

**INTELIGENCIA COMPETITIVA Y VIGILANCIA TECNOLÓGICA A PARTIR DE LA
VENTAJA COMPARATIVA DE LAS MIPYMES DEL SECTOR AGRÍCOLA REGIÓN
SUMAPAZ: Subsector Floricultor- viveristas**

DIEGO LUDWING CRUZ TOVAR

Estudiante de contaduría pública

Auxiliar de investigación

dludwingcruz@mail.unicundi.edu.co

DANIEL IVAN ALVIRA VENEGAS

Estudiante de contaduría pública

Auxiliar de investigación

daivalve95@hotmail.com

Asesor(a)

OLGA LILIANA GUTIERREZ

Líder de Investigación

RESUMEN

Durante los últimos años, según investigaciones Colombia ha generado un crecimiento considerable en la exportación de flores entre los años 2015 y 2016 arrojando resultados bastante altos en los ingresos, utilidades, activos y patrimonio de 194 empresas, de las cuales algunas presentan información financiera bajo norma local y otras con NIIF. Está visto que la mayor demanda en importaciones de flores en el mundo lo lidera Estados Unidos, seguido de otros países como Alemania y Reino Unido. Sin embargo, dicho comportamiento macro corresponde solo a las empresas que han logrado posicionarse en el mercado con procesos de cadena de valor, como factor clave en la Competitividad. Para el caso de la región del Sumapaz, pese a que cuenta con la mayor participación de viveros, no ha logrado posicionar su capacidad, teniendo en cuenta los beneficios como flora y fauna además de los pisos térmicos con los que cuenta. A través de la Vigilancia Tecnológica, la Ventaja Comparativa e Inteligencia Competitiva, se han determinado factores como la carencia de apoyo gubernamental, el déficit de tierra propia, la dificultad de acceso al agua para cultivos y el significativo índice de endeudamiento, estos son algunos componentes que con mayor preocupación, afectan la intención que poseen los productores viveristas para trabajar en acciones que les ayude a fortalecer sus procesos productivos y sociales, hacia la sostenibilidad financiera y acercamiento a la competitividad. Por ende, dicho estudio pretende identificar tratamientos que las pymes puedan aplicar a sus procesos de entendimiento y producción de información.

INTRODUCCIÓN

Teniendo en cuenta los antecedentes en el sector floricultor, durante la última década, Colombia ha generado un importante crecimiento en la exportación de flores llegando en 2015 con un incremento bastante alto en los ingresos, utilidades, activos y patrimonio de 194 empresas, de las cuales 134, aún presentan información financiera bajo norma local y 60 reportaron con NIIF (VILLAMIZAR, 2016)

La importancia que ha tenido Colombia en el contexto internacional como productor de flores, ha sido reconocido en el mercado, que ubicó a Colombia detrás de Holanda, como el segundo exportador, con una participación del 17%, seguido de Ecuador con un 11%; consolidando un nivel de producción entre estos tres países del 68% del total mundial (Ibídem, 1).

Sin embargo, este comportamiento macro corresponde a las mayores empresas que han logrado posicionarse en el mercado con procesos encadenados al concepto de valor, como factor clave en la Competitividad.

Por otra parte, el sector agrícola Colombiano siempre ha padecido innumerables problemas, con características similares en las regiones y ello no es indiferente para la región del Sumapaz y específicamente en el subsector viverista, quienes a pesar de pertenecer a uno de los gremios de la producción con un alto índice de exportación, su condición de microempresarios, no alcanzan a disfrutar de altas rentabilidades en la venta de sus productos, ya que su capacidad patrimonial es muy baja para apalancar sus propios activos, en este caso sus activos biológicos e inventarios; con el antecedente que la mayor parte de sus predios no son de su propiedad. Además de los elevados costos por insumos.

Sin embargo, muchos de sus procesos operativos y administrativos, no son eficientemente gestionados dentro de los cuales se cuentan sus recursos controlados; ello refiere al tratamiento técnico, contable y financiero; cuando al analizar las prácticas agrícolas de sostenibilidad, éstas no son tenidas en cuenta para la eficiencia en la administración de sus activos y prevención en el deterioro temprano de los mismos.

Para la observación de lo anterior se tuvo en cuenta la metodología definida en la encuesta agrícola en Inteligencia competitiva y Vigilancia tecnológica que se evaluará en campo y a la estructura financiera de la muestra, que abordará un estudio paralelo entre pymes vs organizaciones productivas desde el sector solidario.

Las conclusiones generadas, darán una visión en la capacidad mínima que tienen los productores agrícolas de la región del Sumapaz, para adaptar información y estrategias en la gestión de sus procesos en concordancia con los condicionantes de competitividad en el producto, el servicio y la sostenibilidad de la empresa, para lo cual se aportará un mapeo del riesgo empresarial, desde la Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva.

MATERIAL Y MÉTODOS

¿Gestionan las pymes subsector viverista de la región del Sumapaz, la información tecnológica, inherente a su objeto social y la adaptan a los procesos de producción y administrativa como factor esencial dentro de la Competitividad y la sostenibilidad financiera?

El estudio aplicó a una investigación con corte descriptivo y para su procesamiento desarrolla un acercamiento al análisis mixto; por un lado, cuantificando resultados y por otro, analizando el impacto de las mismas.

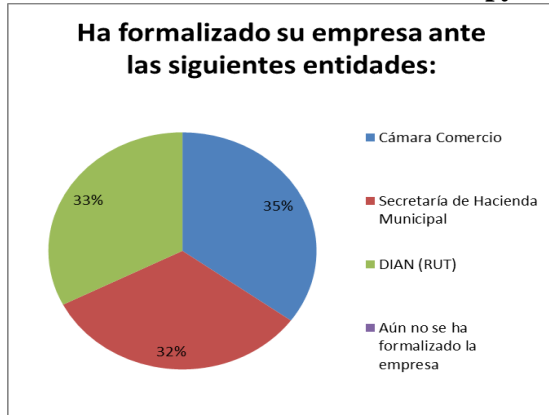
El instrumento a aplicar en la encuesta diseñada por el grupo de investigación, con utilidad estándar, tipo multivariable y de selección múltiple y cerrada, denominada encuesta regional agrícola y pretende determinar el estado de las siguientes variables: caracterización social y legal de la empresa, estrategias de comercialización, caracterización y tratamiento de los activos biológicos, adquisición y desarrollo de tecnología, origen y destinación del ingreso y estructura financiera de la inversión, destinación de los excedentes, caracterización de los procesos agroindustriales, expectativas hacia la competitividad.

Población: Está definido en las pymes del sector agrícola viverista de la Región del Sumapaz, establecidas en la provincia y activas de acuerdo con su registro mercantil a 2016. La muestra se define para una población finita, aplicada con un nivel de confianza del 95% y un margen de error máximo del 5%.

Muestra: intencional de 30 micro empresarios subsector viveristas.

