo de cambio real en Colombia: ¿explicado por sus fundamentales?”, “Deuda del dólar en las firmas colombianas: ¿se castiga a los pecadores durante las devaluaciones?”, "Cargas de trabajo físico de la extremidad superior entre los trabajadores de la industria floral colombiana", “Ergonomía en floricultura en Colombia: resultados y lecciones”, "Tiempo para el primer embarazo entre mujeres que trabajan en la producción agrícola", “Aspectos Constitucionales de los TLC: Una Perspectiva Colombiana”, "Renta a largo plazo y elasticidad de precios de la demanda para las exportaciones no tradicionales colombianas: un marco de co-integración multivariante", “Relaciones gubernamentalidad/colonialidad/trabajo: el caso de las transformaciones en el gobierno de las trabajadoras de la industria de flor cortada en Colombia 1995-2010", "La importancia de la relación de intercambio en la economía colombiana”, “Canales de distribución y estrategias de

comercialización para la flor colombiana en los Estados Unidos: un marco conceptual", "Una revisión de los efectos del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos", "Descripción del uso y manejo de plaguicidas en las empresas de flores afiliadas a Asocolflores", "Crecimiento en clavel estándar cv. Nelson, en suelo y en sustratos", "La política de comercio exterior y las exportaciones colombianas", "El mercado mundial de flores y las exportaciones colombianas", "La calidad y el destino de las exportaciones manufactureras colombianas" y "La aglomeración exportadora y la sobrevivencia de los flujos de exportación: evidencia empírica de Colombia".

El otro 30% de los documentos totales sobre la exportación de flores colombianas a estados unidos, se encuentran concentrados en Estado Unidos con los siguientes textos: "El factor que impulsa los vínculos de exportación forestal: una perspectiva de red", "Términos de volatilidad comercial, exportaciones y PIB", "Tres décadas de globalización: ¿Qué países ganaron, qué perdieron?", "Medición de los factores de demanda que influyen en la penetración del mercado y en la frecuencia de compra de flores en los Estados Unidos", "El impacto del régimen comercial preferencial en las importaciones de la UE procedentes de países en desarrollo: el caso de las flores cortadas frescas", "Estados Unidos y la economía mundial", "Política comercial y diversificación de las exportaciones: ¿Qué debe esperar Colombia del TLC con Estados Unidos?", "Evaluación de las Prácticas de Transporte en la Industria de Flores Cortadas de California", "Tiempo de Tránsito Aduanero como Instrumento de Comercio y Política de Drogas: El Caso de las Flores Colombianas", "¿Por qué las empresas no exportan más? Calidad del producto y plantas colombianas", "La feminización y la racialización del trabajo en la industria de flores frescas colombianas", "Importancia económica y tendencias de la horticultura ornamental", "Cadenas de productos básicos rivales: Agencia y regulación en las agroindustrias

de flores cortadas de Estados Unidos y Colombia", "Normas laborales, mercados globales e iniciativas no estatales: las industrias de flores de Colombia y Ecuador en comparación", y "Especialización agroexportadora y seguridad alimentaria en un contexto subnacional: el caso de las flores cortadas colombianas".

En Inglaterra se concentra el 8% de los documentos totales con los siguientes textos: “Concurso de comercio ético en la industria colombiana de flores cortadas: un caso de injusticia cultural y económica”, "El papel del Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP) en la determinación de la demanda de clavel en el Reino Unido: implicaciones para las exportaciones colombianas y kenianas", “Industrias de exportación agrícola no tradicional: condiciones para las trabajadoras en Colombia y Perú” y “Trabajando con flores en Colombia: ¿la 'suerte'?”.

El otro 28% de los documentos totales sobre la exportación de flores colombianas a Estados Unidos se concentra en: Alemania, China, Australia, Chile, Suiza, Israel Ucrania, México, Etiopia y Ecuador.

Tabla 4. Herramientas para la evaluación de la exportación de flores colombianas a Estados Unidos.

