

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR
Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas

PROYECTO DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD Y MARKETING ESTRATÉGICO PARA
EXPORTAR FLORES Y FOLLAJES TROPICALES A MERCADOS DE EUROPA
DESDE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS: (Caso Práctico para
Rehabilitación de Finca Existente)**

Ing. Edwin Marcelo Ocaña Garzón

Director: Marcelo Ezequiel Álvarez Hidalgo MBA

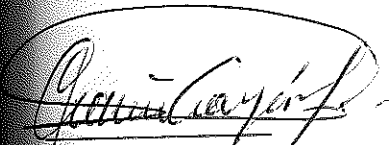
2013

Quito, Ecuador

CERTIFICACIÓN

Yo, EDWIN MARCELO OCAÑA GARZÓN declaro que soy el autor exclusivo de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal mía. Todos los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de mi sola y exclusiva responsabilidad.

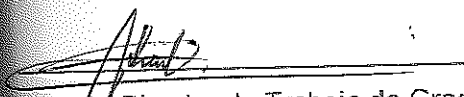
Cedo mis derechos de propiedad intelectual a la UIDE, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamento y leyes



Firma del Graduando

EDWIN MARCELO OCAÑA GARZÓN

Yo, MARCELO EZEQUIEL ÁLVAREZ HIDALGO, declaro que, en lo que yo personalmente conozco, el señor, EDWIN MARCELO OCAÑA GARZÓN, es el autor exclusivo de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal suya.



Firma del Director de Trabajo de Grado

MARCELO EZEQUIEL ÁLVAREZ HIDALGO

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo es fruto del esfuerzo y dedicación durante varios años, en los que he sorteado muchas dificultades y tropiezos propias del ser humano, y que no hubiese sido posible si no sintiera ese amor inmenso por mi patria querida, que día a día nos exige a preparemos mejor, y que decir de un estado comprometido con el desarrollo académico de sus ciudadanos; debo también agradecer a la Universidad Internacional del Ecuador, que a través de sus profesores y autoridades se esfuerzan por brindar una educación de calidad, a mi director Marcelo Ezequiel Álvarez Hidalgo, quien ha dedicado su tiempo y experiencia para fortalecer y enriquecer este trabajo, al ingeniero Galo Chiriboga Ron propietario de la Finca “Flores y Follajes”, quien tuvo la apertura y compromiso para la realización del presente trabajo, a mis compañeros de clase que aportaron con su experiencia y entusiasmo para culminar los objetivos trazados al iniciar la maestría.

DEDICATORIA

A mi Dios todopoderoso, testigo desde siempre de mi esfuerzo, quien con su inmenso amor me ha levantado de todos mis tropiezos, y me ha colmado de paz y felicidad; a mi esposa Margoth, quien con su paciencia y amor ha sabido comprender y acompañarme en las buenas y en las malas, a mis hijas Belén y Sofía, quienes son mi razón de superación y por quienes lucho día a día brindándoles el ejemplo; a mis padres Mauro y Rosa quienes han sabido desde niño guiarme, aconsejarme y motivarme para ser un hombre de bien, y a toda mi familia y amigos que con sus palabras y aliento han fortalecido mi espíritu para lograr cada día nuevos retos.

INDICE

Contenido

SÍNTESIS.....	1
CAPÍTULO I PLAN DE TESIS	3
1. TEMA: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD Y MARKETING ESTRATÉGICO PARA EXPORTAR FLORES Y FOLLAJES TROPICALES A MERCADOS DE EUROPA DESDE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS: (Caso práctico para Rehabilitación de Finca Existente)	3
2. PLANTEAMIENTO, FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
2.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	6
3.1. GENERAL.....	6
3.2. ESPECÍFICOS	6
4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	7
4.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA.....	7
4.2. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA	8
4.3. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA	8
5. MARCO DE REFERENCIA	8
5.1. MARCO TEÓRICO	8
5.2. MARCO CONCEPTUAL	11
6. HIPÓTESIS DE TRABAJO	13
7. TEMARIO TENTATIVO.....	13
8. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	18

8.1	Métodos	18
8.2	Tipo de Estudio	19
8.3	Tipo de Fuentes	19
8.3.1	Fuentes Primarias	19
8.3.2	Fuentes secundarias	20
8.3.3	Tratamiento de la información.....	20
9	DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR	20
10	CRONOGRAMA DEL PROYECTO	22
11	FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	23
12	LOCALIZACION GEOGRÁFICA	23
13	AEREA DE INFLUENCIA	24
14	BIBLIOGRAFÍA PRELIMINAR	24
CAPITULO II		26
EL CULTIVO Y PROCESO PRODUCTIVO DE LAS FLORES Y FOLLAJES		
TROPICALES		26
2.1.	LAS FLORES Y FOLLAJES TROPICALES EN EL ECUADOR	26
2.1.1.	Características del sector florícola Ecuatoriano	27
2.2.	PRODUCCIÓN FLORÍCOLA - PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS....	32
2.3.	ZONAS DE CULTIVO, SUPERFÍCIES, MÉTODOS DE CULTIVO.....	37
2.3.1.	Zonas de cultivo	37
2.3.2.	Superficie:.....	38
2.3.3.	Métodos de cultivo	40
2.4.	CADENA PRODUCTIVA, VARIEDADES Y RENDIMIENTOS POR	
HECTÁREA.....		43
2.4.1.	Producción	43
2.4.2.	Cadena Productiva de Flores Tropicales	45

2.4.3. Variedades	47
2.4.4. Rendimientos	55
2.5. LOCALIZACIÓN DE ALGUNAS GRANJAS AGRO FORESTALES	61
2.6. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA GRANJA AGROFORESTAL PROPUESTA	63
2.7. DETERMINACIÓN DE SU TAMAÑO ÓPTIMO	63
CAPÍTULO III	65
ESTUDIO DE MERCADO	65
3.1 EL MERCADO EXTERNO	65
3.1.1 Oferta actual y proyectada de exportaciones de flores Ecuatorianas	67
3.1.2 Principales países de destino de flores Ecuatorianas 71	
3.1.3 Principales países competidores del Ecuador	73
3.1.4 Evolución de las Exportaciones del Ecuador	76
3.1.5 Principales Empresas Exportadoras de flores y follajes tropicales	77
3.2 IMPORTACIONES MUNDIALES DE FLORES POR TIPOS Y VALORES. 77	
3.3 PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES DE FLORES PERÍODO 2013 - 2017	80
3.4 DEMANDA INSATISFECHA	80
3.5 ANÁLISIS DE PRECIOS DEL PRODUCTO	82
3.5.1 Precios referenciales de proveedores locales	84
3.5.2 Precios internacionales referenciales.....	87
3.6 BARRERAS ARANCELARIAS	91
3.6.1 Partidas arancelarias requeridas para la exportación de flores y follajes tropicales	95