RESULTADOS

Grafica 1: Formalización de las Mipymes



Autor: Elaboración Propia

De las 14 mipymes encuestadas o entrevistados notamos que en su mayoría se encuentran legalmente constituidos, por lo tanto tienen conocimiento de la legalidad que se establece en el país para poder realizar actividades de ámbito comercial.

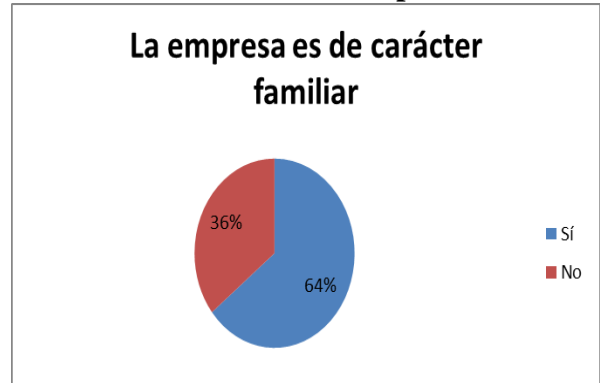
Grafica 2 Tipo de Propietario



Autor: Elaboración Propia

Todos los viveristas son personas naturales

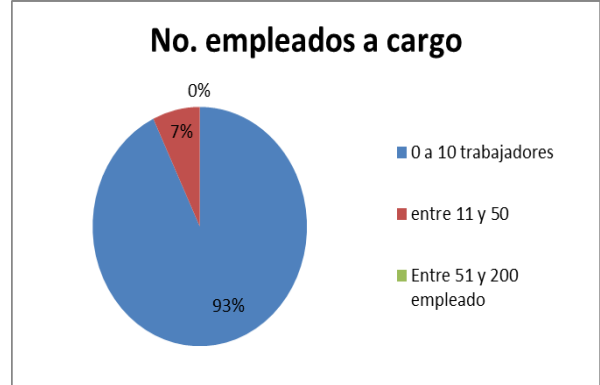
Grafica 3 Carácter de la Empresa



Autor: Elaboración Propia

El 64% de las mipymes viveristas constituyen o formalizan la empresa específicamente de carácter familiar, para evitar altos egresos en nómina, pero dicho dinero lo utilizan para cubrir los gastos domésticos y demás servicios.

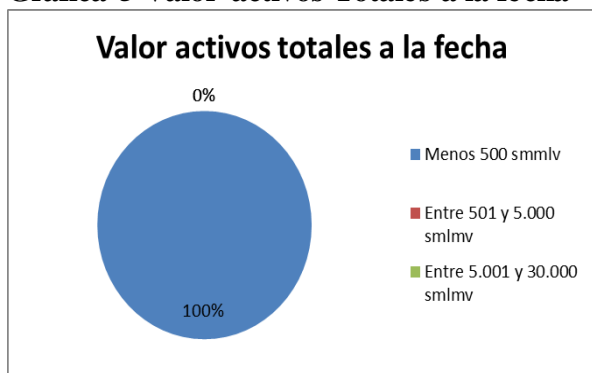
Grafica 4 Número de empleados a cargo



Autor: Elaboración Propia

La mayoría de los microempresarios viveristas cuentan solo con 3 o 4 empleados para la labor diaria de cada uno de las diferentes plantaciones.

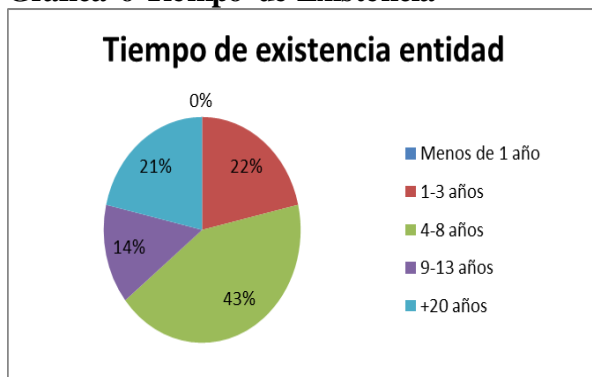
Grafica 5 Valor activos Totales a la fecha



Autor: Elaboración Propia

El valor máximo de todos los activos a la fecha de los viveristas es de \$50'000.000 M/Cte. Y el mínimo es de \$2'000.000 lo cual significa que no representa una utilidad considerable para cubrir los gastos mensuales y una reinversión favorable

Grafica 6 Tiempo de Existencia



Autor: Elaboración Propia

Existen pymes del sector agrícola subsector viveristas que llevan bastante tiempo funcionando entre 5 y 9 años, lo cual indica que están bastante acreditados y tienen la posibilidad de seguir creciendo productivamente ante sus clientes fijos y futuros, pero así mismo le quita la oportunidad a otros de crecer económicamente.

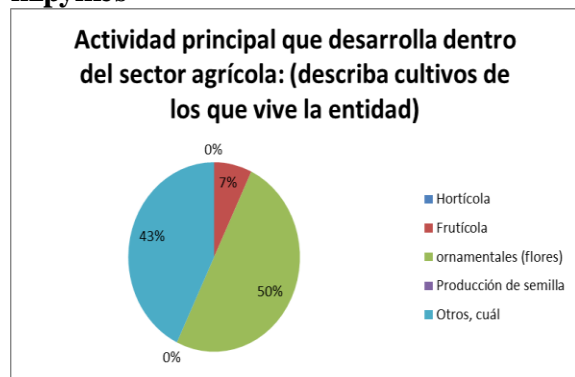
Grafica 7 Objetivo de la creación de empresa



Autor: Elaboración Propia

La gran mayoría de viveristas crearon microempresa para subsistencia familiar, nos da entender que es un oficio o labor que se desarrolla por necesidad más no por sostenibilidad financiera ni crecimiento y desarrollo de la región del Sumapaz.

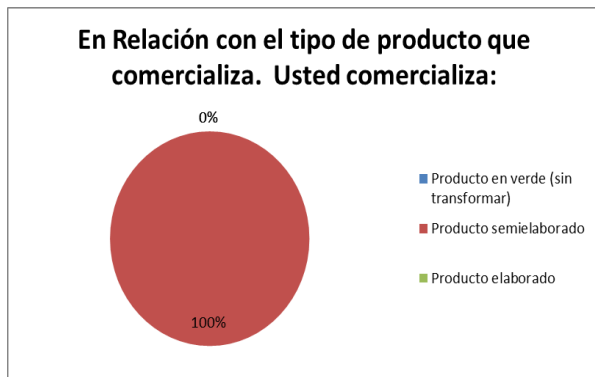
Grafica 8 Actividad Principal de las mipymes



Autor: Elaboración Propia

La actividad principal que más desarrollan los viveristas son las plantas ornamentales (flores) seguido de las veraneras a razón del clima, además, por ser provincia es mejor vista las plantas de flores por la misma floricultura que hay en el país.