Herramienta de evaluación	Enfoque de evaluación	Descripción
Modelo log-log complementario	Modelo Lineal aplicado en la supervivencia de los flujos de exportación.	El modelo log-log complementario se utiliza para demostrar datos de supervivencia por intervalos.
Modelo Probit	Modelo aplicado en la probabilidad de marginación de países.	El análisis de regresión Probit, usa un restrictivo bajo la marginación de países, como determinantes de las cuotas de exportación.
Índice RCA	Índice ampliamente aplicado a la investigación sobre la teoría de la ventaja comparativa y la	El índice RCA refleja la ventaja comparativa de un país para un determinado producto basado

	competitividad internacional.	en la participación de este producto en las exportaciones brutas del país y del mundo.
Modelo de Equilibrio General Computable (MEGC)	Modelo aplicado en la revisión de los efectos del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos.	El Modelo MEGC mide los efectos del tratado para el análisis de políticas comerciales.
El modelo Rotterdam	Modelo aplicado en la estimación de la demanda del Reino Unido para los claveles importados.	El modelo de Rotterdam se utiliza para el análisis de la demanda de importaciones.

Fuente: scopus (2020)

Tabla 4. La metodología del texto es de carácter cuantitativa y causi- experimental, se utilizó como herramienta de evaluación los modelos long – long complementario, Probit, el índice RCA, el modelo de equilibrio general computable y el modelo Rotterdam, los cuales basaron parte de los estudios enriqueciendo las investigaciones desde la parte metodológica.

Tabla 5. Futuras líneas de investigación

Tema	Enfoque	Descripción
Estudio de las exportaciones colombianas en relación con el PIB.	Económico	Hacer un análisis macroeconómico sobre el PIB colombiano en relación con las exportaciones de flores.
Investigación de los potenciales mercados de flores colombianas.	Investigación de mercados.	Indagar sobre los principales mercados potenciales de flores colombianas en el mercado global.

Un estudio comparativo entre los principales competidores de flores de	Comparativo	Realizar una comparación entre Holanda, Colombia, Ecuador y Kenia, líderes mundiales en el sector de las
Mejoramiento en el procesamiento de flores en la industria colombiana	Logística	Mejorar el proceso de tratamiento de las flores en Colombia mediante la tecnología.
Comparativo de las exportaciones de flores colombianas con las exportaciones de países	Comparativo	Comparar las exportaciones de flores entre Colombia y países latinoamericanos como Ecuador y Costa rica.

Fuente: scopus (2020)

Tabla5. Con las siguientes líneas de investigación se busca profundizar el estudio en el mercado de las flores colombianas, contextualizando que es necesario profundizar sobre las exportaciones colombianas en relación con el PIB, investigar los mercados potenciales de las flores colombianas, realizar un estudio comparativo entre los principales competidores de flores de Colombia, realizar un mejoramiento en el procesamiento de flores en la industria colombiana y realizar un comparativo entre las exportaciones de flores colombianas y la de los países latinoamericanos.

CONSIDERACIONES FINALES

El presente estudio surge de la necesidad de investigar, evaluar y resaltar la importancia de conocer a fondo sobre las exportaciones de flores colombianas a países como Estados Unidos, esta revisión documental busca suministrar información que sea útil y/o productiva al lector para afianzar sus conocimientos, demostrándole el alcance que puede llegar a tener este tema si se utiliza de forma correcta, además de esto, puede ser la base para investigaciones futuras, ayudando a ampliar los datos sobre las exportaciones de flores colombianas para que pueda ser contrarrestado y/o comparado con otros estudios similares ya existentes y así mismo poder analizar las posibles variaciones en cada uno dependiendo del país, las políticas y contextos.

Actualmente existen estudios de campo sobre las exportaciones como el índice RCA, el cual refleja la ventaja comparativa de un país para un determinado producto en las exportaciones brutas, así como estudios de casos, encuestas, entrevistas entre otros indicadores de medición, que fueron base para el análisis de estudio y permitieron enriquecer la investigación. La mayoría de las investigaciones que existen sobre la exportación de flores colombianas, son estudios comparativos con otros países competidores como Holanda, Ecuador, entre otros, pero nuestra investigación se enfoca en el análisis de las exportaciones de flores colombianas al mercado estadounidense, buscando fortalecer la relación comercial y especializándose en los procesos de exportación.