3.7	REGULACIONES NO ARANCELARIAS	96
3.7.1	Certificaciones	102
3.7.2	Restricciones fitosanitarias	103
3.7.3	Requisitos de calidad	104
3.7.4	Requisitos Sociales	107
3.7.5	Requisitos Ambientales	107
3.8	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	108
3.8.1	Desempeño de los agentes, comercializadoras o brokers de flores en el Ecuador.	112
3.9.	ALIANZAS ESTRATÉGICAS	115
3.9.1.	Cámaras de Comercio	115
3.9.2.	Servicio de Información y Censo Agropecuario	115
3.9.3.	Asociación nacional de productores y exportadores de flores del Ecuador - EXPOFLORES	115
3.9.4.	Proecuador	116
3.9.5.	Corpei	117
3.10.	MERCADO INTERNO	117
CAPÍTULO IV		119
PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING		119
4.1.	DEFINICIÓN DE MARKETING ESTRATÉGICO	119
4.2.	DESCRIPCION DE LA FINCA AGROFORESTAL – CASO DE ESTUDIO (ANÁLISIS INTERNO)	120
4.2.1.	Antecedentes de la finca agroforestal – caso de estudio	120
4.2.2.	Giro del Negocio	125
4.3.	ANÁLISIS DE MICRO Y MACROENTORNO	125
4.4.	MODELO DE GESTIÓN PROPUESTO	125

4.5. ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA PROPUESTA	127
4.5.1. <i>Misión</i>	128
4.5.2. <i>Visión</i>	128
4.5.3. <i>Valores</i>	129
4.5.4. <i>Objetivos</i>	130
4.6. PLAN DE MERCADEO	132
4.6.1. <i>Análisis Estratégico – con aplicación del FODA</i>	132
4.6.2. <i>Segmentación de Mercados</i>	145
4.6.3. <i>Establecimiento de la cuota de mercado</i>	147
4.6.4. <i>Captación de un segmento de la demanda insatisfecha que sustentaría la operabilidad del proyecto propuesto</i>	149
4.6.5. <i>Propuesta de una planificación Estratégica de Marketing y Plan de Acción</i>	150
4.7. PROPUESTA DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE GESTIÓN EMPRESARIAL SUSTENTADO EN OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS A SEGUIRSE.	153
CAPÍTULO V	156
ASPECTOS FINANCIEROS, ECONÓMICOS SOCIALES Y DE RESPONSABILIDAD SOCIAL y AMBIENTAL	156
5.1 ASPECTOS FINANCIEROS	156
5.1.1 Inversión Inicial – Año 0 (2013)	156
5.1.2 Detalle de la Inversión en Capital de Operación	160
5.1.3 Esquema y Modalidad de Financiamiento de la Inversión Inicial Año 0 - (2013).....	163
5.2 ASPECTOS ECONÓMICOS	165
5.2.1 Estimación de los ingresos por venta de productos.....	165
5.2.2 Beneficios	170

5.2.3	Proyección de los ingresos, costos de explotación y gastos operacionales - período 2014 - 2022.....	171
5.2.4	Flujo de Efectivo Proyectado.....	173
5.2.5	Determinación del Valor Actual Neto (VAN).....	174
5.2.6	Tasa Interna de Retorno TIR.....	176
5.2.7	Período de recuperación de la inversión PRI.....	178
5.3	RESPONSABILIDAD SOCIAL Y AMBIENTAL.....	179
5.3.1	De índole social.....	179
5.3.2	De índole Ambiental.....	181
CAPÍTULO VI.....		183
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		183
6.1.	CONCLUSIONES.....	183
6.2.	RECOMENDACIONES.....	186
ANEXOS.....		189
ANEXO I:.....		190
LISTA DE SOCIOS.....		190
ASOCIACION NACIONAL DE PRODUCTORES Y/O EXPORTADORES DE FLORES DEL ECUADOR.....		190
ANEXO II:.....		194
PRECIO PROMEDIO AL CLIENTE FINAL EN EL MERCADO NORTEAMERICANO DE HELICONIAS DE MERCADOS COMPETIDORES.....		194
ANEXO III:.....		202
ACCESO A MERCADOS: Barreras Arancelarias y No Arancelarias del Sector Florícola Ecuatoriano.....		202
ANEXO IV:.....		218
TABLA DE AMORTIZACIÓN GRADUAL: Préstamo solicitado al Banco Nacional De Fomento.....		218

ANEXO V:.....	220
REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN SOLICITADOS POR EL SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR (2013)	220
ANEXO VI:.....	223
QUINTA ENMIENDA DEL SISTEMA ARMONIZADO	223
ANEXO VII:.....	225
ESTRUCTURA ARANCELARIA PARA EL SUBSECTOR (CÓDIGO ARANCELARIO EN ECUADOR “NANDINA” Y DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO)	225
ANEXO VIII:.....	230
INCOTERMS (INTERNATIONAL COMMERCE TERMS) 2010.....	230
BIBLIOGRAFÍA	234

SÍNTESIS

El presente trabajo, trata la rehabilitación de una finca existente en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, dedicada al cultivo de flores y follajes tropicales, de manera empírica, incluso ha exportado a Europa pero no ha desarrollado toda su capacidad, por lo que con este estudio y el compromiso de los actuales y nuevos socios, se espera lograr créditos del Banco Nacional de Fomento junto con capacitación técnica y comercial, para lograr producir con la calidad y cantidad que brinde beneficios a mediano plazo con una tasa interna de retorno atractiva para sus socios, activando además, el empleo directo e indirecto de la zona de influencia, con un trabajo que respete al ambiente y sumar a las exportaciones para mejorar la balanza comercial del país.

