

María Estela Orozco Hernández, Maritza Mendoza Martínez
Competitividad local de la agricultura ornamental en México
Ciencia Ergo Sum, vol. 10, núm. 1, marzo, 2003
Universidad Autónoma del Estado de México
México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=10410104>



Ciencia Ergo Sum,
ISSN (Versión impresa): 1405-0269
ciencia.ergosum@yahoo.com.mx
Universidad Autónoma del Estado de México
México

¿Cómo citar?

Fascículo completo

Más información del artículo

Página de la revista

www.redalyc.org

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Competitividad local de la agricultura ornamental en México

María Estela Orozco Hernández* y Maritza Mendoza Martínez**

Recepción: mayo 14 de 2002
Aceptación: octubre 28 de 2002

* Profesora e investigadora de la Facultad de Geografía, Universidad Autónoma del Estado de México. Teléfono: (722) 215 02 55. Correo electrónico: estela_orozco@yahoo.com.mx

** Tesista del proyecto y egresada de la Facultad de Geografía, Universidad Autónoma del Estado de México. Teléfono: (722) 214 31 82.

Para la realización y presentación del trabajo se contó con el apoyo de la Coordinación General de Investigación y Estudios Avanzados, UAEM, y del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

Resumen. La floricultura es considerada como una actividad competitiva y vinculada con la economía global. Su práctica se limita a ciertas regiones, entre ellas el municipio de Villa Guerrero, Estado de México, cuyo potencial florícola radica en las características de los recursos naturales, así como en las condiciones sociales.

Estas cualidades han favorecido la participación de las unidades de producción familiar en el mercado nacional y la ampliación de la oferta de empleo local y regional, así como el mejoramiento de los ingresos.

Este trabajo muestra las características socioeconómicas y técnicas de la agricultura ornamental en las localidades de San Felipe y Buenavista, en el escenario económico de la competencia y del libre mercado.

Palabras clave: competitividad, local, agricultura ornamental.

Local Competition of Ornamental Agriculture in Mexico

Abstract. Floriculture is a competitive activity linked to the global economy. This activity is limited to certain regions, such as the municipality of Villa Guerrero in the State of Mexico, whose floricultural potential is due to natural resources (water, soil, climate), as well as to social conditions (labor traditions, work organization, people's willingness to learn new methods of cultivation and to use new technologies for floriculture).

These qualities have favored the participation of these production units in the national market, with local and regional employment sustained and broadened, and family incomes increased.

This research analyzes the socioeconomic characteristics and ornamental agricultural techniques of the San Felipe and Buenavista communities, whose local dynamics are inherent in the global economy of competition and the free market.

Key words: competition, locality, ornamental agriculture.

Introducción

El interés económico que ha alcanzado la flor de corte en el mundo la ha convertido en un negocio competitivo. México basa su potencial florícola en las ventajas climáticas y su cercanía con Estados Unidos, segundo consumidor mundial de flor (Villarreal y Ramos, 2001a).

La tradición de los países europeos y la 'juventud' de nuestro país en la producción y comercialización de flor de cor-

te sugiere notables diferencias en los factores geográficos, técnicos y socioeconómicos, que hacen posible que áreas puntualmente localizadas compitan en los mercados internos y externos.

Este estudio demuestra que los factores locales (recursos naturales, mano de obra familiar y barata), siguen siendo base de la producción y comercialización en pequeñas unidades; en tanto que los factores avanzados (infraestructura, recursos humanos especializados y el soporte de la cien-

cia y la tecnología), por su elevado costo repercuten en bajos niveles de adopción, lo que se traduce en una producción de menor calidad que, aun en tales condiciones, compite en un mercado nacional diversificado y poco exigente.

El trabajo se estructura en cuatro secciones: en la primera se aborda la discusión sobre la competitividad; la segunda se refiere al contexto global de la producción ornamental e incluye un acercamiento a la balanza comercial sectorial; la tercera esboza el contexto nacional y la participación de la producción ornamental del Estado de México, y la cuarta se orienta al estudio de caso, en el que se analizan los factores de la producción: tierra, trabajo y capital, así como los sistemas de cultivo y el mercado.

1. Aparato crítico: una discusión necesaria

Desde la década de los ochenta el concepto de competitividad se utilizó como un término económico para calificar la habilidad de las empresas para ganar acceso a los mercados e incrementar sus cuotas comerciales. Esta habilidad es afectada por factores como costos, precios, calidad y diferenciación de productos, entre otros. La competitividad es equivalente a la competencia internacional y también se usa para referirse al desempeño de los sectores económicos y a la propia economía de los países (Bougrine, 2001: 767-768).

Folchi y Verdú (1992: 165-167) distinguen entre ventaja comparativa y ventaja competitiva. La primera es básica y duradera, por depender de factores locales (disponibilidad de recursos naturales y mano de obra barata); estas ventajas son cada día menos determinantes del éxito económico, aunque ofrecen cierto margen inicial para alcanzar una buena posición. La ventaja competitiva, producto de la acción humana y resultante global, se refiere al papel preponderante que han adquirido la tecnología, el conocimiento y la información, mediante la aplicación de avanzados procedimientos de organización, fabricación y comercialización y la permanente adecuación a las tendencias del mercado, ante la aparición de nuevos productos y nuevas preferencias consumistas.

Garza (1994: 51-52 y 59) y Hiernaux (1994: 35), coinciden en que los cambios en la producción y en los mercados se originan en los centros internacionales, pero no se transmiten de forma lineal a todo espacio-tiempo (nacional, regional o local). Es decir, que la articulación global-local en los procesos productivos en general y los agrícolas en particular le dan un componente específico a procesos más amplios y pueden contrarrestar, acelerar o retardar dichos procesos.

Porter (citado por Indacochea, 2001: 706 y 709) menciona en su teoría de la *desventaja selectiva* que los factores básicos se heredan o se crean mediante inversiones modestas y los factores avanzados requieren inversiones cuantiosas y esfuerzos de largo alcance. Hoy en día se afirma que la competitividad se basa en los factores avanzados y especializados, es decir, en superar la carencia de factores básicos mediante la innovación tecnológica (este es el caso de Japón, China y Corea).

Los estudiosos han aportado nociones integradoras y flexibles que pretenden conciliar los intereses de los estados-region y los requerimientos del mercado mundial. Este es el caso de la competitividad territorial (IGAC, 1997: 16-17), la competitividad sistémica (Villarreal y Ramos, 2001b: 772 y 783) y la competitividad ambiental (Jenkins, 2000: 197).

La primera variante de la competitividad se relaciona con el ordenamiento territorial y propone cuatro dimensiones de interpretación:

a) Cultural. Formas de organización y representación de lo social, del modo de producción y de su constitución en lo político;

b) Ambiental. Características del territorio y recursos naturales que contiene;

c) Económica. Formas en las que se organiza la producción en términos espaciales (centros urbanos, infraestructura, producción y distribución de los bienes y servicios, condiciones de la acumulación y el intercambio en los ámbitos local, regional, nacional e internacional);

d) Político-administrativa. Organización institucional generada en el marco de un proceso histórico.

La competitividad sistémica es un paradigma a seguir para participar en la hipercompetencia global. El modelo se basa en la relación empresa-industria-gobierno-país, para atender una producción flexible y personalizada (economías de variedad y producto-servicio-solución integral al cliente). El eje de este tipo de mercadeo integrado son las alianzas estratégicas (competidores, clientes y proveedores). En este contexto, el concepto de ventaja competitiva básica (costo-precio y calidad) ha evolucionado al nuevo concepto de ventaja competitiva sustentable, basado en la capacidad y velocidad de las empresas para aprender a innovar productos y procesos con mayor rapidez que la competencia internacional.

La competitividad ambiental tiene que ver con los efectos de las regulaciones ambientales en la competitividad. Las inversiones en el saneamiento del contexto ecológico aumentan los costos de producción, por tanto es desfavorable para las empresas; sin embargo, estas inversiones son necesarias para aumentar la competitividad de las

empresas que consideran las medidas de protección como parte de su proceso productivo.