En el sector floricultor colombiano se presentan factores socio-económicos y ambientales de alto impacto los cuales son precisados en este estudio, para el entorno socio-económico se evidencian irregularidades relacionadas sobre todo con la salud de los trabajadores y una mayor competitividad laboral a la cual se ven expuestos debido a que el mercado cada vez se vuelve más exigente. En el caso de los impactos ambientales ocasionados por el sector floricultor, son

amplios y variados, pero se encuentran detallados de manera más completa en la “Guía Ambiental de Siembra de Flores de Ascolflores” que es una matriz de doble entrada, que menciona el impacto en el medio ambiente, los factores ambientales que pueden verse afectados y el comportamiento que puede afectar el medio ambiente, ésta fue elaborada por la Asociación de Agricultores de Colombia, Exportador de flores, en contraste, el 40% de las exportaciones cuentan con certificación internacional Flor verde Sustainable Flowers, la cual garantiza los cuidados de los recursos naturales y además la industria de las flores también protege alrededor de 144 especies de aves.

Este estudio suministra aspectos fuertes que lo diferencian de otros y que pueden ser de vital importancia para el lector como por ejemplo, las condiciones laborales del sector floricultor colombiano, los aspectos del TLC, qué efectos económicos surgen del intercambio comercial entre estos dos países, con qué ventajas cuenta el sector floricultor colombiano en el mercado estadounidense, entre otros.

Colombia a diferencia de otros países exportadores de flores se ha mantenido en el segundo puesto del ranking mundial de exportadores durante los últimos 5 años con un nivel de participación del 47,6% siendo superado solamente por países bajos cuyo nivel de participación es del 100% de las exportaciones mundiales, esto nos indica que ha superado a mercados como Alemania, Italia, Ecuador, Kenia, Bélgica entre otros, quintuplicando el valor de sus exportaciones. (*Trade MAP*)

Países bajos supera a Colombia por tecnología y especialización, es uno de los productores mayores dotados de infraestructura de producción, mientras que los otros países se encuentran muy por debajo de Colombia por las mismas razones, pero contrarias, la mayoría de éstos no cuentan con personal, infraestructura y mucho menos con un sistemas logístico óptimo para

competir, pues el problema que más los aqueja es la facilidad con la que se marchitan sus cultivos antes de llegar a sus destinos.

Uno de los grandes inconveniente que ha mostrado Colombia en su política exportadora es su dependencia de ciertos países, como Estados Unidos, Venezuela y Ecuador, pues según los antecedentes históricos, los exportadores de Colombia han sufrido severos conflictos políticos con estos países. La crisis económica incluso ha desencadenado conflictos sociales, lo que ha provocado altas tasas de desempleo en varios sectores exportadores. Los exportadores de flores colombianas presentan una gran competencia que tienen, con países como Holanda, Kenya y Zimbabwe (países africanos) o Tailandia y China (Asia), aunque el (Ministerio del comercio), afirma que gracias a los acuerdos establecidos por los cuerpos gubernamentales de cada nación, se les facilita ser partícipes en la nueva era del libre comercio, permitiendo así realizar tratados con otros países y a su vez les ha concedido operar internacionalmente, de tal manera que puedan experimentar en nuevos mercados, los cuales ayudan a obtener la competitividad en campos económicos diferente al del mercado colombiano.