El estudio comienza con una revisión de los procesos de producción de flores y follajes tropicales en el Ecuador, considerando sus características, zonas, superficies y métodos de cultivo, se analiza la cadena productiva así como sus variedades y rendimientos, identificando algunas fincas productivas para determinar un tamaño óptimo de finca.

Se realiza un estudio de mercado externo actual, considerando las exportaciones e importaciones del sector florícola y específicamente de flores y follajes tropicales; con estos resultados se evalúa la demanda insatisfecha, también se consideran precios referenciales de los productos, considerando las barreras arancelarias y no arancelarias inherentes al producto.

Se sugiere canales de comercialización, así como alianzas estratégicas con organismo de apoyo para lograr una producción competitiva.

Se realiza un plan estratégico de marketing y se plantea una planificación de gestión empresarial.

Finalmente se realiza un análisis financiero y aspectos económicos, recalcando la responsabilidad social y ambiental del presente proyecto.

CAPÍTULO I PLAN DE TESIS

1. TEMA: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD Y MARKETING ESTRATÉGICO PARA EXPORTAR FLORES Y FOLLAJES TROPICALES A MERCADOS DE EUROPA DESDE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS: (Caso práctico para Rehabilitación de Finca Existente)

2. PLANTEAMIENTO, FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Ecuador ha reiniciado una nueva búsqueda de mercados externos porque la venta de sus productos primarios y tradicionales vienen disminuyendo en volúmenes y valor; y ha decidido, a base de los mismos o con otros productos no tradicionales, diversificar sus exportaciones, pero incluyendo un mayor valor agregado, como en el caso de la floricultura y dentro de ésta, aquella relacionada con las flores y follajes tropicales, cuyas características técnicas, experiencia en el cultivo y comercialización de estos productos exigen realizar una adecuada, oportuna y permanente promoción para su distribución y venta, siendo necesario aplicar las técnicas y estrategias necesarias desde su producción hasta su mercadeo y venta, a través de medios electrónicos, asistir permanentemente a eventos feriales que permitan dar a conocer las bondades del producto, sus usos,

presentación y formas de contratación, alianzas estratégicas, entre otras acciones que deben ser reforzadas con la coordinación, promoción y ayuda de los organismos gubernamentales que dispone el país en el exterior, tales como: las Embajadas y Consejerías Comerciales.

En el caso de la diversidad de tipos de flores y follajes tropicales que existen en el Ecuador y particularmente en algunas zonas de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas todavía es incipiente el conocimiento de las técnicas de su cultivo, en sus fases productivas y en su comercialización, lo que genera un alto porcentaje de desperdicio, merma en su calidad y altos costos en su fertilización y rendimientos; igualmente la tecnología, asistencia técnica, equipamiento y capital de operación todavía son insuficientes, razones para que la producción interna sea pequeña, sumados al limitado apoyo gubernamental y a la falta de incentivos a este sector, que pese a ciertas capacitaciones, créditos y fomentos que actualmente ofrece el gobierno, éstas no son aprovechadas por desconocimiento.

Adicionalmente, la falta de unión y organización de los floricultores de la zona, así como la competencia en el mercado interno, han restado fuerzas para producir con miras a exportar.

Los factores adversos antes señalados, han ocasionado un escaso interés y desaliento en los pequeños inversionistas, siendo causas para que el desarrollo de esta actividad productiva no haya evolucionado como se esperaba, a pesar de

que esta floreciente Provincia posee excelentes condiciones agro ecológicas y dispone de otros factores positivos para su cultivo, fertilización, acogida y aceptación en los mercados del exterior.

2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿El incipiente desarrollo del cultivo, de su fertilización y rendimientos; el escaso conocimiento de las estrategias del marketing internacional; los limitados recursos de inversión, son los principales factores adversos que han impedido que las flores tropicales ecuatorianas se conviertan en un apreciable rubro de exportación , como ha sucedido en el caso particular de la Finca existente situada en el kilómetro 19 de la vía Santo Domingo – Quevedo, cultivos que se los aspira rehabilitar mediante la elaboración de un Estudio de Factibilidad, que no se lo había realizado anteriormente?

2.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- El escaso conocimiento y experiencia en las técnicas del cultivo de las flores y follajes tropicales generan una productividad inadecuada.
- Los defectuosos sistemas de fertilización empleados en la fase productiva originan pérdidas y bajos rendimientos por hectárea

- La incipiente asistencia técnica, la falta de equipamiento y el alto costo de las semillas e insumos han encarecidos el producto final.
- El desconocimiento de las ventajas que ofrece el marketing internacional y el alto costo del transporte aéreo, la promoción de sus bondades y la inexistencia de alianzas estratégicas con grandes comercializadoras de flores en general, han dificultado su posicionamiento en algunos de los mercados del exterior.
- La falta de unión y organización de los pequeños floricultores de la zona han generado una competencia desleal en el mercado interno, además del monopolio ejercido por las grandes florícolas que imponen sus condiciones en la comercialización de dichos bienes.

3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

3.1. GENERAL

Elaborar un Proyecto de Factibilidad para el cultivo de flores y follajes tropicales para su comercialización en mercados del exterior, a fin de participar en la diversificación de exportaciones, con mayor valor agregado.

3.2. ESPECÍFICOS

- Conocer las técnicas del cultivo en las distintas fases productivas y en las de comercialización que utilizan las pequeñas fincas agro forestales,

ubicadas en la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas

- Analizar las estrategias del marketing internacional para asegurar los nichos que ofrece el mercado externo para este producto de exportación no tradicional
- Determinar la localización adecuada y el tamaño mínimo necesario de la finca agro forestal, propuestos en el Estudio,
- Determinar y analizar los resultados que se obtengan en los ámbitos técnico, financiero, comercial, económico y social, que permitan o no decidir sobre la viabilidad de invertir en este negocio productivo.