Comprender la competitividad de un territorio requiere conocer las estrategias de los diversos agentes locales, teniendo en cuenta que perseguir objetivos económicos se acompaña normalmente de otros objetivos de naturaleza no económica, tales como la sociabilidad, la aprobación, el estatus social y el poder (Del Canto, 2000: 82).

En las interpretaciones anteriores no se encuentra un patrón universal, por lo que se puede afirmar que las perspectivas económica, territorial, ambiental y sistémica consideran factores que afectan diferencialmente la competitividad de cada lugar.

2. El contexto global de la producción ornamental

El cultivo de flores en México ocupa una superficie agrícola inferior a 0.5% (en 1997 se sembraron 13,851 ha), sin embargo, su participación en el valor agrícola nacional ha aumentado, conjuntamente con las hortalizas (Grammont *et al.*, 1999: XII).

Entre los factores que afectan la competitividad internacional de la flor mexicana está el predominio del sistema de cultivo a la intemperie (Vázquez y Mondragón, 1996: 69), así como el escaso desarrollo de tecnología (insumos, liberación de variedades, domesticación de especies).

La calidad diferenciada de la producción florícola define el destino de la misma, de allí que en México sólo se exporte del 10% al 15% de la producción de flor de corte y el resto lo destine al mercado interno.

México participa con el 1% en el mercado mundial de flores, en contraste con Holanda que participa con 70% y Colombia con 9.2%. Más del 90% de la producción nacional se cultiva a cielo abierto en áreas menores de 2 ha, en condiciones precarias de control fitosanitario, tecnología atrasada, genotipos escasos, baja calidad, comercialización, manejo y transporte deficientes (Alcalde, 1994, en Díaz *et al.*, 1998: 348).

En el país, el Estado de México sobresale como uno de los principales productores de flor de corte: cuenta con una superficie sembrada de 4,945 ha (25% de la superficie total dedicada a la floricultura nacional); la delegación regional de Coatepec Harinas, integrada por los municipios de Villa Guerrero, Tenancingo, Zumpahuacán, Malinalco e Ixtapan de la Sal, es la que concentra 4,055 ha dedicadas a producir flor y ornamentales, es decir, 82% del total de la entidad.

El cultivo de flores en México ocupa una superficie agrícola inferior a 0.5% (en 1997 se sembraron 13,851 ha), sin embargo, su participación en el valor agrícola nacional ha ido en aumento, conjuntamente con las hortalizas.

La producción obtenida a cielo abierto se destina en su mayoría al mercado nacional, primordialmente a la ciudad de México; en cuanto a las exportaciones, el Estado de México aporta 80% del total de ornamentales, cuyo destino principal son los Estados Unidos, con ventas estimadas en 40 millones de dólares anuales.

Los argumentos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en favor de la integración comercial de la agricultura mexicana consideraron la competitividad natural de los lugares y la necesidad de ciertos controles en la regulación del uso de los recursos naturales, las condiciones laborales y la carga fiscal de las empresas exportadoras.

Castillo (1997: 8) señala que desde el 1 de enero de 1994 las flores cuentan con una desgravación inmediata, es decir, que se pueden importar y exportar libres de aranceles entre México, Canadá y Estados Unidos. Ello se constituyó en una posibilidad para el incremento de las exportaciones mexicanas al vecino país del norte, mientras que Canadá estableció salvaguardas para la flor recién cortada.

En opinión de los promotores de la exportación, el precio y la calidad de la flor de corte mexicana es muy competitivo (2000 Agro, 2001: 7 y Bancomext, 2001); sin embargo, en el mercado internacional no todos los productores, y menos aún los pequeños, pueden desplegar una serie de esfuerzos para cumplir los requisitos de la exportación. Estos requisitos están explicados en la *Guía de exportación sectorial. Flores y plantas* (Bancomext, 2001).

Con la entrada en vigor del TLCAN en 1994, el ingreso de flores y plantas al mercado estadounidense y canadiense quedó libre de aranceles, con excepción de las rosas de corte, las cuales se desgravaron cinco años después de la firma del tratado.

En el caso de la Unión Europea, a partir del 1 de julio del año 2000 entró en vigor el tratado de libre comercio con México, con lo que se consolidó la oportunidad de exportar flores y plantas a este mercado. Al igual que Canadá, la Unión Europea estableció las condiciones de la desgravación arancelaria; así por ejemplo, la gladiola quedó libre de arancel, los árboles se desgravarán totalmente en julio de 2003, otras plantas hasta el año 2008 y las rosas quedan sujetas a revisión y a cupos.

Cuadro 1. Valor y volumen de las exportaciones mexicanas en flores seleccionadas, 1999-2002.

Especies de flores	1999			2000		2001		2002 (enero-marzo)		
	Valor (US Dls.)	Volumen Kg	Núm. de países	Valor (US Dls.)	Volumen Kg	Valor (US Dls.)	Volumen Kg	Valor (US Dls.)	Volumen Kg	Núm. de países
Clavel	397,486	347,164	8	271,270	253,812	267,809	169,661	217,579	167,882	2
Gladiola	1'861,783	1'231,507	5	1'748,136	1'073,137	1'765,500	746,820	1'277,785	442,984	2
Gypsophila	28,580	19,491	3	7,039	10,486	6,066	7,293	2,574	1,044	1
Ave del paraíso	1'009,909	376,380	13	1'031,235	410,033	950,686	350,968	273,764	96,500	3
Frescas demás	6'010,856	5'450,958	21	5'894,676	6'489,404	4'048,334	4'671,867	1'793,335	1'493,018	3
Total	9'308,614	7'425,500		7'263,814	8'236,872	7'038,395	5'946,609	3'565,037	2' 201,428	

Fuente: Bancomext, 2002.

Cuadro 2. Valor y volumen de las importaciones mexicanas de flores seleccionadas, 1999-2002.

Especies de flores	1999			2000		2001		2002 (enero-marzo)		
	Valor (US Dls.)	Volumen Kg	No. de países	Valor (US Dls.)	Volumen Kg	Valor (US Dls.)	Volumen Kg	Valor (US Dls.)	Volumen Kg	Núm. de países
Flores frescas	1'126,991	196,620	9	1'441,228	199,185	1'917,108	357,644	515,002	72,728	5
Frescos demás	748	52	1	1,288	155	5,769	594	-	-	-
Esquejes con raíz	1'198,437	51,458	10	1'826,186	91,303	1'656,825	131,280	188,979	16,640	6
Total	2'326,176	248,130		3'268,702	290,643	3'579,702	489,518	703,981	89,368	

Fuente: Bancomext, 2002.

Cuadro 3. Saldo de la balanza comercial de flor de corte, 1999-2002.

	1999		2000		2001		2002 (enero-marzo)	
	Valor (U.S. Dls.)	Volumen Kg	Valor (U.S. Dls.)	Volumen Kg	Valor (U.S. Dls.)	Volumen Kg	Valor (U.S. Dls.)	Volumen Kg
Exportaciones	9'308,614	7'425,500	7'263,814	8'236,872	7'038,395	5'946,609	3'565,037	2'201,428
Importaciones	2'326,176	248,130	3'268,702	290,643	3'579,702	489,518	703,981	89,368
Saldo	6'982,438	7'400,670	3'995,112	7'946,229	3'458,693	5'457,091	2'861,056	2'112,060

Fuente: Bancomext, 2002.

Datos del Banco Nacional de Comercio Exterior reflejan una reducida variedad de flores importadas como exportadas; en ambos casos destacan la rosa, clavel, gladiola, gypsophila y ave del paraíso; los esquejes sólo destacan en las importaciones. Para ejemplificar las exportaciones, se eligieron cuatro especies de flores: clavel, gladiola, gypsophila y ave del paraíso, además de flores frescas en general (véase cuadro 1).

Para el año 2000 hay una disminución del valor total, a pesar del incremento en el volumen exportado. La tendencia cambia en forma favorable a partir del año 2001, con una mejoría de los precios en el mercado internacional; las flores más requeridas son la gladiola, ave del paraíso y las frescas variadas, pero se presenta una menor diversificación de países que adquieren el producto.