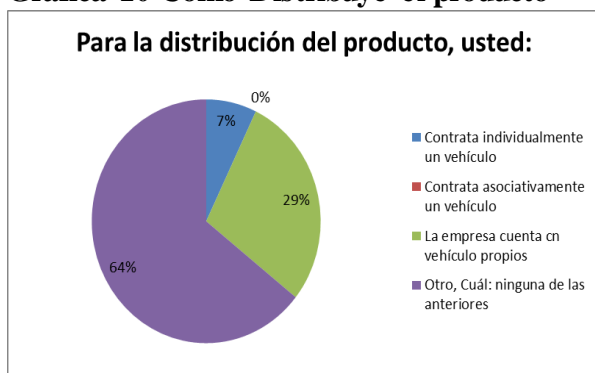
Grafica 9 Tipo de Producto que comercializan



Autor: Elaboración Propia

De la muestra que tomamos de 14 viveros, el 100% tienen productos semielaborados, es decir, tienen un proceso de transformación desde la semilla hasta la plantación de esta.

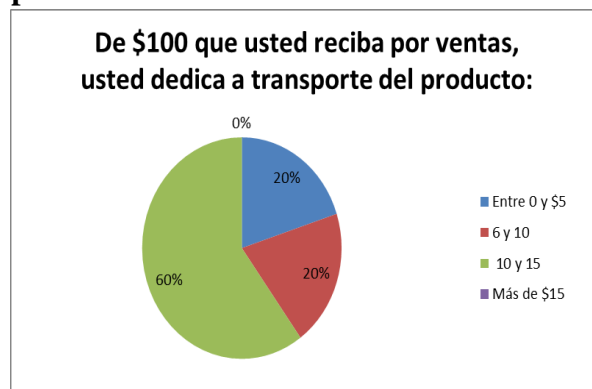
Grafica 10 Como Distribuye el producto



Autor: Elaboración Propia

Tan solo el 29% (4) de la muestra de 14 pymes del sector agrícola subsector viveros, tienen vehículo propio para la distribución del producto, 7% (1) contratan un vehículo y el 64% (9) restante no poseen vehículo alguno.

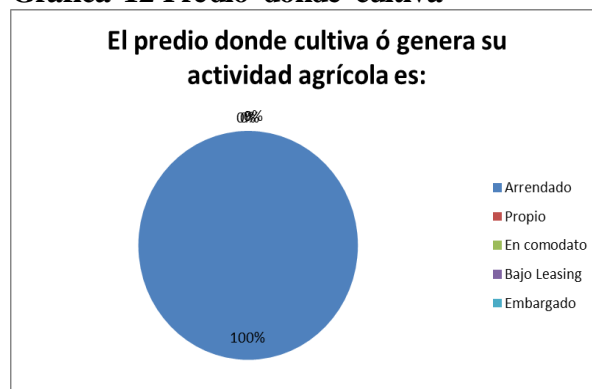
Grafica 11 Gasto de transporte del producto



Autor: Elaboración Propia

Entre \$10 y \$15 recibidos por ventas dedican en mayor tamaño los viveristas al transporte del producto, mientras los demás tienen posibilidades de minimizar el costo porque tienen vínculos con otros viveros que facilitan el transporte.

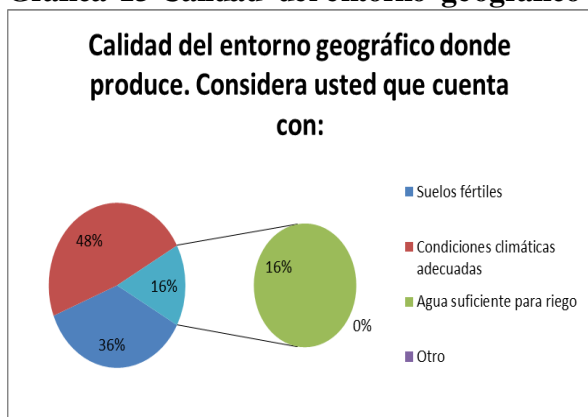
Grafica 12 Predio donde cultiva



Autor: Elaboración Propia

Todos los viveristas tienen el predio donde generan su actividad agrícola en arriendo, este es otro factor que demuestra que los microempresarios de este sector poseen sus negocios a manera de subsistencia más no de emprendimiento o crecimiento y desarrollo, para poder lograr ser competitivos.

Grafica 13 Calidad del entorno geográfico



Autor: Elaboración Propia

La mayoría de los productores viveristas consideran que las condiciones climáticas son favorables para el tipo de plantación que realizan, de unos cuantos de la misma cifra consideran también que los suelos son fértiles, y en una mínima escala tomada de la misma cantidad de viveristas entrevistados el 16% están a gusto en que hay agua suficiente para el riego de sus plantas. (Actualmente).

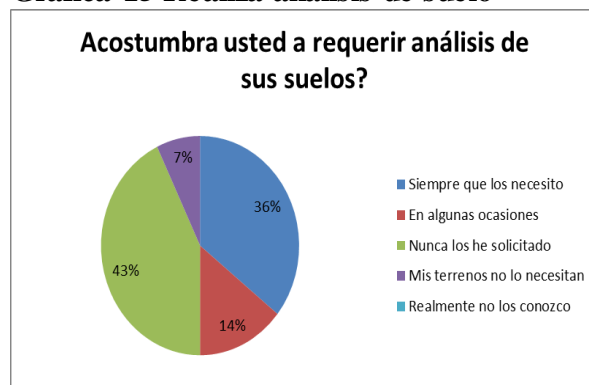
Grafica 14 Siembra del cultivo



Autor: Elaboración Propia

El 86% de los productores viveristas ha sembrado siempre el mismo tipo de plantación mientras que el 14% ha variado su plantación por periodos, teniendo cuenta la situación actual de la inspección Chinauta – Fusagasugá en cuanto al clima y la suficiencia del agua.

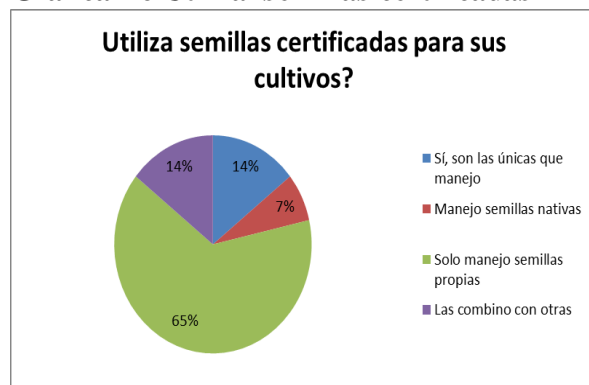
Grafica 15 Realiza análisis de suelo



Autor: Elaboración Propia

La mayor parte de la muestra tomada de viveristas en Chinauta nunca ha solicitado el análisis de sus suelos mientras que algunos de la misma muestra en un porcentaje más bajo solo accede a este análisis cuando los necesita con prioridad. Esto significa que finalmente para este tipo de microempresarios viveristas no requieren con afán un análisis de suelos puesto que la mayoría de sus plantas son en bolsa.