4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

El ámbito de investigación del Tema se lo realizará en varias zonas de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, donde se conoció que existen algunas fincas a las que se hará una encuesta sobre los datos que se van a requerir en el alcance y contenido del Temario Tentativo ; y además, se realizarán visitas a los aeropuertos de Quito y Guayaquil, para conocer en detalle los requisitos, trámites y exigencias que se requieren realizar y cumplir en las actividades aduaneras y de la transportación aérea.

4.2. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

De las visitas y entrevistas a propietarios que trabajan en las áreas forestales de Santo Domingo de los Tsáchilas se estima que en la actualidad existe una producción de Flores y follajes Tropicales, indistintamente localizadas, de aproximadamente 180 Hectáreas, las mismas que pueden disponer del producto durante todo el año, pero bajo apropiados sistemas de cultivo, de cosecha y con un mantenimiento permanente de las plantas.

4.3. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

Algunos productores ecuatorianos de flores y follajes realizan por su cuenta las actividades de exportación; sin embargo existen pequeños floricultores que no conocen las estrategias del marketing internacional y se convierten obligadamente en proveedoras del producto a los intermediarios, además debido al alto costo del transporte aéreo, más de la mitad del total de la producción total florícola tropical se queda en el país, el resto es exportada a distintos mercados del exterior, principalmente a los Estados Unidos y Europa.

5. MARCO DE REFERENCIA

5.1. MARCO TEÓRICO

Las flores y follajes tropicales son muy atractivas debido a sus variadas formas,

tamaños e intensos, brillantes y vistosos colores, crecen de manera natural en Centro América, la zona norte de América del Sur y en la selva Amazónica. En la actualidad las mayores plantaciones se encuentran ubicadas en algunos países de América Latina como Costa Rica, Colombia, Brasil y Ecuador.

En el caso ecuatoriano, la biodiversidad y los múltiples pisos climáticos que posee han permitido desarrollar la producción de flores tropicales desde hace dos décadas, sin embargo, fue tan solo hace 16 años que esta actividad tuvo un despegue inusitado, convirtiéndole en la actualidad, en la primera actividad de exportación no tradicional del país y la tercera en términos generales, superado solamente por productos tradicionales como el petróleo y el banano. Actualmente ésta actividad requiere proyectarse a la exportación con mayor agresividad comercial.

En el Ecuador existen **más muchas** variedades de flores y de follajes tropicales aptos para la exportación, dentro de las flores tropicales más apetecidas están por ejemplo las Heliconias, Anthurium, gingers. Cuyos colores, calidad y tamaño inducen su aceptación en el mercado internacional.

Las cifras y los beneficios alcanzados por el sector floricultor en nuestro país, demuestran la relevancia que tiene esta actividad económica, cuya orientación principal se dirige hacia el mercado internacional. De la producción total, la mayor parte es exportado y tan solo una pequeña porción se queda en el mercado nacional.

El sector floricultor del país, en estos tiempos, se ha interesado en ampliar y desarrollar su mercado, siempre buscando opciones que no solo beneficien a ellos, sino en la economía general del país.

Los grandes y medianos floricultores se han consolidado y organizado tras años de sacrificada labor, esfuerzo y dedicación, lo que le ha permitido constituirse en un pilar importante de la economía ecuatoriana, que genera empleo y permite el ingreso de divisas especialmente desde Estados Unidos, Canadá y Europa. El monto de cobertura de exportaciones a importaciones es muy significativo. Sin embargo los pequeños floricultores continúan trabajando de manera casi artesanal e individualmente.

Las flores y follajes tropicales debido a su tamaño son de utilidad decorativa y ornamental, adecuadas para decoraciones en amplios espacios como halls, auditorios, restaurantes y lugares abiertos, además de que pueden utilizarse en arreglos conjuntos con las flores tradicionales de la serranía en los denominados "bukets".

Se conoce que la producción ecuatoriana de flores y follajes tropicales se concentra principalmente en las Provincias de Santo Domingo, Los Ríos, Guayas, provincias orientales y Noroccidente de Pichincha.

5.2. MARCO CONCEPTUAL

En la investigación, análisis y posteriores resultados, con cierta frecuencia se utilizará la siguiente terminología:

Flujograma del cultivo: Secuencia de un proceso de cultivo hasta la obtención del bien final, con destino al mercado.

Mercado: lugar geográfico donde convergen productores (oferentes) y consumidores (demandantes) de bienes y servicios y establecen sus precios de común acuerdo.

Comercialización: Acción intermediaria entre productores y consumidores

Marketing Estratégico: Orientación hacia el consumidor y utilización integrada de todos los recursos de la Empresa para ayudar e incitar al suministro de productos y servicios deseados.

Ingresos, costos y beneficios: Cálculos que se deben realizar para conocer los volúmenes de producción, ventas, costos, gastos operacionales, beneficios brutos y netos de operación.

Inversiones: Activos Fijos y Capital de Operación que dispone una empresa para su funcionamiento y operabilidad.

Financiamiento: Disponibilidad de Capital Propio y consecución de capital Ajeno, para financiar las inversiones previstas.

Estado de Situación Financiera: Refleja lo que dispone la Empresa como Patrimonio Propio y las obligaciones contraídas.

Estado de Pérdidas y Ganancias: Determina la Situación económica de la Empresa.

Rentabilidad: Coeficiente resultante entre las utilidades sobre las ventas, capital propio e inversiones.

Relación beneficio/ costo: indicador que se utiliza para decidir entre varias alternativas la que ofrece un mayor beneficio.

Calidad Total: Filosofía que conlleva a un mejoramiento continuo mediante la adecuada y racional utilización de los factores productivos, hasta alcanzar mejores índices de productividad y eficiencia

Planificación Estratégica: Es un mecanismo de orientación y de gestión empresarial para lograr que se cumplan los objetivos, estrategias y metas planteadas.

Flujo de Caja: Inscribe los pronósticos de inversiones, ingresos, costos y gastos en efectivo, así como los saldos disponibles.

Inflación: Situación que caracteriza un brusco incremento en los precios o una disminución del poder adquisitivo de la moneda.

6. HIPÓTESIS DE TRABAJO

Las flores y follajes tropicales ecuatorianos podrán incursionar con un mayor volumen y valor en el mercado externo, si los empresarios, microempresarios y artesanos nacionales se unieran y formaran una fuerza común para cultivarlas con técnicas adecuadas, eficientes y competitivas; perfeccionando las estrategias del marketing internacional. Aprovechando la asistencia técnica, financiera y comercial que actualmente impulsando en el país.