Los principales consumidores son Canadá y algunos países de Europa y Asia, pero sobresale Estados Unidos, ya que en el periodo analizado captó más de 90% del volumen y del valor total de las exportaciones. Ello muestra la fragilidad del mercado mundial de flor de corte y la existencia de una competitividad coyuntural o momentánea

que tiene que ver con los precios de adquisición del producto.

En las importaciones sólo hay información sobre flores frescas y frescos en general (flores y capullos cortados para ramos o adornos), así como esquejes con raíz (véase cuadro 2).

De 1999 a 2002 se redujo el número de países de los que se importa flor fresca y esquejes; destacan Colombia, Estados Unidos y los Países Bajos. Se observa un incremento del volumen importado, asociado a un aumento en los gastos. No obstante se mantiene una balanza comercial sectorial positiva, pero también denota un incremento gradual de las importaciones, con riesgo de revertir el balance final (véase cuadro 3).

La afirmación anterior es constatada por la Unión de Productores y Comerciantes de Flores del Distrito Federal, al señalar que la floricultura nacional se encuentra en riesgo

[...] por la importación indiscriminada: pese a que México ocupa el cuarto lugar en el mundo en la producción de flores y que la actividad genera 1.5 millones de empleos, los floricultores

Cuadro 4. Precios promedio en el mercado nacional de flor de corte (moneda nacional), 1999-2000. Central de Abastos del Distrito Federal.

Especies de flores	Entidad de origen	Unidad de medida (*)	Precios promedio, agosto 1999 (moneda nacional)	Precios promedio, enero 2000 (moneda nacional)
Alheli	México	Manojo		33.66
Ave del paraíso grande	México	Manojo		29.19
Clavel grande	México	Gruesa	30.40	42.75
Crisantemo de invernadero	México	Docena	20.20	24.15
Gladiola grande	México-Michoacán-Puebla	Gruesa	121.00	199.50
Gladiola mediana	México-Michoacán-Puebla	Gruesa	89.50	160.00
Margarita	México	Ciento	22.40	31.00
Nube	México	Rollo	26.13	15.90
Nardo grande	México	Rollo	51.00	116.00
Polar grande	Morelos	Docena	7.70	7.15
Pompón	México	Docena	7.90	7.15
Rosa de tallo corto	Morelos	Gruesa	23.15	111.50
Rosa de tallo largo	Morelos	Gruesa	49.75	255.00
Rosa de invernadero	México-Morelos	Bronche	29.65	67.50
Rosa criolla de tallo corto	Puebla	Gruesa	47.00	500.00
Rosa criolla de tallo largo	Puebla	Gruesa	109.50	200.00

(*) Manojo = 12 a 15 piezas / Bronche = 25 piezas / Gruesa = 144 piezas / Rollo = sin especificar
Fuente: ASERCA, 2000.

enfrentan problemas que ponen en riesgo la actividad, entre ellos la importación y canales de comercialización restringidos (*Excelsior*, 13-07-2002, p. 17-A).

3. El contexto nacional de la producción ornamental

El cuadro 4 muestra las especies de flores que participan en el circuito comercial de la Central de Abastos de la Ciudad de México y que provienen principalmente de los estados de México, Morelos y Puebla. Es destacable la primacía del Estado de México en cuanto a diversidad de especies comercializadas, en tanto que en el resto de las zonas florícolas prevalece un escaso nivel de especialización productiva, que responde a un mercado nacional de gustos diversos. Bajo tales condiciones, Morelos muestra su relevancia en la producción de rosa de tallo largo y corto; y, por su parte, Puebla, en la producción de rosa criolla de tallo corto y largo.

El precio promedio mensual indica que los productos florícolas mejor cotizados son aquellos en los que se presenta mayor competencia (gladiola grande, gladiola mediana y rosa de invernadero), así como las especies de rosa provenientes de Morelos y Puebla.

Las diferencias entre el mercado foráneo y el mercado interno de flores se perciben a partir de la especialización del primero y la variedad del segundo; no obstante, la mayor diferencia está en el precio (véase cuadro 5).

En los mercados terminales de Chicago, Boston, Seattle, Miami y San Francisco, los precios de las flores más demandadas (clavel, pompón y la rosa) están casi tres veces por debajo de los precios nacionales, esto confirma la fun-

Cuadro 5. Precios promedio (en dólares estadounidenses) de flor de corte, en algunos mercados terminales, 1999-2000.

Alstromeria (Ramillete)				
Agosto 1999	Chicago I 4.00	Boston 5.25	Seattle I 5.88	Seattle II 6.75
Enero 2000	Chicago I 4.38	Boston 5.00	Seattle I 5.74	Seattle II 4.63
Clavel (Tallo)				
Agosto 1999	Chicago I 0.32	Chicago II 0.27	Seattle I 0.29	Miami II 0.11
Enero 2000	Chicago I 0.29	Chicago II 0.25	Seattle I 0.44	Miami II 0.11
Clavel miniatura (Ramillete)				
Agosto 1999	Chicago I 2.75	Chicago II 2.88	San Francisco 2.38	Seattle II 3.82
Enero 2000	Chicago I 3.75	Chicago II 3.75	Miami II 0.74	Seattle II 4.38
Estaticesinuata (Ramillete)				
Agosto 1999	Chicago I 3.13	Miami I 1.00	San Francisco 2.00	
Enero 2000	Chicago I 3.81	Miami I 1.25	San Francisco 3.00	
Gerbera (Tallo)				
Agosto 1999	Chicago I 0.75	San Francisco 0.55	Seattle I 0.89	Seattle II 0.89
Enero 2000	Chicago I 0.85	Chicago II 0.75	Seattle I 1.09	Seattle II 1.09
Gipsophila perfecta (Ramillete)				
Agosto 1999	Chicago I 4.13	San Francisco 3.63	San Francisco 3.50	Seattle II 5.57
Enero 2000	Chicago I 5.25	Miami I 1.75	San Francisco 6.13	Seattle II 7.13
Pompon (Ramillete)				
Agosto 1999	Chicago I 2.63	Chicago II 2.63	Seattle I 3.00	Seattle II 3.00
Enero 2000	Chicago I 2.50	Chicago II 2.50	Seattle I 3.25	Seattle II 2.75
Rosa de té híbrida (Tallo)				
Agosto 1999	Chicago I 0.95	Miami I 0.17	Miami II 0.14	Seattle II 1.03
Enero 2000	Chicago I 0.85	Miami I 0.25	Miami II 0.25	Seattle II 1.15

Nota: Un ramillete equivale a 10 tallos; según la especie de flor, un tallo varía en dimensiones de 50 y hasta 80 cms.
Fuente: ASERCA, 2000.

ción de los precios internacionales como depresores de la producción florícola nacional.

La diferencia de precios en el mercado nacional e internacional revela que las flores, en su condición de producto suntuario, aumenta en ciclos breves los costos de producción e incrementa el precio al consumidor final.

El aumento de los precios en los mercados internos de México estimula necesariamente la importación del producto, resultando afectados aquellos productores y empresas que han consolidado la exportación, mientras que los pequeños productores se enfrentan a la disminución de la demanda interna de sus productos.

El escenario podría ser más favorable si se lograra ampliar el mercado foráneo, con base en la combinación de factores como: incremento de las inversiones y mejoramiento tecnológico, compra de material vegetativo certificado, así como la extensión de la difusión del potencial florícola del país y sus regiones a escala internacional; sin embargo, no todos los productores y menos aún los pequeños pueden asumir dichas posibilidades.

3.1. Dos experiencias florícolas

Para el presente trabajo hemos definido como objeto de estudio a las pequeñas unidades de producción florícola individual. Estas se entienden como entidades sociales y económicas concretas, que producen de acuerdo con un despliegue específico de recursos productivos (tierra, trabajo y capital) y tecnología, bajo una determinada organización de las actividades correspondientes (Rosales, 1988, en Duch, 1998: 29).