Grafica 16 Utiliza semillas certificadas



Autor: Elaboración Propia

La mayor parte de los productores viveristas manejan semillas propias, ya que incluso generan un inventario de semillas de la misma planta que producen y en ocasiones las combinan para crear injertos. Son muy pocas las pymes que manejan semillas certificadas.

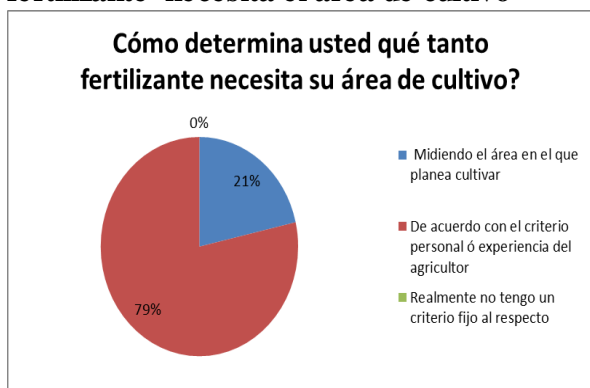
Grafica 17 Utiliza agroquímicos



Autor: Elaboración Propia

Los viveristas solo utilizan el agroquímico en el proceso de siembra hasta la recolección, significa que hay que buscar la forma de tecnificar y analizar un poco más sobre la calidad del producto al momento de ser enviada a otras plazas. En caso contrario solo se vende la plantación al cliente directo.

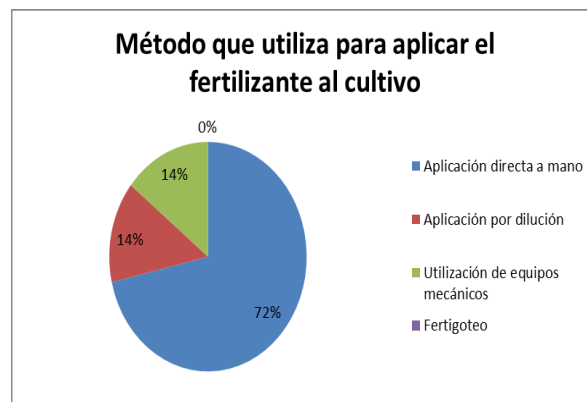
Grafica 18 Como determina que tanto fertilizante necesita el área de cultivo



Autor: Elaboración Propia

Está visto que el agricultor o viverista se basa más en la experiencia o bajo un criterio personal, es decir, que los productores viveristas adquieren el tecnicismo a través del trabajo empírico.

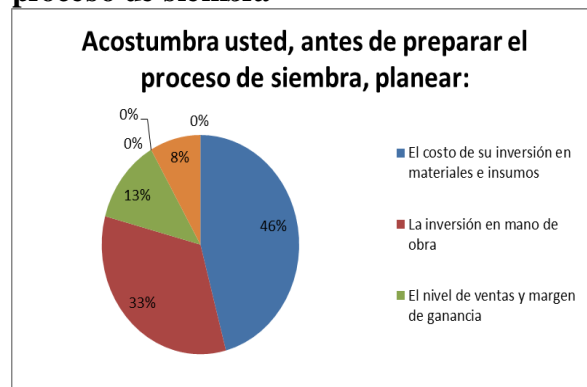
Grafica 19 Método para aplicar el fertilizante



Autor: Elaboración Propia

Dado que el método para aplicar el fertilizante a la plantación, la mayoría lo hace manualmente, hay que tener en cuenta la efectividad y eficiencia de dicha labor y además el cuidado que debe tener el viverista al tener contacto con este producto.

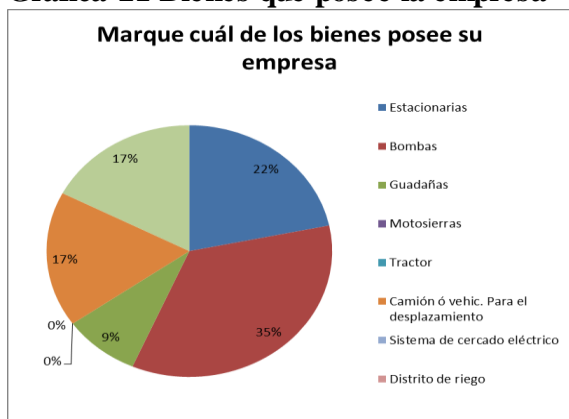
Grafica 20 Acostumbra planear antes del proceso de siembra



Autor: Elaboración Propia

El 46% (11) de los viveristas para el proceso de siembra, prepara o planea antes el costo de su inversión en materiales e insumos el 33% (8) planea la inversión en mano de obra, o planean ambas partes siempre y cuando sea necesario y un 8% que equivale a 2 de 14 no acostumbra a planear.

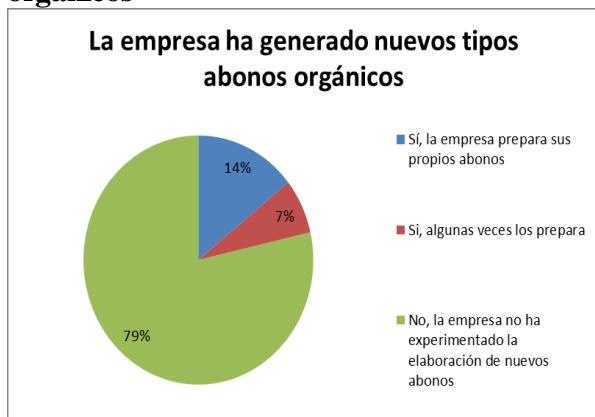
Grafica 21 Bienes que posee la empresa



Autor: Elaboración Propia

De las 14 pymes que tenemos como muestra, la mayoría posee Bombas de agua, Estacionarias y fumigadoras, uno que otro posee vehículo para el desplazamiento. Encontramos entonces que requieren de una asistencia técnica, implementación de nuevas herramientas e infraestructura para mejorar la eficiencia en la producción y brindar mayor calidad a sus clientes.

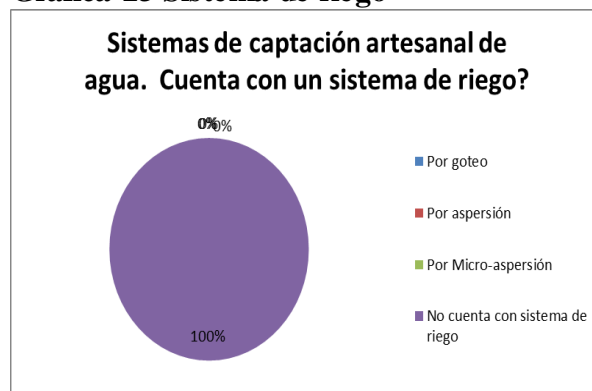
Grafica 22 Genera nuevos tipos de abono orgánicos



Autor: Elaboración Propia

Realmente por brindar mayor rendimiento en la producción evitan generar nuevos tipos de abonos, ya que siempre buscan vender a corto plazo independientemente de la calidad con que se entregue este.