7. TEMARIO TENTATIVO

CAPÍTULO I: PLAN DE TESIS

- 1. TEMA: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD Y MARKETING ESTRATÉGICO PARA EXPORTAR FLORES Y FOLLAJES TROPICALES A MERCADOS DE EUROPA DESDE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS: (Caso práctico para Rehabilitación de Finca Existente)**

1.1 PLANTEAMIENTO, FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

1.1.1 Planteamiento del Problema

1.1.2 Formulación del Problema

1.1.3 Sistematización del Problema

1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1 General

1.2.2 Específicos

1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 Justificación Teórica

1.3.2 Justificación Metodológica

1.3.3 Justificación práctica

1.4 MARCO DE REFERENCIA

1.4.1 Marco Teórico

1.4.2 Marco Conceptual

1.5 HIPÓTESIS DE TRABAJO

1.6 TEMARIO TENTATIVO

1.7 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION

1.7.1 Métodos (Teóricos y empíricos)

1.7.2 Tipo de Estudio

1.7.3 Tipo de Fuentes

1.8 DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR

1.9 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

1.10 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

1.11 LOCALIZACION GEOGRÁFICA

1.12 AREAS DE INFLUENCIA

1.13 BIBLIOGRAFÍA PRELIMINAR

CAPÍTULO II: SITUACIÓN ACTUAL DE CULTIVO Y DEL PROCESO PRODUCTIVO DE LAS FLORES Y FOLLAJES TROPICALES

**2.1 LA FASE AGRO FORESTAL - PRINCIPALES
CARACTERÍSTICAS EN LAS ZONAS DE LA PROVINCIA DE
SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS.**

**2.2 ZONAS DE CULTIVO, SUPERFICIES
CULTIVADAS.**

2.3 PRODUCCIÓN, VARIEDADES Y RENDIMIENTOS.

**2.4 LOCALIZACIÓN, TAMAÑO Y DISPONIBILIDAD DE
SEMILLAS, INSUMOS, MANO DE OBRA, VIALIDAD Y**

**SERVICIOS BÁSICOS DE LA Finca AGRO FORESTAL
EXISTENTE.**

**2.5 PRODUCCIÓN, VARIEDADES, RENDIMIENTOS Y
DESPERDICIOS**

CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO

3.1. OFERTA ACTUAL Y PROYECTADA.

3.2. DEMANDA ACTUAL Y PROYECTADA.

3.3. DEMANDA INSATISFECHA.

**3.4. CAPTACIÓN DE UN SEGMENTO DE LA DEMANDA
INSATISFECHA.**

3.5. PRECIOS INTERNOS E INTERNACIONALES.

3.6. CONTROL DE CALIDAD.

3.7. FLETES, ARANCELES Y SEGUROS.

**3.8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN (COMERCIO
ELECTRÓNICO).**

**3.9. ALIANZAS ESTRATÉGICAS (DENTRO Y FUERA DEL PAÍS)
MERCADO INTERNO.**

CAPÍTULO IV: ASPECTOS FINANCIEROS, ECONÓMICOS Y DE RESPONSABILIDAD SOCIAL Y AMBIENTAL

4.1 ASPECTOS FINANCIEROS.

4.1.1 Inversión en Activos Fijos.

4.1.2 Capital de Operación.

4.1.3 Financiamiento.

4.2 ASPECTOS ECONÓMICOS

4.2.1 Estimación de ingresos por venta del producto (primer año de operación).

4.2.2 Costos del cultivo y proceso productivo.

4.2.3 Gastos operacionales.

4.2.4 Beneficios.

4.2.5 Punto de equilibrio.

4.2.6 Rentabilidad.

4.2.7 Proyección de los ingresos, costos y gastos operacionales.

4.2.8 Flujo de efectivo proyectado.

4.2.9 Determinación del valor actual neto.

4.2.10 Cálculo de la tasa interna de retorno.

4.2.11 Período de recuperación de la inversión a realizarse.

4.3 RESPONSABILIDAD SOCIAL Y AMBIENTAL

4.3.1 Generación de empleo.

4.3.2 Generación de ingresos.

4.3.3 Generación de divisas.

4.3.3.1 Responsabilidad Social.

4.3.3.2 Responsabilidad Ambiental.

4.3.4 Pago de obligaciones laborales y tributarias.

4.3.5 Efectos colaterales en favor de otras actividades.

4.3.6 Efectos y cuidados ambientales.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES.

5.2 RECOMENDACIONES.

ANEXOS

BIBLIOGRAFÍA

8. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

8.1 Métodos

Durante la investigación de campo, recolección y análisis de la información, e interpretación de los resultados, se utilizará, en algunos casos, el Método Deductivo, que partiendo de situaciones de carácter general se llegue a identificar aspectos de índole particular; y en otros, el Método Inductivo, que conociendo

realidades específicas nos lleven a concluir afirmaciones generales.

Adicionalmente, se utilizará el Método Cuantitativo y Analítico, para conocer la situación económica y financiera de las fincas que actualmente funcionan y se dedican a la exportación de flores y follajes tropicales.

8.2 Tipo de Estudio

La investigación se orientará a un Estudio a nivel de factibilidad, considerando entre otros aspectos: el cultivo y mantenimiento de las flores y follajes tropicales; las estrategias que exige el marketing internacional; y los aspectos **económico y financiero** para determinar la rentabilidad y el costo beneficio que aspirarían los propietarios de las fincas.

8.3 Tipo de Fuentes

8.3.1 Fuentes Primarias

La investigación se la realizará principalmente en una de las zonas de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, por ser una de las zonas a nivel nacional de producción de flores y follajes tropicales, además de visualizar el funcionamiento de algunas de las fincas existentes para tener una apreciación real sobre las ventajas de su localización, tamaño, inversiones realizadas, modalidades de la comercialización y otros aspectos económicos y sociales que

conlleve la factibilidad de un Proyecto de estas características.