En las unidades de producción se concretan los sistemas de manejo y las estrategias productivas de los pequeños y medianos productores, así como de las unidades formales de exportación de flor de corte. Para ejemplificar una incipiente tipología de productores, abordamos dos estudios de caso, que sintetizan el desenvolvimiento de dos zonas florícolas del país.

Lara (1999: 288) muestra que a mediados del siglo XX, en el municipio de Villa Guerrero la producción de flores inició como una actividad campesina de traspatio, en la que los factores básicos jugaron un papel determinante en la localización y desarrollo de la actividad florícola; tal es el caso de las favorables condiciones climáticas e hidrológicas del lugar, así como de la calificación empírica del capital humano.

La conjunción de factores locales y de coyunturas políticas, entre las que destacan la adopción de nuevos cultivos y el interés económico gubernamental y privado, propician que en la década de los ochenta se iniciara un importante proce-

so de organización para la producción de flores y la formalización de empresas, cuyo destino fue la exportación.

Una década después, en los noventa, la coyuntura económica obligó a las empresas exportadoras a reestructurar sus formas de trabajo, con base no en la incorporación de nuevas tecnologías, sino en la reorganización de los trabajadores.

En síntesis, la versión local de las nuevas formas de organización para el trabajo, caracterizadas por la segmentación social de trabajadores marginales, salarial y étnico-racial, tiene que ver con las políticas de deslocalización y de dispersión de las actividades económicas estimuladas por la globalización (Sassen, 1997, en Giménez y Gendrau, 2001: 137).

La otra cara de la moneda está representada por los pequeños productores de flores, como es el caso de la microrregión florícola de Zinacantán, Chiapas (Díaz, 1998: 347-359).

El inicio de la floricultura en dicho municipio data de los años cincuenta, época en que se transitó de una producción mercantil de granos a la producción mercantil de flores, bajo la premisa de obtener mejores ganancias a partir de esta actividad. No obstante que en esa zona la actividad florícola es de muy baja productividad, ésta se constituyó en una alternativa de sobrevivencia, además en una fuente de ingresos y de empleo intra y extra familiar para muchos campesinos pobres.

Las estrategias que practican los campesinos del lugar tienen un objetivo pragmático: tratar de usar con eficiencia los recursos con que cuenta la unidad de producción y aumentar sus ingresos. El fenómeno da lugar a una diferenciación de actividades, que obliga a realizar una división interna del trabajo mediante actividades diferenciadas en la producción de flores o actividades fuera de la unidad de producción.

Los ingresos cubren los gastos indispensables de la familia, así como algunos insumos para el siguiente ciclo agrícola y, escasamente, los gastos mayores de mantenimiento de la instalación. Al parecer, el hecho de no pagar salarios a la fuerza laboral familiar permite reinvertir la ganancia marginal y continuar con la actividad florícola.

4. El estudio de caso

4.1. Camino metodológico

El procedimiento metodológico del presente estudio se sustenta en el análisis de pequeñas unidades de producción (Orozco, 1996). Para tal efecto, se seleccionaron las localidades de Buenavista y San Felipe debido a que se trata de dos localidades pequeñas con una importante orientación florícola, respecto de otras localidades del municipio de Villa Guerrero y porque la tenencia de la tierra es de pequeña propiedad.

Aun cuando el estudio se enfoca a pequeñas unidades de producción, también existen en la zona productores medianos y grandes, representados por empresas como Visaflo, ubicada en San Felipe y El Continental, Fiorem, Flores de Oro y la Lucitania (de origen colombiano), localizadas estas últimas en Buenavista.

El carácter del estudio conllevó a la descripción y cuantificación de las características de la agricultura ornamental en el ámbito local, por lo que el uso de métodos de recogida de datos en campo fue fundamental para obtener información mensurable y así lograr un acercamiento a la realidad (Selltiz *et al.*, 1983: 150 y 152).

Se utilizó un cuestionario estructurado con 36 preguntas: el instrumento permitió indagar sobre las características sociodemográficas de cada entrevistado y su familia, así como las condiciones de la unidad de producción y del mercado. La muestra se definió a partir de la existencia de 180 productores florícolas en ambas localidades y se utilizaron las fórmulas y tablas de confiabilidad y error de Sierra (1995) (véase cuadro 6).

La información de campo recabada en cada unidad de producción se analizó por tipo de familia, tomando en cuenta su tamaño y su estado de madurez (Orozco, 1996 y Orozco *et al.*, 1999).

4.2. Las condiciones locales y su competitividad

Las condiciones locales son las cualidades propias del lugar en el que se realiza la producción e incluye las cualidades físico-naturales y también las condiciones económico-sociales como la disponibilidad de mano de obra, la organización y la tecnología.

San Felipe y Buenavista se ubican a una altitud de 2,120 msnm y de 2,040 msnm, respectivamente. A juicio de varios autores, entre ellos Chávez *et al.* (1988: 28 y 30) y Toovey (1981: 4), el clima y los suelos son factores naturales decisivos en la agricultura ornamental, ya que el clima tiene una influencia determinante para el crecimiento y de-

sarrollo de las plantas, y cuanto mejores sean las condiciones del terreno, de mejor calidad será el producto. Los suelos ligeros y profundos hacen posible el desarrollo de la actividad ornamental. Los suelos más apropiados en la zona son el vertisol y el feozem, aunque éstos presentan susceptibilidad a la erosión y algunos problemas en su manejo, son fértiles y con gran cantidad de materia orgánica.

El clima predominante es templado subhúmedo, con pocas variaciones en la temperatura (15-20 °C), lluvias abundantes (1,000 a 1,200 mm anuales) y sin heladas fuertes; pero existen factores de riesgo, como el granizo, que pueden afectar la calidad de la flor.

Buenavista cuenta con una población de 1,648 habitantes y San Felipe con 267 (INEGI, 1995). En conjunto aportan 4.4% de la población municipal. Ambas se ubican en un área con predominio de mesetas y lomeríos, y se identifican como localidades rurales, con un reciente mejoramiento en los servicios de la vivienda.

En la población de más de quince años, el nivel de alfabetización es de poco más de 70%; sin embargo, los padres consideran más importante incorporar a los hijos al campo que alentarlos a continuar sus estudios.

En el municipio y en las localidades estudiadas, más de 80% de la población ocupada se dedica al sector primario (véase cuadro 7).

Lo anterior revela un esquema ocupacional en favor de las actividades primarias, el cual es distinto al que predomina en la entidad, donde las actividades terciarias y secundarias ganan terreno a las primarias.

Cuadro 6. Cálculo de la muestra.

Localidades	Universo (productores florícolas)	Error máximo	Nivel deseado de confianza	Tamaño de la muestra
Buenavista y San Felipe	180	10%	90%	64

Cuadro 7. Población ocupada por rama de actividad.

Localidades	PEA		Primario (%)		Secundario (%)		Terciario (%)	
	1980	1990	1980	1990	1980	1990	1980	1990
Buenavista	286	515	80.8	87.4	9.8	2.9	9.4	8.9
San Felipe	84	87	88.0	89.7	1.2	6.9	0.8	3.4

Fuente: INEGI, 1980 y 1990.

Cuadro 8. Tipos de familia.

Categoría	Núm. de miembros	Tamaño de la familia	Grado de desarrollo	Características
A. Pareja sin hijos	2	Pequeña	Joven	Formada por dos miembros, sin ninguna descendencia.
B. Pareja con hijos pequeños	3-6	Mediana	Joven	Conformada por el padre, la madre e hijos menores de 12 años.
C. Pareja con hijos que estudian o trabajan y no están casados	6-10	Grande	Madura	Conformada por el padre, la madre e hijos mayores de 12 años.
D. Pareja de ancianos	2	Pequeña	Decadencia	Conformada por dos miembros de edad avanzada, mayores a los 50 años.

Fuente: Orozco *et al.*, 1999.

Cuadro 9. Tamaño de las unidades de producción por tipos de familia.