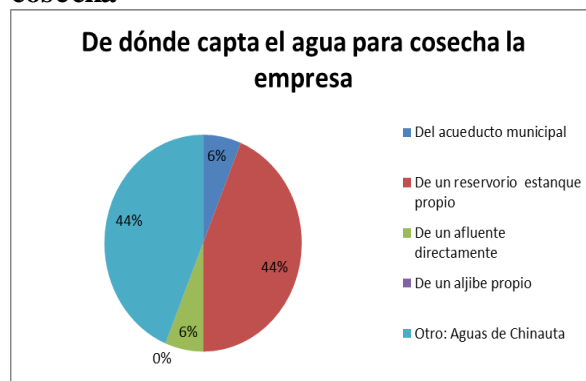
Grafica 23 Sistema de riego



Autor: Elaboración Propia

No cuentan con ningún sistema de riego, la mayoría lo hace por manguera o motobomba según las circunstancias en las que se encuentre el entorno climático, por ende, existe riesgo de incumplimiento con encargos amplios de un tipo de planta que tal vez requiera mayor riego de agua por resequedad.

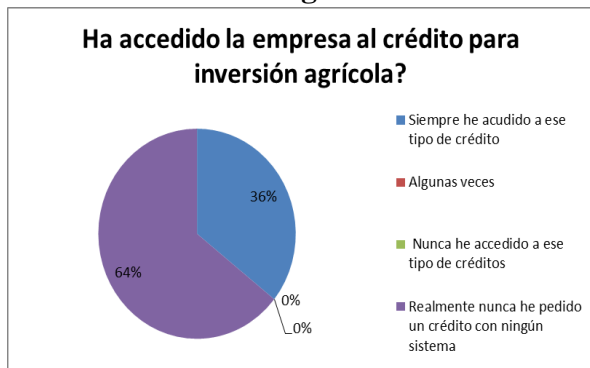
Grafica 24 De donde capta el agua para la cosecha



Autor: Elaboración Propia

La mayoría de los productores viveristas tienen dos sistemas de abastecimiento o captación de agua, como se muestra en el gráfico, obtienen el agua de la empresa Aguas de Chinauta y a su vez poseen reservorios estanque propio.

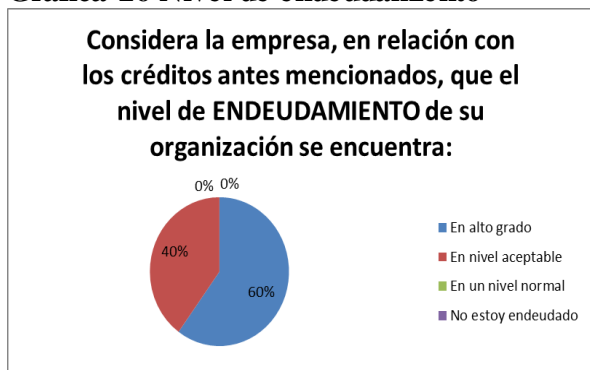
Grafica 25 Ha accedido la empresa al crédito de inversión agrícola



Autor: Elaboración Propia

De los 14 encuestados de la muestra el 64% nunca ha pedido un crédito con ningún sistema y el 36% ha acudido siempre a un crédito. Para quienes nunca lo ha solicitado se debe a que tienen dineros en unión con la familia o de alguna herencia, y quienes lo han solicitado lo ven como una oportunidad de obtener capital semilla para crear empresa.

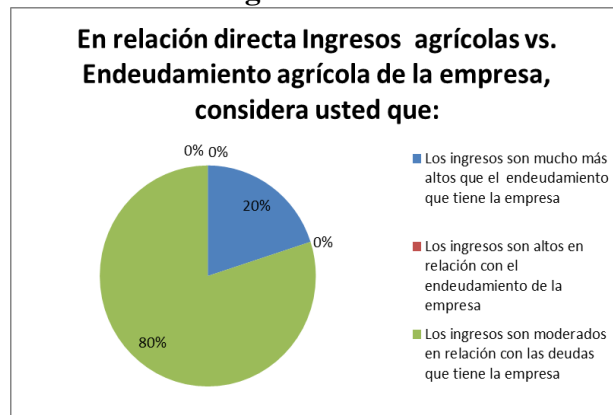
Grafica 26 Nivel de endeudamiento



Autor: Elaboración Propia

Para el 36% anteriormente mencionado, que solicitaron un crédito el 60% tienen un nivel de endeudamiento de su organización en alto grado y los restantes un 40% en un nivel aceptable. Hay que estudiar este caso ya que son viveristas que apenas subsisten del negocio pero no obtienen utilidades representativas, por lo cual al final terminan la microempresa y desertan del territorio.

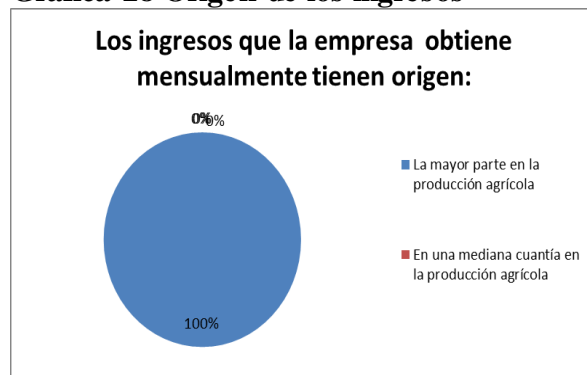
Grafica 27 Ingresos respecto al endeudamiento agrícola



Autor: Elaboración Propia

La mayoría de los microempresarios del sector viveros, consideran que los ingresos son moderados con las deudas que tiene la empresa, como mencionaba anteriormente, apenas trabajan y venden para subsistir, lo cual no permite a la región del Sumapaz, especialmente el sector de Chinauta crecer económicamente y generar una sostenibilidad financiera incremental.

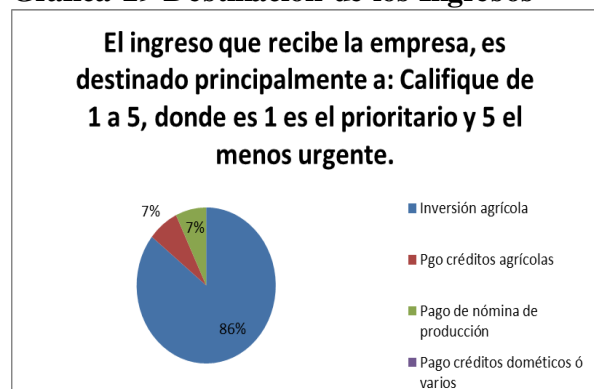
Grafica 28 Origen de los ingresos



Autor: Elaboración Propia

Efectivamente los ingresos de los viveristas se obtienen mensualmente en la producción agrícola únicamente, su actividad económica se basa en la plantación de diversas plantas, como veraneras, ornamentales, pinos entre otros.