8.3.2 Fuentes secundarias

Adicionalmente, se realizarán visitas y entrevistas a especialistas en el Tema de los Ministerios de Agricultura, de Industrias y Productividad, EXPOFLORES, FEDEXPOR, CORPEI, INIAP, PROECUADOR, e información vía Internet.

8.3.3 Tratamiento de la información

De la información obtenida y para su análisis se realizarán cuadros y anexos que permitan los cálculos e interpretación de las distintas variables e indicadores que se utilicen en el Estudio.

Dichos datos serán tabulados para el período de análisis y presentados mediante cuadros estadísticos y estadígrafos demostrativos.

9 DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES A DESARROLLAR

Las principales actividades que se realizaron antes de la elaboración del presente Plan, en resumen, fueron las siguientes

- Revisión sobre las metodologías de investigación para desarrollar proyectos específicos.
- Selección del Tema de Investigación.

- Visita de campo a las zonas de influencia del proyecto y entrevistas con algunos propietarios de las fincas donde se cultivan las flores y follajes tropicales.
- Preparación de un cuestionario de preguntas sobre diversos aspectos que se requieren conocer para desarrollar el alcance y contenido del Plan de Investigación.
- Elaboración del Plan de Investigación de conformidad con el instructivo, establecido para el efecto, por la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la UIDE, y
- Realizar las gestiones de trámite administrativo para la aprobación del Plan de Investigación.

10 CRONOGRAMA DEL PROYECTO

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES TESIS: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD Y MARKETING ESTRATÉGICO PARA EXPORTAR FLORES Y FOLLAJES TROPICALES A MERCADOS DE EUROPA DESDE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS: (Caso práctico para Rehabilitación de Finca Existente)										
	ago-12	sep-12	oct-12	nov-12	dic-12	ene-13	feb-13	mar-13	abr-13	may-13
CAPÍTULO I: PLAN DE TESIS										
CAPÍTULO II: SITUACIÓN ACTUAL DE CULTIVO Y DEL PROCESO PRODUCTIVO DE LAS FLORES Y										
CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO										
CAPÍTULO IV: ASPECTOS FINANCIEROS, ECONÓMICOS Y DE RESPONSABILIDAD SOCIAL Y										
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES										
ENTREGA, REVISIÓN Y APROBACIÓN										

11 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

Los recursos que se han previsto para la investigación, recolección de información, preparación del Plan y elaboración de la Tesis, serán financiados por el autor del presente plan y se estima serán los siguientes:

<u>Descripción del rubro</u>	<u>Cantidad en USD</u>
▪ Viáticos para visitas a las fincas existentes y a los Sitios de influencia de Proyecto.	1.500
▪ Asesorías y consultas	800
▪ Materiales y útiles de oficina	300
▪ Adquisición de bibliografía de consulta	400
▪ Derechos de grado	1.200
▪ Papelería, impresiones, internet.	200
▪ Imprevistos	<u>300</u>
Total	USD 4.700

12 LOCALIZACION GEOGRÁFICA

Luego de las visitas realizadas a las áreas de influencia del Proyecto, se determinó como un sector propicio para el caso de estudio práctico, la finca denominada Flores y Follajes Tropicales, ubicada a la altura del kilómetro 19 de la vía Santo Domingo – Quevedo además de que en ese sector se ubican varias granjas pequeñas a medianas que actualmente cultivan flores y follajes tropicales además de reunir excelentes condiciones agroecológicas, infraestructura vial,

servicios básicos, cercanía a centros poblados , disponibilidad de mano de obra , entre otros, que se podrían explotar y aprovechar para dar impulso a esta actividad económica.

13 AEREA DE INFLUENCIA

En el ámbito de investigación del Tema se lo realizará además de las áreas del cantón de Santo Domingo visitas a zonas del cantón Pedro Vicente Maldonado y de San Miguel de los Bancos consideradas áreas de influencia del proyecto, donde además existen pequeñas cooperativas de cultivadores de flores y follajes tropicales e igualmente disponen de similares condiciones favorables que el sitio escogido para el proyecto, antes señalado.

Adicionalmente habrá influencia en otras áreas del país como aeropuertos, industria cartonera, de plástico, de fungicidas, fincas de plantaciones y semillas, entre otras.

14 BIBLIOGRAFÍA PRELIMINAR

- Metodología como guía para la elaboración de diseños de investigación, Carlos Méndez ,3ª Edición Me Graw Hill, 2007.
- Preparación y evaluación de proyecto, Nassir Sapag Chain; Reinaldo Sapag Chain, Santafé de Bogotá, McGraw-Hill, 1995. 3. Ed.
- Estudio del Mercado de las flores tropicales , Fundación Ecuador -2000
- Asociación de Exportadores de Flores, EXPOFLORES.
- Instituto de Promoción de Exportaciones E Inversión - PROECUADOR
- "Todos podemos exportar", USAID/ANDE/FEDEXPOR

- Exportaciones agrícolas no tradicionales , PROEXAN
- Preparación y evaluación de proyectos por Gabriel Baca Urbina, 3ª Edición McGraw Hill ,2005
- Banco Central del Ecuador
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, INEC
- Revista La Flor, Ediciones mensuales 2011, 2012
- Revista Gestión, años 2011,2012
- Revista Vanguardia años 2012.
- The World market for tropical floriculture and Market Opportunities for Asian Suppliers, Nancy Laws y Robert Galinsky, Octubre 2005.
- Estudio de Factibilidad.- Cultivo de Flores Tropicales para la exportación, Arturo Kayser Nickels, marzo 1995.
- DAVID, Fred. CONCEPTO DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA. Pearson Educación, México.
- JONES, Gareth y HILL, Charles. ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA. McGraw Hill, Tercera Edición.
- STONER, James y FREEMAN, Edward. ADMINISTRACIÓN. México, Prentice Hall Hispanoamericana S.A 1992
- Información del Internet:
- www.agrotropical.com
- www.magic-flowers.com
- www.corpei.org
- www.expoflores.com
- www.proecuador.gob.ec
- www.inec.gob.ec
- www.bce.fin.ec
- www.bibliotecasdelecuador.com
- www.fyf.com.ec

CAPITULO II

EL CULTIVO Y PROCESO PRODUCTIVO DE LAS FLORES Y

FOLLAJES TROPICALES

2.1. LAS FLORES Y FOLLAJES TROPICALES EN EL ECUADOR

En la actualidad el sector florícola cuenta con una producción moderna y robusta en varios países tanto desarrollados como en vías de desarrollo. Esta producción que arrancó a finales del siglo IX se encarga de la producción y cultivo de una gran variedad de flores dentro de las cuales se destacan: flores y follajes tropicales y Otras.