Familia	¼ de ha	½ ha	1 ha	Mayor a 1 ha	Otros
A		100.0%			
B		44.4%	22.2%	33.3%	
C	16.0%	42.0%	21.0%	11.0%	10.0%
D		100.0%			
Total	16.0%	44.0%	20.0%	10.0%	10.0%

Fuente: Muestra del trabajo de investigación. Mayo de 1999.

Cuadro 10. Ocupación principal por tipo de familias (porcentaje).

Actividad	A	B	C	D
Floricultor	50.0	40.6	57.2	50.0
Trabajo doméstico	50.0	28.2	27.5	50.0
Profesional o estudiante		31.2	15.3	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Muestra del trabajo de investigación. Mayo de 1999.

4.3. Factores de la producción ornamental

a) Familia. Es el componente estructural que define el comportamiento de una unidad productiva (Orozco, 1996). En las comunidades estudiadas a partir de la información recabada en 64 cuestionarios, se identificaron cuatro tipos de familia y cada una de ellas tiene diferentes formas de organización productiva (véase cuadro 8).

La familia C o extendida constituyó 64% de la muestra: se caracteriza por desempeñar la actividad florícola todo el año. La familia B representó 30% y se trata de familias jóvenes que se dedican a la actividad florícola y al comercio.

La composición y estado de madurez de las familias identificadas son aspectos que repercuten directamente en la mayor o menor inclinación de sus integrantes hacia el desempeño de la actividad florícola, no sólo en la propia unidad de producción, sino también en la incorporación al trabajo asalariado en las empresas exportadoras del lugar.

b) Tierra. Es un recurso natural y factor básico para la producción agrícola; por ello adquiere importancia su calidad, disponibilidad y su régimen de propiedad. En la región predomina la propiedad privada en poco más de 70%, seguida de la propiedad comunal, por encima de la ejidal (INEGI, 1994).

De hecho, 93.3% de los floricultores entrevistados son pequeños propietarios y el resto utilizan tierras comunales. El 86.6% de los productores trabajan en terrenos propios y 13.3% trabaja en terrenos rentados.

La propiedad privada es un detonante de la libre empresa, es decir, mediante la propiedad o posesión individual de la tierra cada pequeño productor organiza el proceso económico de la flor, de acuerdo con sus recursos disponibles y posibilidades económicas.

Tratándose de pequeña propiedad, predominan los predios menores a una hectárea; pocos productores poseen hasta 20 ha en superficie continua (véase cuadro 9).

Aunque el tamaño de los predios es un indicador convencional del potencial económico, en este caso, dado que la flor no es un cultivo extensivo, la amplia mayoría de los pequeños productores tienen una superficie minifundista.

Por otra parte, la disponibilidad de agua es un indicador para diferenciar los sistemas de producción florícola. De acuerdo con la información de campo, 50% de los productores utiliza riego completo; 40% usa riego de auxilio o mixto; y 10% cultiva en temporal.

Lo anterior significa que existen diferentes potencialidades productivas, que oscilan entre la posibilidad de contar con los riegos necesarios durante el ciclo productivo y no tenerlo, o solamente disponer del agua como un recurso eventual; en buena medida, la diferencia radica en tener un pozo propio o no.

Los productores que no disponen de agua siembran en algunos casos clavel con una raquítica producción, y a menudo se ven afectados por plagas; por ello prefieren cultivar plantas arbustivas como el dólar, entre otras. Los que cultivan en temporal son familias que están incursionando en la producción de forma muy limitada.

El predominio de los sistemas de riego y mixto (temporal y riego) muestra la demanda de agua y la necesidad económica de proteger la cantidad y calidad del producto.

c) Trabajo. Es el factor primordial de la producción; a partir de éste se definen las formas de trabajo y la organización (véase cuadro 10).

La actividad florícola se identifica localmente como una empresa familiar: los hijos apoyan en los trabajos sin obtener remuneración. 77.2% de los productores no ha practicado otro cultivo antes de la floricultura; en tanto que 22.8% ha cultivado productos tradicionales como el chayote, el maíz, el frijol, la calabaza y las frutas.

90% de los entrevistados reconocen que la floricultura es rentable, por lo que no tienen necesidad de buscar trabajo fuera; además afirman que la mano de obra es insuficiente, por lo que se contrata gente de otros lugares. Es interesante observar que los pequeños productores definen a la floricultura como una actividad familiar, no solamente porque los hijos participan en ella, sino porque es lo que les da sustento.

De 4,271 unidades de producción rural que el INEGI (1994) reporta en Villa Guerrero, 77% son unidades privadas. En cuanto al total de mano de obra (13,910 personas), 76.5% (10,643 personas) trabaja en estas unidades de producción; de este total, 66.2% es mano de obra no remunerada y 33.8%

es remunerada. No obstante que la mano de obra remunerada es inferior en porcentaje, su participación es alta comparada con otras zonas agrícolas de la entidad (véase el cuadro 11).

En el contexto referido y de acuerdo con el trabajo de campo, en las localidades estudiadas predomina la relación entre dueño y trabajadores (93.3%); el resto lo constituyen los productores que se organizan exclusivamente con su familia. Los productores contratan de 3 a 6 personas y el resto son miembros de la familia. Requieren de mayor número de hombres en la preparación del terreno, como en la siembra y en los cuidados de las plantas, mientras que las mujeres se dedican a trabajos delicados, como el corte de la flor y el empaque.

Se puede decir, entonces, que la oferta de trabajo es propiciada no solamente por las pequeñas unidades de producción, sino que se presenta como un efecto de la actividad de las empresas exportadoras como Visaflor, El Continental, Fiorem, Flores de Oro y La Lucitania. Éstas juegan un papel importante en la capacitación de la mano de obra local y en la generación de un mercado de trabajo regional, que es flexible, eventual, con sueldos bajos y con escasas alternativas de trabajo a largo plazo. Las desfavorables condiciones del mercado de trabajo explican por qué en el ámbito municipal y regional se mantienen altas tasas migratorias.

La mayoría de la mano de obra, no mide su remuneración en función de la eficiencia de su trabajo sino en función de lo que se podría llamar el salario de oportunidad, o sea el diferencial entre las oportunidades de ingreso en su región de origen y en las zonas productoras. Este viejo mecanismo sigue siendo la mejor palanca de contención del costo de la fuerza de trabajo (Grammont *et al.*, 1999: 20).

d) Capital. Es una relación social que sintetiza la inversión y diferencia los sistemas de producción agrícola. El gobierno estatal, a través de la Secretaría de Desarrollo Agropecuario participa en el impulso a la floricultura; ello es congruente con las políticas nacionales de cambio tecnológico y el apoyo a la producción agrícola rentable: aun así, la mayoría de los floricultores se quedan al margen de los apoyos.

El 86.7% de los productores entrevistados no reciben apoyo financiero. Los que si reciben se concentran en aquellas familias que se dedican a la floricultura todo el año y a las

Cuadro 11. Distribución porcentual de la mano de obra.

	Mano de obra total	No remunerada		Remunerada	
		Familiares	No familiares	Permanente	Eventual
Municipio de Villa Guerrero	13,910	66.0%	2.0%	10.0%	22.0%
Unidades de producción privadas	10,643	63.0%	3.0%	9.0%	25.0%

Fuente: INEGI, 1994.

Cuadro 12. Mano de obra empleada por tipos de familia.

Familia	Número de personas que laboran				Hombres	Mujeres
	1-3	4-6	7-10	>10	%	%
A	100.0%				50.0%	50.0%
B	44.4%	11.1%	22.2%	22.3%	64.3%	35.7%
C	35.2%	47.0%	6.0%	11.8%	63.0%	37.0%
D	100.0%				50.0%	50.0%
Total	43.0%	32.0%	11.0%	14.0%	64.5%	35.5%

Fuente: Muestra del trabajo de investigación. Mayo de 1999.

Cuadro 13. Sistema de cultivo por tipos de familia.

Familia	Microtúneles	Intemperie	Ambos
A	100.0%		
B	55.5%	33.3%	
C	94.7%	5.3%	11.2%
D	100.0%		
Total	83.3%	13.3%	3.4%

Fuente: Muestra del trabajo de investigación. Mayo de 1999.

que combinan la actividad con la comercialización de la producción.