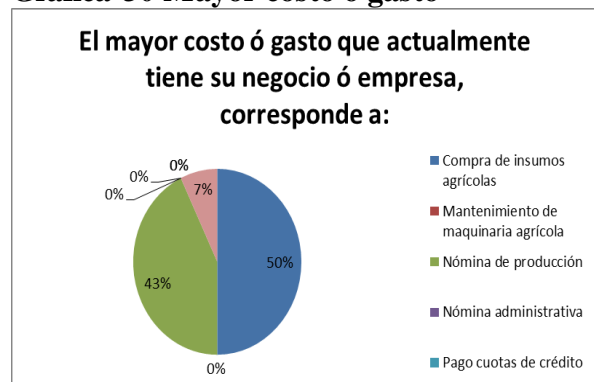
Grafica 29 Destinación de los Ingresos



Autor: Elaboración Propia

Los productores viveristas que no solicitaron créditos utilizan los ingresos recibidos para la inversión agrícola como principal y secundariamente en el pago de nómina y en última instancia para quienes solicitaron créditos principalmente destinan dichos ingresos a cancelación de las cuotas y luego inversión agrícola.

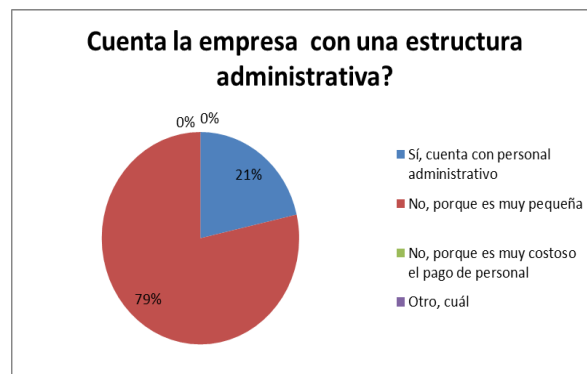
Grafica 30 Mayor costo o gasto



Autor: Elaboración Propia

La compra de insumos agrícolas es la prioridad por los viveristas como costo necesario, y en segundo caso, el gasto es el pago de nómina de producción para mantener una estabilidad en cuanto al rendimiento o eficiencia en la plantación.

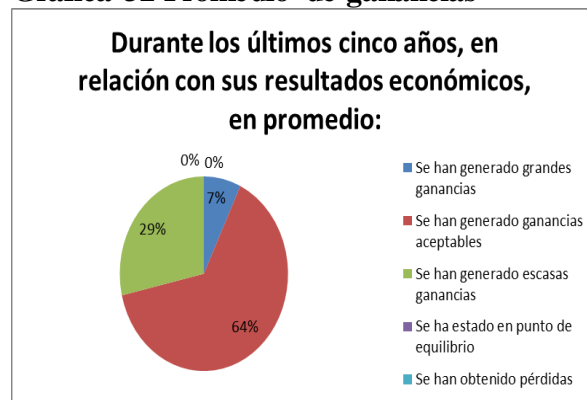
Grafica 31 Cuenta con estructura administrativa



Autor: Elaboración Propia

Desafortunadamente la mayoría de las microempresas no cuentan con una estructura administrativa debido a que son muy pequeñas, mientras que en los casos que si cuentan con estructura administrativa, estas pymes están asociadas con Asociación de Viveristas (ASOVIS), lo cual es una exigencia que se establece dentro de las políticas que ellos manejan.

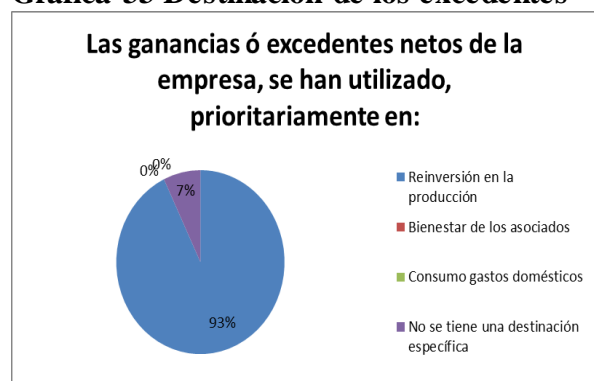
Grafica 32 Promedio de ganancias



Autor: Elaboración Propia

Existe una relatividad en cuanto a los resultados económicos obtenidos en promedio, puesto que la mayoría de viveristas microempresarios han generado ganancias aceptables y ganancias escasas, dicho caso se da porque hay una inestabilidad entre las reformas tributarias, el clima y la competencia.

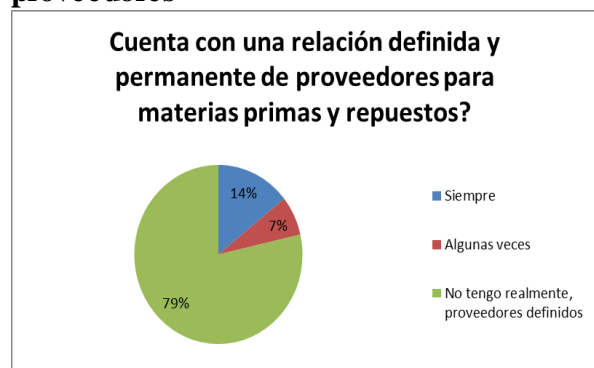
Grafica 33 Destinación de los excedentes



Autor: Elaboración Propia

El 93% de la muestra de viveristas que se tomó, utilizan los excedentes netos prioritariamente en la reinversión en la producción, para poder generar continuamente un inventario fresco y listo para ser vendido o transportado.

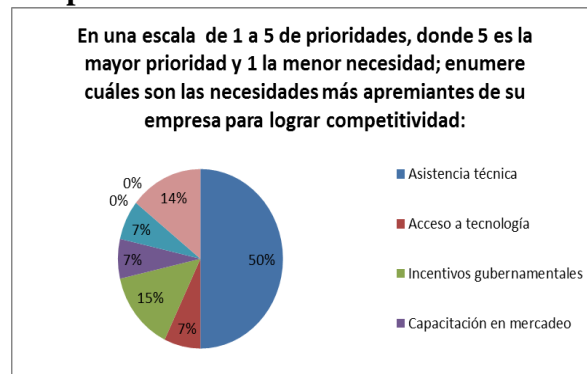
Grafica 34 Relación definida con los proveedores



Autor: Elaboración Propia

Los viveristas están en constante cambio de proveedores para la compra de insumos lo cual puede generar una inestabilidad en la producción, debido al cambio continuo de insumos agrícolas, en cuanto a calidad, economía y efectividad del producto determinado.