Siendo las rosas el producto más cotizado y de mayor demanda a nivel mundial.

Esta industria ha sido muy dinámica, ha crecido de manera rápida; y se compone de tres principales actores: los productores, los mayoristas y los minoristas cuyas actividades comerciales están interrelacionadas. Las tendencias actuales de Mercado son orientadas hacia la eliminación de los intermediarios, es decir que las flores pasen desde el productor hacia el detallista, ya que así se lograría una considerable disminución en los precios. Pero en la práctica esto es difícil de conseguir.

2.1.1. Características del sector florícola Ecuatoriano

Hace aproximadamente dos décadas, Ecuador descubrió su potencial para cultivar y exportar flores; claveles, crisantemos, gypsofilas, rosas, eran las primeras flores que se sembraban para exportación, y ahora posee una porción importante del mercado internacional. La biodiversidad geográfica del Ecuador y el clima, favorecen el crecimiento de muchas especies de flores, tales como: astromelias, claveles, crisantemos, margaritas, especies de limonium y liatris, gypsofilas, flores de verano, etc.

Las especies tropicales como la heliconia se cultivan en las áreas cálidas y húmedas del Ecuador. Las variedades de claveles que se cultivan incluyen las “Norla Barlo”, “Charmeur”, “Dark Organe Telster” y “Dallas” ¹

El cultivo de las **flores de verano** empezó en el país hace unos 20 años con empresas que se dedicaron básicamente al cultivo de girasoles y de la Gypsophilias Perfecta. Las primeras plantaciones se ubicaron en el valle de Guayllambamba y en El Quinche.

Actualmente se estima que en el Ecuador existen 1.600 hectáreas cultivadas, la gran mayoría en Pichincha, una parte en Imbabura. Cotopaxi y una importante extensión en el Austro. El nombre de flores de verano nació porque muchas de

¹ <http://www.ecuador.com/espanol/blog/las-flores-abundan-en-el-ecuador>

las variedades que se cultivan en el país durante todo el año, en otras regiones del mundo se producen únicamente en el verano.²

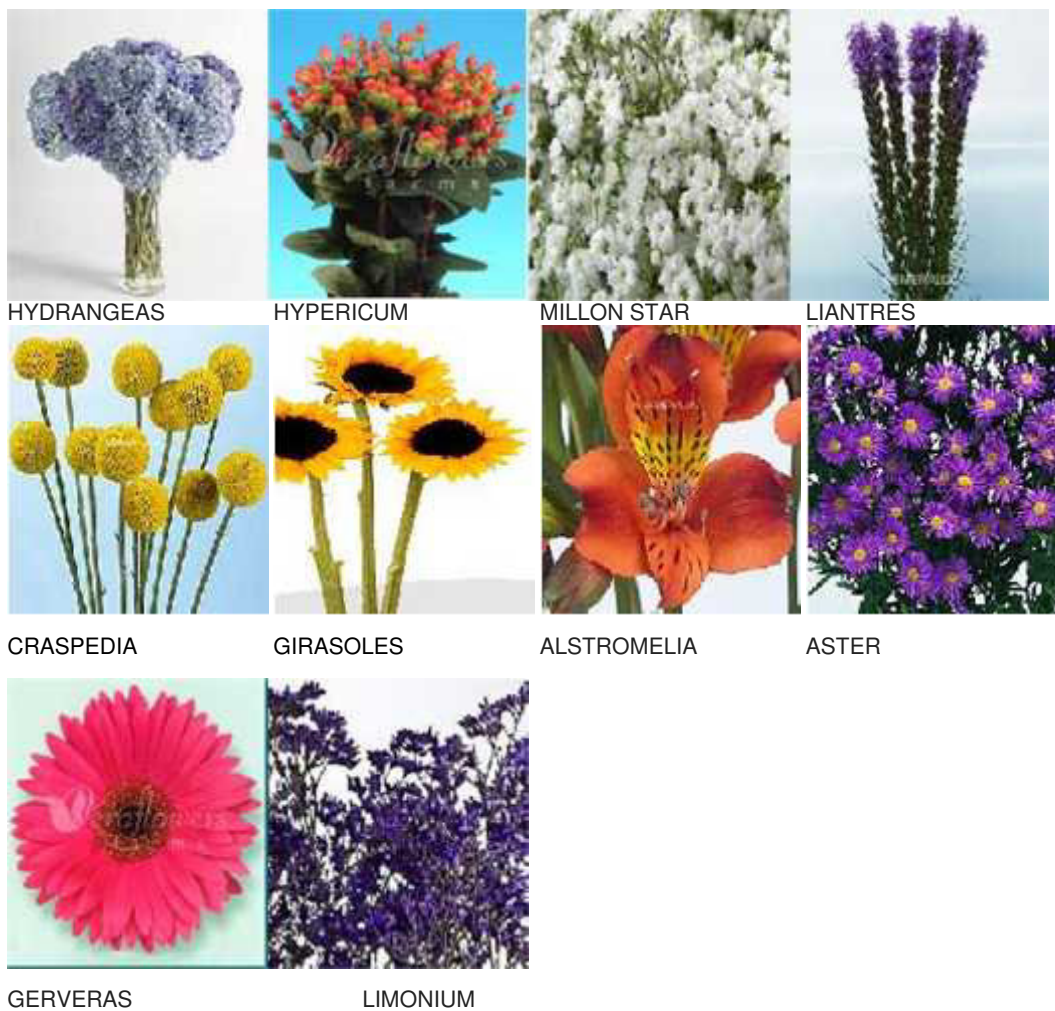


Gráfico N° 2.1.- Flores de Verano representativas³

La líder del conjunto es la rosa, y el Ecuador exporta 60 variedades, en particular las **rosas**, constituyen la porción más importante de la torta de exportación.