Muy pocos entrevistados reciben apoyo del Programa de Apoyo Directo a los Productores (PROCAMPO), ya que se encuentra restringido a los ejidatarios. Además, para obtener el apoyo estatal se requiere de una organización grupal, a la que no está acostumbrado el productor individual, limitando la posibilidad de obtener apoyos del gobierno.

En la región destaca la Asociación de Floricultores de Villa Guerrero, que agrupa a los productores y exportadores más importantes. Su función es otorgar créditos alternativos, defender la comercialización y los precios; pero en las localidades estudiadas su impacto es mínimo, ya que los pequeños productores trabajan con sus propios medios.

e) Sistemas de cultivo. Muench (1982) considera al sistema de producción agrícola como un conjunto de entidades de carácter natural y social organizadas por el hombre.

La parcela es el lugar en donde operan los aspectos naturales y sociales y donde se generan las relaciones, mediante el empleo de la técnica agrícola. Así, 83.3% de los productores cultivan flores bajo sistema de invernadero, utilizando microtúneles; 13.3% lo hace a cielo abierto o intemperie, y 3.3% utiliza ambos métodos (véase cuadro 13).

La disponibilidad de agua y el ambiente en los invernaderos favorece que los floricultores practiquen el cultivo todo

Cuadro 14. Principales flores cultivadas por tipos de familia.

Familia	Rosa	Varios	Polar y Mágina	Clavel solo	Rosa y clavel
A	100.0%				
B	22.2%	44.4%	22.2%	11.2%	
C	42.3%	19.2%	19.0%	11.5%	8.0%
D		100.0%			
Total	39.0%	30.5%	14.0%	11.0%	5.5%

Fuente: Muestra del trabajo de investigación. Mayo de 1999.

Cuadro 15. Producción florícola por tipos de familia.

Familia	Producción (gruesas)	%
A	750	4.7%
B	3,000	18.8%
C	11,849	74.5%
D	300	1.8%
Total	15,899	100%

Fuente: Muestra del trabajo de investigación. Mayo de 1999.

el año, ya que proporciona a la planta mayor protección en su desarrollo y garantiza un mayor margen de éxito en la explotación.

Los invernaderos o microtúneles varían en tamaño y en el material utilizado para su construcción y ello depende de la capacidad económica del floricultor.

Dado el gran volumen de residuos plásticos que se desechan, 59% de los floricultores afirma contar con un sitio específico para desecharlos: 36% los envían a la finca, 3% los remite a la Joya, y 20% declara que los recoge un camión especial.

Entre aquellos que no cuentan con estos sitios, 17% quema los plásticos; 7% los recicla; mientras que 17% no especificó la forma en que son tratados sus residuos.

Las formas de tratamiento de los residuos son en su mayoría rústicas, lo que refleja una escasa preocupación por la contaminación del medio natural a través de la basura no biodegradable que, en muchos de los casos, resulta de alto riesgo y peligrosidad para la salud humana, como ocurre con los envases de agroquímicos.

f) Principales cultivos. La rosa cubre 39% de la superficie que se destina a la floricultura; le siguen diferentes tipos de flores, con 30.5%, entre las que destacan: aster, bolita, crisantemo y azucena; otros tipos de crisantemo son la mágina, el polar y la puma, que ocupan 14% de la superficie cultivada; el clavel sólo representa 11.1% y la rosa y el clavel combinados, 5.5% (véase cuadro 14).

También se identificó que el material vegetativo predominante son los esquejes, la planta madre y los injertos. 82% de los entrevistados utilizan los esquejes, ya que resultan ser una forma económica de propagación; la planta

madre y los injertos son usados por 11% y 7% de los entrevistados, respectivamente. Ello confiere a la floricultura local un carácter poco tecnificado, en la que es más importante la propagación de la actividad por medio de los esquejes y los injertos, por encima de la reproducción del material vegetativo y, por supuesto, de la compra del mismo.

Como se mencionó anteriormente, la mayor parte de los floricultores en las comunidades estudiadas sólo cuentan con superficies de 0.5 ha, por lo que, en este caso, compran entre 20 mil a 50 mil esquejes; por su parte, los que tienen terrenos menores a 0.5 ha sólo compran de mil a diez mil.

El costo de cada esqueje enraizado varía según la calidad del material y el tipo de la flor y se pagan desde 10 centavos hasta 2 pesos mexicanos por unidad. En la planta madre, el costo de cada una es de 5 pesos mexicanos o 60 centavos de dólar, mientras que el uso de injertos se identifica por los productores como una forma de propagación doméstica de bajo costo.

El material vegetativo se adquiere en San Mateo Coapexco, en la cabecera municipal de Villa Guerrero y en Santa Ana, municipio de Tenancingo. El 25% de los productores lo adquiere en la localidad, 67% en un centro distribuidor regional o local, 4% en Querétaro y otro 4% en los Estados Unidos. El periodo de adquisición del material varía de seis meses hasta un año o bien cada cinco años, dependiendo del tipo de flor.

g) Producción obtenida. La producción florícola se mide en gruesas (144 tallos o 12 docenas de tallos). El corte de flor se realizan según el periodo vegetativo de cada especie de flor. Por ejemplo, el clavel tiene un periodo vegetativo de 2.5 a 4 años en reproducción sexual y de 120 días en reproducción asexual, por medio de esqueje enraizado o acodo (desde la siembra hasta la primera floración).

El clavel, la gladiola, el crisantemo y la rosa se cortan en capullo con la finalidad de que se conserven por más tiempo en el florero y en los arreglos. La plantación de estas especies de flor permiten dos o tres cortes a la semana y depende de las necesidades del mercado y de la disponibilidad de mano de obra (véase cuadro 15).

Aun cuando el empleo de abonos naturales está muy difundido, también se utilizan en forma importante los fertilizantes químicos, los herbicidas e insecticidas. El uso de estos insumos se realiza de manera poco informada y por lo tanto de manera indiscriminada. Solamente 45.5% de los floricultores reciben asistencia técnica, aunque esto no garantiza la solución de los problemas en el uso inadecuado de agroquímicos.

Debido a los elevados costos de los insumos, la Secretaría de Desarrollo Agropecuario del gobierno estatal ha pro-

movido programas de financiamiento y programas de sanidad vegetal; sin embargo, en opinión de los entrevistados, el apoyo no llega oportunamente.

h) El mercado de la producción. Buttler (1991: 27) señala que la comercialización se rige por la oferta y la demanda y que existen factores que modifican esta relación. En la comercialización de la flor influye su condición de producto perecedero; en ello intervienen factores como la distancia entre las áreas de producción y las de consumo, lo que a su vez modifica los precios. Otros factores que alteran el precio son la competencia con productos plásticos u otras variedades de flores de ornato, así como los cambios en las preferencias y la temporada de venta.

91.2% de la producción local se envía al mercado nacional y 8.8% a los Estados Unidos de Norteamérica. Aunque es evidente la menor participación del mercado internacional, se puede apreciar la articulación de la economía florícola local con la economía foránea a través del intercambio comercial (véase cuadro 16).

66.6% de los productores cuenta con transporte propio, lo que le permite ampliar su radio de acción y comercializar directamente la producción; 23.4% renta el transporte, aspecto que se suma al costo de producción y, por lo tanto, repercute en el precio de la final de la flor.

El traslado de la mercancía a la Central de Abastos de la Ciudad de México se realiza en transporte de diferentes modelos, marcas y capacidades (utilizan camionetas de doble rodada y tráiler); algunos son sofisticados transportes refrigerantes que llevan las flores a diversos destinos nacionales o extranjeros. 60% de los productores vende la producción directamente, 33% lo hace a través de intermediarios, y 7% lo lleva a cabo de manera mixta.

Cuadro 16. Destino de la producción por tipos de familia.

Familia	Central de Abastos, Cd. de México	Tenancingo	Estados Unidos de Norteamérica
A		100.0%	
B	54.5%	36.3%	9.0%
C	52.3%	38.0%	9.5%
D	100.0%		
Total	53.9%	38.2%	8.8%

Fuente: Muestra del trabajo de investigación. Mayo de 1999.