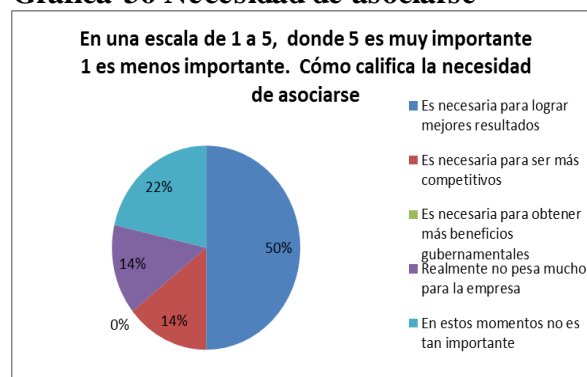
Grafica 35 Necesidades para lograr competitividad



Autor: Elaboración Propia

Entre los beneficios que más se solicitaron por parte de los microempresarios viveristas fue la asistencia técnica, seguido de incentivos gubernamentales y terrenos propios para poder obtener utilidades netas, minimizar gastos innecesarios y aumentar su producción al máximo.

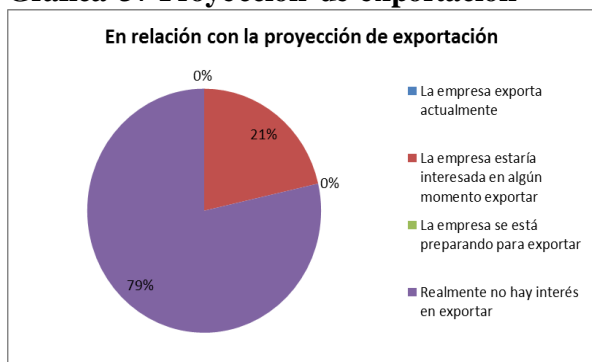
Grafica 36 Necesidad de asociarse



Autor: Elaboración Propia

El 50% de la muestra que tomamos de los viveristas, consideran que la asociatividad es necesaria para lograr mejores resultados. En cuanto al 22% se refiere, consideran que en estos momentos no es tan importante, debido a que no tienen mucho conocimiento al respecto y sienten temor de que esta asociatividad les quite prestigio y acreditación por la competencia.

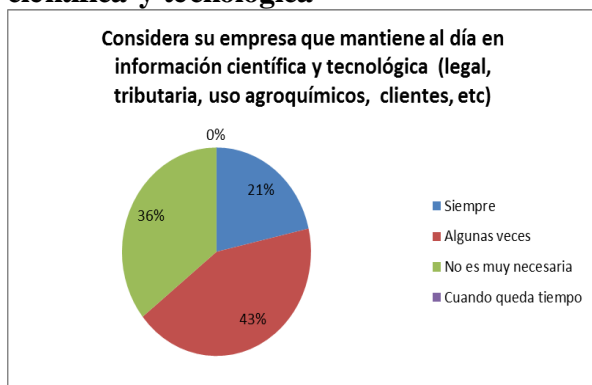
Grafica 37 Proyección de exportación



Autor: Elaboración Propia

Con base en la estadística anterior, es notable que ante las circunstancias y las amplias necesidades que requieren con urgencia los productores viveristas, conlleven a este resultado de no tener interés alguno en exportar, mientras que el restante estarían interesados en algún momento exportar sus productos, pero aún más interesante prefieren importar plantas ornamentales para atraer nuevos clientes.

Grafica 38 Mantiene al día la información científica y tecnológica

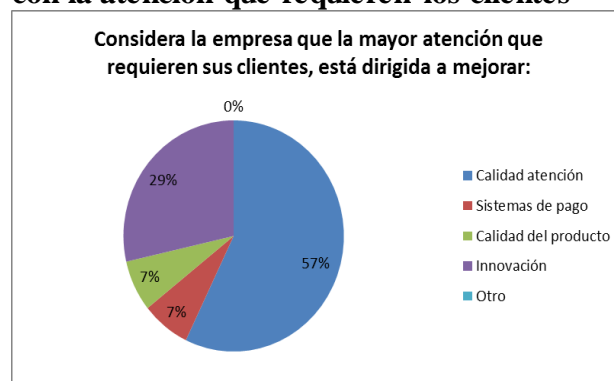


Autor: Elaboración Propia

Desde la perspectiva de cada microempresario viverista consideran que la mayor atención que requieren sus clientes, está dirigida a mejorar la calidad en atención, seguido de la innovación y por

Ante dicho resultado es notable que los microempresarios viveristas no siempre tiendan a innovar, ya que es de dudosa factibilidad la actualización en información científica y tecnológica, legal y económica, y quienes dicen estar siempre actualizados, lo hacen únicamente en el campo de acción o conocimiento agricultor.

Grafica 39 Aspectos a mejorar en relación con la atención que requieren los clientes



Autor: Elaboración Propia

Desde la perspectiva de cada microempresario viverista consideran que la mayor atención que requieren sus clientes, está dirigida a mejorar la calidad en atención, seguido de la innovación y por último los sistemas de pago y calidad del producto. Desde nuestro punto de vista y los resultados que obtuvimos consideramos que deben mejorar en innovación, sistema de pago, infraestructura, sistemas de riego, abastecimiento y cercado eléctrico.

último los sistemas de pago y calidad del producto. Desde nuestro punto de vista y los resultados que obtuvimos consideramos que deben mejorar en innovación, sistema de pago, infraestructura, sistemas de riego, abastecimiento y cercado eléctrico.

DISCUSIÓN

Ante los resultados obtenidos y las teorías sobre vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva a partir de la ventaja comparativa de las mipymes del sector agrícola, subsector viveros, hemos determinado finalmente que es necesario contemplar imperativos de crecimiento y eficiencia en la producción de este sector, ya que a partir de la cadena de valor como factor clave en la competitividad las empresas lograrían posicionarse en el mercado a partir de dichos procesos.

Hay que tener en cuenta también la estructura social y legal, la capacidad de producción, la planeación de sus cultivos y pos cosecha en relación con la estimación de rubros de inversión, uso del control contable básico, el uso y conocimiento de fuentes de financiación, el grado mínimo de absorción en tecnología, el origen secundario de sus ingresos, la destinación de sus excedentes, la gestión de sus activos biológicos y las expectativas sobre competitividad, es fundamental que los viveristas tengan una capacitación en varios campos operativos, tecnológicos y financieros, además, requieren con urgencia un mejoramiento en la infraestructura para que haya mayor crecimiento y desarrollo en su producción, así mismo aumento en la calidad del producto y la atención al cliente, sistemas de abastecimiento de agua, sistemas de riego y un sistema de bodegaje para el inventario de ciertas plantas.