El crecimiento de las exportaciones de flores en Colombia, ha incidido de manera favorable en la economía colombiana generando más de 1.400 millones de dólares al año, aportando una parte considerable al PIB del país y desde la perspectiva social la industria floricultora es también un sector de alto impacto para la nación sudamericana, considerando que sólo en el año 2018 generó más de 140.000 empleos rurales formales directos y ha mejorado las condiciones socio-laborales de los empleados del sector floricultor.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anil, N. K., Shoham, A. and Pfajfar, G. (2016) 'How export barriers, motives, and advantages impact export performance in developing countries', *International Journal of Export Marketing*, 1(2), p. 117. doi: 10.1504/ijexportm.2016.081554.
- Argüello, A. D. P. B. *et al.* (2010) 'Crecimiento en clavel estándar cv. Nelson, en suelo y en sustratos', *Bragantia*, 69(1), pp. 1–8. doi: 10.1590/s0006-87052010000100002.
- Arguello, R., Garcia-Suaza, A. and Valderrama, D. (2020) 'Exporters' agglomeration and the survival of export flows: empirical evidence from Colombia', *Review of World Economics*. Springer Berlin Heidelberg, (0123456789). doi: 10.1007/s10290-020-00378-y.
- Arteaga, C., Granados, J. and Joya, J. O. (2013) 'El comportamiento del tipo de cambio real en Colombia: ¿Explicado por sus fundamentales?', *Ensayos Sobre Política Económica*. Elsevier, 31(72), pp. 1–17. doi: 10.1016/S0120-4483(13)70001-0.
- Baena Rojas, J. J. (2019) 'La política de comercio exterior y las exportaciones colombianas', *Revista de Economía Institucional*, 21(41), pp. 51–70. doi: 10.18601/01245996.v21n41.03.
- Barrero, L. H. *et al.* (2012) 'Physical workloads of the upper-extremity among workers of the Colombian flower industry', *American Journal of Industrial Medicine*, 55(10), pp. 926–939. doi: 10.1002/ajim.22102.
- Barrero L, L. (2014) 'Ergonomía en floricultura en Colombia: resultados y lecciones', *Ciencias de la Salud*, 12(esp), pp. 53–61. doi: 10.12804/revsalud12.esp.2014.06.
- Belwal, R. and Chala, M. (2008) 'Catalysts and barriers to cut flower export', *International Journal of Emerging Markets*, 3(2), pp. 216–235. doi: 10.1108/17468800810862650.
- Bergsten, C. F. (1982) 'The United States and the World Economy', *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 460(1), pp. 11–20. doi: 10.1177/0002716282460001002.
- Botta, A., Godin, A. and Missaglia, M. (2016) 'Finance, foreign (direct) investment and dutch disease: the case of Colombia', *Economía Política*. Springer International Publishing, 33(2), pp. 265–289. doi: 10.1007/s40888-016-0030-6.
- Brooks, E. L. (2006) 'Why don't firms export more? Product quality and Colombian plants', *Journal of Development Economics*, 80(1), pp. 160–178. doi: 10.1016/j.jdeveco.2005.10.001.
- Carranza, J. E., González-Ramírez, A. and Perez, A. (2020) 'The quality and the destination of the colombian manufacturing exports', *Journal of International Trade and Economic Development*, 29(3), pp. 247–271. doi: 10.1080/09638199.2019.1658212.
- Conybeare, J. (1978) 'The political requisites of an open international economic system: United States balance of payments policies during the 1960s', *Australian Outlook*, 32(3), pp. 279–298. doi: 10.1080/10357717808444652.