Cuadro 17. Fechas de mayor demanda para la venta de flor de corte.

Fechas	
México	Estados Unidos
Febrero 10 al 18	Febrero 8 al 18
Sin consumo específico	Marzo 12 al 25 y marzo 23 a abril 23
Mayo 7 al 13	Mayo 7 al 13 y 23 al 29
Octubre 31 a noviembre 3	Noviembre 26 al 30
Diciembre 1 al 12 y 25 al 31	Diciembre 1 al 31

Fuente: Muestra del trabajo de investigación. Mayo de 1999.

33.3% de los informantes considera que sus problemas más frecuentes al comercializar la producción son el pago de derecho de piso en el mercado local o regional de Tenancingo, el pago de impuestos al municipio y los gastos por la renta de transporte para trasladar la producción.

El mercado de Tenancingo es el más importante para los productores que no cuentan con los medios para transportar la producción a grandes distancias. Otra forma de comercialización se realiza en el municipio, en coordinación con la Secretaría de Desarrollo Económico, a través de la cual los productos son enviados al Mercado Morelos de la ciudad de Toluca, la Central de Abastos de la ciudad de México, el Mercado de Tenancingo y el Mercado de Villa Guerrero. Su función es proteger a los floricultores asociados y hacer valer sus garantías, principalmente en la ciudad de México.

Cuadro 18. Estructura social de la comercialización de flores.

Agentes	Funciones	Objetivos	Canales de comercialización
Productores	Producen y venden directamente	Mejores ganancias	Productor-Consumidor
Acopiador rural	Compra a pequeños productores, transporta y distribuye	Reventa a clientes cautivos: florerías y negocios establecidos	Productor-Acopiador Rural-Consumidor / Productor-Acopiador Rural-Mayorista-Detallista
Acopiador mayorista	Compra directamente al productor, transporta y distribuye	Compran el producto que les ofrece el mejor mercado; está enterado de las fluctuaciones de los precios	Productor-Acopiador Mayorista-Detallista-Consumidor
Comisionista	Oferta sus servicios para vender la producción	Obtener una comisión	Productor-Comisionista-Mayorista-Detallista-Consumidor
Intermediarios	Oportunistas que compran la flor barata a pequeños productores	Ganar vendiendo a mayoristas y detallistas	Productor-Intermediario-Mayorista-Detallista-Consumidor
Detallistas	Compran la flor a mayoristas de mercados o bodegas	Venden el producto por menudeo al consumidor final, con precios muy altos	
Consumidor	Usuario final del producto	Comprar y consumir	

Fuente: Chávez *et al.*, 1988.

i) Temporada de venta. Las temporadas de venta responden al comportamiento de festividades y tradiciones; los meses de febrero, mayo, noviembre y diciembre son los de mayor dinamismo. Aquellos floricultores que se dedican al mercado extranjero llevan a cabo la comercialización todo el año (véase cuadro 17).

Además de las variaciones en el mercado y la magnitud de los lugares de venta, interviene la diversidad de agentes en el intercambio, dando lugar a la formación de canales de comercialización (cuadro 18). El predominio en las localidades en estudio de los productores que comercializan directamente la producción, en más de 60% refiere un interesante proceso de apropiación del ciclo productivo; sin embargo, el hecho de que 33.3% de los productores trate con intermediarios confirma que éstos siguen siendo agentes de gran importancia para vincular la producción al consumo, pero a la vez su presencia genera distorsiones y aumento en los precios.

Consideraciones finales

Las nuevas reglas del mercado mundial están sustituyendo, como determinantes de la competitividad, la importancia de los factores básicos de la producción (disponibilidad de recursos naturales y mano de obra barata), por los factores avanzados y especializados (tecnología, conocimiento e información).

Por tanto, para el sector agropecuario mexicano ascender al modelo económico basado en el desarrollo de nuevas ventajas competitivas no es un camino fácil, ya que como lo muestra este trabajo sigue predominando el modelo productivo rentista, sustentado en la disponibilidad de recursos locales y territoriales.

La presencia en lo local de dos formas de producir: pequeños productores y empresas exportadoras; una que permanece por la herencia histórica (ventajas comparativas) y la otra como requerimiento de los nuevos tiempos (ventajas competitivas), son dos formas de explicar realidades productivas distintas, pero que en conjunto formulan una noción renovada y flexible de la competitividad local-global en los nuevos tiempos.

Los factores que permiten que los pequeños productores de flor de corte compitan y se mantengan en el mercado son principalmente las condiciones físico-naturales, la

mano de obra barata y la incorporación de tecnología semintensiva.

Las condiciones naturales dotan a la zona en estudio de ventajas particulares respecto de otras zonas geográficas de la región y del país; la existencia de mesetas y llanuras con un buen potencial agrícola, basado en suelos profundos, así como la abundancia de pozos que contienen agua de buena calidad influyen en la distribución y establecimiento de diversas especies de flor.

Por otra parte, la floricultura depende cada vez menos del clima, ya que factores como la lluvia y la temperatura entran a formar parte de las técnicas de cultivo controladas en invernadero, ello se ha convertido en un factor local de competitividad económica.

El sistema de cultivo en invernadero garantiza cierta calidad en la flor de corte: ello mejora las posibilidades de colocación del producto en el mercado nacional e incrementa los ingresos de los productores que logran trascender los requerimientos de un mercado de consumo poco exigente y diversificado.

El sistema de producción en invernadero enfrenta al pequeño productor florícola a una lógica comercial, en la que es básico intensificar el uso de la tierra, el trabajo y el uso de los insumos. Sin embargo, debido a los altos costos que ello implica, la producción florícola en unidades pequeñas es predominantemente semintensiva.

El carácter semintensivo y comercial de la producción florícola local está obligando a los pequeños productores a pensar como empresarios y a fungir como agentes de gestión en el proceso de producción y comercialización de su producto, de ahí que resulte básico la solvencia económica individual y la posesión de transporte propio.

El éxito económico de la producción de flores depende del control de los factores naturales, de la disponibilidad de mano de obra barata o sin costo, de la calidad del producto, así como la época del año en que se oferta y de los precios; en su conjunto, todos estos son factores determinantes de la rentabilidad.

La integración de varias actividades o la capacidad de diversificar la producción modifica la noción de rentabilidad. Anteriormente cada cultivo debía ser rentable, ahora es el conjunto de actividades el que define la rentabilidad media de la empresa. Se puede aceptar una rentabilidad



baja (aun negativa) de un producto, con tal de mantenerse en el mercado a lo largo del año (Grammont, 1999: 21).

La tenencia de la tierra y el reducido tamaño de los predios no representa una limitante para el desarrollo de la floricultura comercial. Inclusive, el tamaño de las parcelas es una característica propia del tipo de cultivo y de la zona geográfica en que ésta se practica.

En el municipio, el sector primario y particularmente la actividad florícola concentra la mayor cantidad de la población ocupada; ello confirma que la agricultura ornamental es un factor de arraigo de la población rural. Sin embargo, las deplorables condiciones de trabajo demuestran que el aparente desarrollo económico regional y local se sustenta todavía en el bajo costo de la mano de obra y en recursos fijos como el suelo y el agua.

Entre los factores adversos que enfrenta la agricultura ornamental local, se encuentra la falta de apoyo crediticio, ya que la mayoría de los productores realizan su actividad por cuenta propia, ello limita las posibilidades de mejorar técnicamente la producción.

En las dos comunidades estudiadas persiste una brecha profunda entre los factores básicos (recursos naturales y mano de obra barata) y los factores avanzados (conocimiento, información y tecnología). En tal sentido, sigue predominando un modelo productivo basado en la disponibilidad de los recursos locales, con un incipiente desarrollo del nuevo modelo productivo que demanda el mercado internacional.