Con ayuda de todos estos factores se lograra pensar estratégicamente a partir de la innovación o cadena de valor para generar competitividad en el campo, a través de la vigilancia tecnológica, la ventaja comparativa para un mayor análisis del entorno y la inteligencia competitiva como herramienta intelectual para interpretar la problemática desde una visión más amplia y coherente y lograr resultados positivos en la solución a problemas y minimización de riesgos.

Por ende es importante tener en cuenta la teoría de Porter, de Gibbons & Prescott y Jakobiak para que en un futuro, una vez comprendido el ciclo de la convergencia hacia la competitividad a partir de la ventaja comparativa y principalmente la innovación, logre el campo y/o viveristas de la región del Sumapaz manejar una competitividad sistémica como teoría de Esser Klaus.

BIBLIOGRAFÍA

- Administracion, I. G. (2016). *Web y Empresas*. Obtenido de <http://www.webyempresas.com/la-ventaja-competitiva-segun-michael-porter/>
- ALTIMIR, O. (Agosto de 1996). *Competitividad sistêmica: Nuevo Desafio para las Empresas y la Política*. Obtenido de Revista de la Cepal: <http://archivo.cepal.org/pdfs/revistaCepal/Sp/059039052.pdf>
- Anchorena, S. O. (Diciembre de 2009). *Comercio Internacional: Ventajas Comparativas, Desventajas Distributivas*. Obtenido de Portal de Promocion y Difusion Publica del Conocimiento Academico y Cientifico: <http://nulan.mdp.edu.ar/1262/1/01169.pdf>
- Cabeza, R. T. (Noviembre de 2009). *Biblioteca Nacional VTe IC*. Obtenido de www.bibliotecanacional.gov.co/bnwiki/tiki-download_file.php?fileId=35
- Ecocomía, E. d. (2009). *Economía48*. Obtenido de <http://www.economia48.com/spa/d/ventaja-comparativa-teoria-de-la/ventaja-comparativa-teoria-de-la.htm>
- Esmeralda, N. V. (10 de junio de 2001). *Gestiopolis - Teoría de la competitividad y estrategias competitivas*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/teoria-de-la-competitividad-y-estrategias-competitivas/>
- Garay S, L. J. (mayo de 1998). *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996*. Obtenido de Banco de la República Actividad Cultural: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrialatina/246.htm>
- Gerencie.com, W. . (Enero de 2014). *Gerencie.com*. Obtenido de <http://www.gerencie.com/que-son-la-ventaja-comparativa-y-la-ventaja-competitiva.html>
- Incoder. (2015). *Componente Productivo ADR Sumapaz - Incoder*. Obtenido de related:www.incoder.gov.co/documentos/Estrategia%20de%20Desarrollo%20Rural/Pertiles%20Territoriales/ADR%20SUMAPAZ/Perfil%20Territorial/Componente%20Productivo_ADR_Sumapaz.docx region del sumapaz

- JSTOR. (12 de septiembre de 2005). *www.jstor.org*. Obtenido de http://88.255.97.25/reserve/resfall05_06/INTL%20450%20Ahmet%20Icduygu/An%20evaluation%20of%20international%20migration%20theory.pdf
- Morales Buitrago, F. J., & Suarez, D. M. (11 de 12 de 2006). *T10.06 M792a.pdf*. Obtenido de Repositorio Institucional UNISALLE – RIUS: <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/12076/T10.06%20M792a.pdf?sequence=1>
- Morcillo, P. (Junio de 2003). *Vigilancia e inteligencia competitiva: fundamentos e implicaciones*. Obtenido de Fundación para el Conocimiento madri+d: <https://www.madrimasd.org/revista/revista17/tribuna/tribuna1.asp>
- OCDE, S. G. (2015). *Revisión de la OCDE de las Políticas Agrícolas: Colombia 2015*. Obtenido de <https://www.oecd.org/countries/colombia/OECD-Review-Agriculture-Colombia-2015-Spanish-Summary.pdf>
- Planeacion, D. N. (Junio de 2016). *Portal Web DNP Colombia*. Obtenido de <https://www.dnp.gov.co/programas/agricultura/Paginas/mision-para-la-transformacion-del-campo-colombiano.aspx>
- PORTER, M. E. (2009). *SER COMPETITIVO*. ESPAÑA: DEUSTO S.A. EDICIONES.
- Regional, B. (Abril de 2015). *Camara de comercio de Bogota (CCB)*. Obtenido de <http://www.ccb.org.co/Investigaciones-Bogota-y-Region/Noticias-y-novedades/Boletin-Regional-2015/Boletin-Regional-abril-5-de-2015/En-que-avanza-la-Provincia-de-Sumapaz>
- Riquelme, M. (2008). *The Five Competitive Forces That Shape Strategy (Las cinco fuerzas competitivas que modelan la estrategia)*. Obtenido de <http://www.5fuerzasdeporter.com/>
- Rural, M. d. (Abril de 2016). *MINAGRICULTURA*. Obtenido de <https://www.minagricultura.gov.co/atencion-ciudadano/preguntas-frecuentes/Paginas/Apoyos-Directos.aspx>
- Santander, O. -U. (2014). *Observatorio Virtual de Transferencia de Tecnología*. Obtenido de <http://www.ovtt.org/vigilancia-tecnologica>

Vergara, J. C. (2015). *CDE Inteligencia en tu Estrategia* . Obtenido de http://www.cde.es/es/inteligencia_competitiva/

VILLAMIZAR, F. R. (junio de 2016). *DESEMPEÑO DEL SECTOR*. Obtenido de Super Intendencia de Sociedades: <http://www.supersociedades.gov.co/asuntos-economicos-y-contables/estudios-y-supervision-por-riesgos/estudios-economicos-y-financieros/Documents/Sectores%20Economicos/EstudioFlores2016.pdf>

ANEXOS

Ilustración 1 vivero Artiplantas



Autor: Elaboración propia

Ilustración 2 Vivero Brilla las flores



Autor: Elaboración propia

Ilustración 3 Vivero el argentino



Autor: Elaboración propia

Ilustración 4 Vivero el Palacio de las Plantas



Autor: Elaboración propia

Ilustración 5 Vivero Floramar - Napoles



Autor: Elaboración propia

Ilustración 6 Vivero el Frutal



Autor: Elaboración propia

Ilustración 7 Vivero Jardines y Veranera



Autor: Elaboración propia

Ilustración 8 Vivero la Viña



Autor: Elaboración propia

Ilustración 9 Vivero Las Mil Flores



Autor: Elaboración propia

Ilustración 10 Vivero Marium



Autor: Elaboración propia

Ilustración 11 Orquidea Dorada



Autor: Elaboración propia

Ilustración 12 Vivero Prados y Jardines



Autor: Elaboración propia

Ilustración 13 Vivero Plantas del Sumapaz 1



Autor: Elaboración propia