- Echeverry, J. C. *et al.* (2003) ‘“Dollar” debt in Colombian firms: Are sinners punished during devaluations?’, *Emerging Markets Review*, 4(4), pp. 417–449. doi: 10.1016/S1566-0141(03)00063-3.
- Fallis, A. . (2013) ‘Exportaciones Colombianas’, *Revista Coyuntura Economica*, 53(9), pp. 1689–1699. doi: 10.1017/CBO9781107415324.004.
- Ferm, N. (2008) ‘Non-traditional agricultural export industries: Conditions for women workers in Colombia and Peru’, *Gender and Development*, 16(1), pp. 13–26. doi: 10.1080/13552070701876078.
- Gómez, A. F. O. and Suárez, L. P. S. (2019) ‘Importance of terms of trade in the Colombian economy’, *Cepal Review*, 2019(128), pp. 125–154.
- González-Cárdenas, A. C. (2013) ‘Intercambio de información en las cadenas de suministro internacionales’, *Comercio Internacional*, p. 78. Available at: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4350/1/LCL3705_es.pdf.
- Gunter, B. G. and Wilcher, B. (2020) *Three decades of globalisation: Which countries won, which lost?*, *World Economy*. doi: 10.1111/twec.12915.
- Hernández, G. (2014) ‘Una revisión de los efectos del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos’, *Lecturas de Economía*, (80). doi: 10.17533/udea.le.n80a2.
- Idrovo, A. J. *et al.* (2005) ‘Time to first pregnancy among women working in agricultural production’, *International Archives of Occupational and Environmental Health*, 78(6), pp. 493–500. doi: 10.1007/s00420-005-0615-9.
- Idrovo, Á. J. and Sanín, L. H. (2007) ‘Resultados adversos en la procreación en mujeres trabajadoras en la floricultura Colombiana: Un resumen de la evidencia mediante metanálisis’, *Biomedica*, 27(4), pp. 490–497. doi: 10.7705/biomedica.v27i4.169.
- Janus, T. (2020) ‘Terms of trade volatility, exports, and GDP’, *Economic Change and Restructuring*. Springer US, 53(1), pp. 25–38. doi: 10.1007/s10644-019-09247-7.
- Korovkin, T. and Sanmiguel-Valderrama, O. (2007) ‘Labour standards, global markets and non-state initiatives: Colombia’s and Ecuador’s flower industries in comparative perspective’, *Third World Quarterly*, 28(1), pp. 117–135. doi: 10.1080/01436590601081914.
- Lawson (no date) ‘artículo 34.pdf’.
- Lemi, A. and Wright, I. (2020) ‘Exports, foreign ownership, and firm-level efficiency in Ethiopia and Kenya: an application of the stochastic frontier model’, *Empirical Economics*. Springer Berlin Heidelberg, 58(2), pp. 669–698. doi: 10.1007/s00181-018-1521-9.
- Levy, J. and Dopico, D. C. (2001) ‘Strategic Lessons to Emerge from an Analysis of Selected Flower Export Nations’, 4438(October 2014), pp. 37–41. doi: 10.1300/J047v11n03.
- Li, S. *et al.* (2019) ‘China’s export evolution in the dynamic global product space from 2000 to 2011’, *Current Science*, 117(3), pp. 470–479. doi: 10.18520/cs/v117/i3/470-479.
- Liu, J. and Xie, J. (2020) ‘Environmental regulation, technological innovation, and export competitiveness: An empirical study based on china’s manufacturing industry’, *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(4). doi: 10.3390/ijerph17041427.
- Lizarazo Rodríguez, L. *et al.* (2014) ‘Constitutional Aspects of FTAs: A Colombian

Perspective’, *European Law Journal*, 20(6), pp. 824–847. doi: 10.1111/eulj.12108.

Llain Arenilla, S. (2018) ‘Geographical indications in the free trade agreement colombia-United States: From the harmonization of to international policies to the FTAS [Las indicaciones geográficas en el tratado de libre comercio colombia-Estados Unidos: La armonización de política’, *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, 50(150), pp. 1179–1214. doi: 10.22201/ij.24484873e.2017.150.11837.

Locay, L. (1994) ‘Transit time through customs as an instrument of trade and drug policy: The case of Colombian flowers’, *North American Journal of Economics and Finance*, 5(1), pp. 23–38. doi: 10.1016/1062-9408(94)90011-6.

Madrid, G. and Lovell, T. (2007) ‘Working with flowers in Colombia: The “lucky chance”?’’, *Women’s Studies International Forum*, 30(3), pp. 217–227. doi: 10.1016/j.wsif.2007.03.003.

Martincus, C. V. and Gomez, S. M. (2010) ‘Trade policy and export diversification: What should Colombia expect from the FTA with the United States?’’, *International Trade Journal*, 24(2), pp. 100–148. doi: 10.1080/08853901003652344.

Misas, M. and Ramírez, M. T. (2004) ‘Long-run income and price elasticities of demand for Colombian nontraditional exports: A multivariate cointegration framework’, *Applied Economics*, 36(9), pp. 931–938. doi: 10.1080/0003684042000233159.