Entre los efectos múltiples derivados del contacto de la producción y el consumo por medio del comercio están la competitividad macroeconómica y microeconómica de la floricultura. En el nivel macro, el cometido de la política agrícola es incentivar la agricultura ornamental como una actividad económica viable; en el nivel micro se apoya oficialmente o de manera autogestionada la búsqueda de mejores alternativas tecnológicas para mejorar las zonas de cultivo existentes.

En el vaivén de los niveles de análisis de lo macro a lo micro, el trabajo empírico de este estudio muestra, por un lado, que la agricultura ornamental es redituable para los pequeños productores familiares que la desarrollan en el ámbito local y, por el otro, que es una actividad sostenida por el consumo del mercado interno.

Además, la dinámica económica y social que genera esta actividad trasciende lo local y establece vínculos con el mercado internacional a través de los pequeños y grandes

El trabajo empírico de este estudio muestra, por un lado, que la agricultura ornamental es redituable para los pequeños productores familiares que la desarrollan en el ámbito local y, por el otro, que es una actividad sostenida por el consumo del mercado interno.

productores que han logrado colocar la producción en el mercado foráneo, lo que significa que, en términos económicos, la actividad no beneficia de igual manera a los productores.

Finalmente, se puede decir que la agricultura ornamental se constituye en una alternativa viable, cuya factibilidad depende de las características del suelo, disponibilidad de agua y de las posibilidades de inversión (potencialidad geográfica y económica), así como de la disponibilidad de la gente para la organización (potencialidad social).

Recomendaciones

- Promover formas viables de crédito, tanto oficial como privado, así como extender la asistencia técnica y capacitar a los floricultores en la construcción de mejor infraestructura, con el objetivo de mejorar la calidad de la producción.
- Promover la cultura de la organización entre los pequeños productores, para la protección de la producción y la comercialización justa de la misma.
- Establecer un centro de acopio para la distribución y venta de la flor, incluye el servicio permanente de información sobre las condiciones de los mercados (nacionales e internacionales): ello permitirá desarrollar en los pequeños productores mayor habilidad para negociar la venta de la producción.
- Mantener comunicación constante con los productores, haciéndolos partícipes de los programas de investigación. Fomentar y fortalecer los programas de investigación y la transferencia de tecnología de una manera consciente y, con ello, prevenir los efectos negativos en el ambiente y en la población.

Las líneas de investigación que se pueden derivar del presente trabajo son cuatro: la primera se refiere a los canales de comercialización y los patrones de consumo de los receptores finales del producto; la segunda tiene que ver con las formas y mecanismos de la incorporación de las tecnologías novedosas para el cultivo de flores; la tercera está encaminada al estudio del impacto de estas tecnologías en el medio natural; y finalmente el análisis de las trayectorias laborales de la mano de obra local y regional.

- ASERCA (2000). *Canasta Agropecuaria*. Revista editada por Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria. Núm. 79. Marzo. México.
- Bancomext
 _____ (2001). *Guía de exportación sectorial*. Flores y Plantas. Banco Nacional de Comercio Exterior. 2ª Ed. México.
- _____ (2002). *Exportaciones e importaciones definitivas*. Banco Nacional de Comercio Exterior. Consulta electrónica 22-08-2002. <http://bancomext.com.mx>
- Bougrine, H. (2001). "Competitividad y comercio exterior", *Comercio Exterior*. Vol. 51, Núm. 9, septiembre. Bancomext. México.
- Buttler, J. (1991). *Geografía económica*. Ed. Limusa. México.
- Del Canto, C. (2000). "Nuevos conceptos y nuevos indicadores de competitividad territorial para las áreas rurales", *Anales de Geografía*. Núm. 20. Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- Castillo, L. M. (1997). "El subsector agrícola en el TLC: Canadá-Estados Unidos-México", *Revista Ideas* Núm. 13, octubre. Universidad Autónoma del Estado de México. México.
- Chávez, M. et al. (1988). *Estudio geográfico de la producción, distribución y comercialización de la flor de corte en la Región VI de Coatepec Harinas*. Tesis de licenciatura, Universidad Autónoma del Estado de México. México.
- Díaz, J. et al. (1998). "La microregión florícola de Zinacantán y las perspectivas del desarrollo rural regional", *Revista de Geografía Agrícola*. Núm. 26. Universidad Autónoma de Chapingo, México.
- Duch, J. (1998). "Tipologías empíricas de productores agrícolas y tipos ideales en el estudio de la agricultura regional", *Revista de Geografía Agrícola*. Núm. 26. Universidad Autónoma de Chapingo, México.
- Folchi, J.J. y A. Verdú (1992). *Evolución del sistema económico: cambios estructurales y nuevas expectativas*. Addison-Wesley Iberoamericana. USA.
- Garza, E. (1994). "estructuración espacial y reconversión industrial", en Bassols, M. (coord.). *Campo y ciudad en una era de transición: problemas, tendencia y desafíos*. Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- Excelsior (2002). "En riesgo la floricultura nacional por la importación indiscriminada", *Excelsior*. Segunda parte sección A: 17 A, sábado 13 de julio.
- Giménez, G. y M. Gendreau (2001). "Efectos de la globalización económica y cultural sobre las comunidades campesinas tradicionales del centro de México", *Revista Mexicana de Sociología*. Núm.4. IIS-Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- Grammont, H. C. et al. (coord.) (1999). *Agricultura de exportación en tiempos de la globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*. IIS-Universidad Nacional Autónoma de México. Ed. Juan Pablos. México.
- Hiernaux, D. (1994). "De frente a la modernización: hacia una nueva geografía de México", en Bassols, M. (coord.). *Campo y ciudad en una era de transición: problemas, tendencia y desafíos*. Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- IGAC (1997). *Desarrollo regional. Entre la competitividad y el ordenamiento territorial*. Instituto Agustín Codazzi. Colombia.
- Indacochea, A. (2001). "La promoción-país y el desarrollo de ventajas competitivas", *Comercio Exterior*. Vol. 51, Núm. 8, agosto. Bancomext, México.
- INEGI
 _____ (1980-1990). *Censo General de Población y Vivienda*. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. México.
- _____ (1994). *VII Censo Agrícola-Ganadero. Resultados definitivos*. Vol. 3. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. México.
- _____ (1995). *Conteo de Población y Vivienda, Estado de México*. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. México.
- Jenkins, R. (2000). "Regulación ambiental y competitividad internacional en algunos países europeos", *Comercio Exterior*. Vol. 50, Núm. 3, marzo. Bancomext. México.
- Lara, S. M. (1999). "Flexibilidad productiva y trayectorias laborales: la floricultura de exportación en México", en Grammont, H. et al. (coord.). *Agricultura de exportación en tiempos de la globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*. IIS-Universidad Nacional Autónoma de México-Ed. Juan Pablos, México.
- Orozco, E. (1996). "Enfoque metodológico para el estudio de las formas de organización productiva de las Unidades Ejidales en el Estado de México", *Memoria del Segundo Coloquio Regional de Investigación*. Universidad Autónoma del Estado de México, México.
- Orozco, E.; G. Sanabría y O. Colín (1999). "Análisis socioeconómico y territorial de los ejidos y su relación con la actividad agrícola: distrito de desarrollo rural 1 Toluca. (Una aproximación de lo regional a lo local)", *Cuadernos de investigación*. Núm. 9. Universidad Autónoma del Estado de México, México.
- Selltiz, C. et al. (1983). "Métodos de Investigación en las relaciones sociales", en Abruch L., M. (comp.). *Metodología de las Ciencias Sociales*. Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- Sierra B., R. (1995). *Técnicas de investigación Social*. 10ª ed. Ed. Paraninfo. Madrid.
- Toovey W., F. (1981). *Invernaderos comerciales*. Ed. Acribia. España.
- Vázquez, L. M. y T. Mondragón (1996). *Crónicas de la evolución de la floricultura en México*. Universidad Autónoma del Estado de México. México.
- Villarreal, R. y R. Ramos
 _____ (2001a). "Gran capacidad de la floricultura mexicana desaprovechada", *Revista 2000 Agro*. Año 3, Núm. 10. México.
- _____ (2001b). "La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica", *Comercio Exterior*. Año 3, Núm. 9. México.