Monroy, L. V. (2019) ‘transformaciones en el gobierno de las trabajadoras de la industria de flor cortada Introducción Marco conceptual Gubernamentalidad y dispositivo’, pp. 1995–2010.

Muhammad, A., Amponsah, W. A. and Dennis, J. H. (2010) ‘The impact of preferential trade arrangements on EU imports from developing countries: The case of fresh cut flowers’, *Applied Economic Perspectives and Policy*, 32(2), pp. 254–274. doi: 10.1093/aep/p008.

Muhammad, A. and Ngeleza, G. (2009) ‘TKorovkin, T., & Sanmiguel-Valderrama, O. (2007). Labour standards, global markets and non-state initiatives: Colombia’s and Ecuador’s flower industries in comparative perspective. *Third World Quarterly*, 28(1), 117–135. <https://doi.org/10.1080/01436590601>’, *Agrekon*, 48(3), pp. 316–331. doi: 10.1080/03031853.2009.9523829.

Nguyen, C. *et al.* (2013) ‘Evaluation of transportation practices in the California cut flower industry’, *Interfaces*, 43(2), pp. 182–193. doi: 10.1287/inte.1120.0654.

Palma, M. A. and Ward, R. W. (2010) ‘Measuring demand factors influencing market penetration and buying frequency for flowers in the U.S.’, *International Food and Agribusiness Management Review*, 13(1), pp. 65–82.

Patel-Campillo, A. (2010a) ‘Agro-export specialization and food security in a sub-national context: The case of Colombian cut flowers’, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 3(2), pp. 279–294. doi: 10.1093/cjres/rsq011.

Patel-Campillo, A. (2010b) ‘Rival commodity chains: Agency and regulation in the US and colombian cut flower agro-industries’, *Review of International Political Economy*, 17(1), pp. 75–102. doi: 10.1080/09692290903296094.

Sanmiguel-Valderrama, O. (2007) ‘The feminization and racialization of labour in the Colombian fresh-cut flower industry’, *Journal of Developing Societies*, 23(1–2), pp. 71–88. doi: 10.1177/0169796X0602300205.

- Serna, L. F. S. and Calderón, M. D. P. S. (2012) 'Distribution channels and trading strategies for Colombian flowers in the United States: A conceptual framework', *Estudios Gerenciales*. Elsevier, 28(124), pp. 191–228. doi: 10.1016/S0123-5923(12)70222-X.
- Sommer, J. M. (2020) 'The Factors that Drive Forestry Export Ties: A Network Perspective', *Society and Natural Resources*. Routledge, 33(3), pp. 309–328. doi: 10.1080/08941920.2019.1661555.
- Vanegas López, J. G., Merlos García, J. J. and Mayorga Abril, C. M. (2017) 'Flower Export Barriers: A Comparative Study in Colombia, Mexico and Ecuador', *Latin American Business Review*. Taylor & Francis, 18(3–4), pp. 227–250. doi: 10.1080/10978526.2017.1354705.
- Varona, M. E. *et al.* (2005) 'Descripción del uso y manejo de plaguicidas en las empresas de flores afiliadas a Asocolflores.', *Biomédica*, 25(3), p. 377. doi: 10.7705/biomedica.v25i3.1362.
- Vasylieva, N. and James, H. (2020) 'Application of the marketing mix to the world export of animal products', *Innovative Marketing*, 16(1), pp. 79–88. doi: 10.21511/im.16(1).2020.08.
- Wagner, J. (2020) 'Transaction Data for Germany's Exports and Imports of Goods', *Jahrbucher fur Nationalokonomie und Statistik*, 240(4), pp. 537–542. doi: 10.1515/jbnst-2019-0040.
- Wright, C. and Madrid, G. (2007) 'Contesting ethical trade in Colombia's cut-flower industry: A case of cultural and economic injustice', *Cultural Sociology*, 1(2), pp. 255–275. doi: 10.1177/1749975507078190.