² Las flores de verano en el Ecuador, La Flor, Marzo 2010, N° 56 pág. 38

³ www.expoflores.com.ec



Gráfico N° 2.2.- Algunas variedades de rosas cultivadas en el Ecuador ⁴

⁴ www.expoflores.com.ec

Canadá, Alemania, Holanda, Italia, Rusia y los Estados Unidos son los principales países a los que se exportan estas flores. Ecuador también exporta a Austria, Chile, Argentina, República Checa, Francia, Hong Kong, España, Suecia y Suiza.

La biodiversidad geográfica del Ecuador, desde las bajas tierras costeras hasta los altos Andes (Sierra), además del área subtropical de Oriente y el Amazonas, favorece el crecimiento de un gran número de flores⁵.

La situación geográfica del país permite contar con micro climas y una luminosidad que proporciona características únicas a las flores como son: tallos gruesos, largos y totalmente verticales, botones grandes y colores sumamente vivos y el mayor número de días de vida en florero⁶

El desarrollo de la floricultura abrió posibilidades de trabajo para la población de Cayambe, donde mientras en las tierras ganaderas se empleaban a 5 personas, por cada 50 hectáreas, una hectárea de flores emplea de 10 a 12 personas⁷, Pedro Moncayo y Mejía, en Pichincha; Pujilí, Latacunga, Salcedo, en Cotopaxi; las dos provincias con mayor concentración de fincas. Actualmente las flores ecuatorianas son consideradas como las mejores del mundo por su calidad y belleza inigualables.

5 <http://www.ecuador.com/espanol/blog/las-flores-abundan-en-el-ecuador>

6 <http://www.cccuenca.com.ec/descargas/indicadores/INDICADORESFLORES.pdf>

7 Los alcaldes y las flores, La Flor, NOVIEMBRE - DICIEMBRE - 2010 - N° 60

Las primeras **orquídeas** llegaron a Europa a principios del siglo XVIII, en barcos de la armada Británica. Selvas y bosques enteros fueron despojados de sus orquídeas durante el siglo XIX con el fin de satisfacer a los ricos aficionados europeos. En el Ecuador todo comenzó cuando, en los años 50, el sacerdote salesiano Ángel Andreetta, llegó como misionero hasta el sector Bomboiza, en el cantón Gualaquiza, provincia de Morona Santiago, y descubrió las orquídeas. Entonces se dedicó a investigar, seleccionar y recolectar algunas especies, convirtiéndose en el pionero de esta actividad en la región. Como producto de este esfuerzo, el Ecuador participó, por primera vez, en una exposición mundial de orquídeas, realizada en Colombia en 1968.

La familia botánica Orchidaceae es la que mayor número de especies tiene en el reino vegetal. Se estima que en el mundo existen alrededor de 35.000 especies de orquídeas pertenecientes a unos 750 géneros distintos, además de miles de híbridos (cada año se registran decenas de híbridos nuevos).



Gráfico Nº 2.3.- Algunas variedades de orquídeas cultivadas en el Ecuador

2.2. PRODUCCIÓN FLORÍCOLA - PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

En el caso de las flores y follajes tropicales que son productos afines y complementarios, por su colorido y belleza gozan de una demanda en constante crecimiento, razón por la que el Ecuador viene aprovechando estas condiciones favorables para captar nuevos mercados externos, puesto que nuestras flores y follajes gozan de una buena aceptación por su diversidad y calidad, a pesar de que países cercanos al nuestro como Costa Rica y Colombia son fuertes competidores en el mercado externo.⁸

Las flores tropicales con más de 100 variedades se caracterizan por sus formas variadas, colores, tamaños, por su larga vida después del corte, no necesitan refrigeración y por ser muy fuertes, resisten la manipulación. Las flores tropicales poseen intensos y brillantes colores, su duración en floreros va de 10 a 15 días, poniendo gotas de limón al agua, como un preservante floral natural.

Es importante identificar a las flores y follajes tropicales por lo que a continuación se grafican a las principales como un muestra de su colorido y belleza.

⁸ Servicio de Informaciones, La Flor, NOVIEMBRE - DICIEMBRE - 2010 - NRE -



ACINETA
ANTIOQUEA



ACINETA
BEYRODTIANA



ACRONIA
ADELAE



ANDRETAEE



ANTHURIUM
CABRERENSE



ANTHURIUM
TRUNCICULU
M



BARBOSELLA
CUCULLATA



BENNETTI



BOLLEA
ECUADORANA



BRASSIA
NEGLECTA



CUITLAUZINA
0020 PENDULA



BULBOPHYLLO
PSIS



CARICINUM



CATACETUM
SHUNKII



CATASETUM



CATASETUM
EXPANSU



CATACETUM
OCRACEUM



CATTDOLOSA
ACLANDIAE



CATTELEYA MAXIMA



CHIROPTERA



CHONDRORH
YNCHA
VIRIDISEPALA



COCHLEOSTE
MA JACOBINA



COLMENARA



COLUMNNEA



COMPARATTI
AIGNEA



COMPARATTI
FALCATA



CORYANTHES
SPECIOSA



COSMOS
DREAMS



CRISTATA



CRYSTAL
VALLEY



DARRES_GOLDEN_
HERITAGE



DECUMANA



DEGOMARA_



DENDROBUIM



DICHAE



DICHAEA



EPICATTLEYA



FRACTIFLEXA



FULIGIFERA



GARGOYLE



GRAMIMEA



GRAMINEA



LAELIA



LEPANTHES



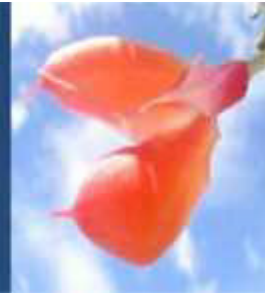
MACROPLECTRUM



MAGIC VALLEY



MASDEVALLIA AMABILIS



MASDEVALLIA DEFORMI



MASDEVALLIA VIRGO



MASDEVALLIA DAE



MILTONIA SPECTABILIS



ODONTONIA



OLAF-GRUSS



ONCIDIUM-RODOSTICTA



ORQUIDEA DE CANARIA



PACIFIC GLORY



PANAMENSIS



PESCATOREA-LEHMANNII



PESCATOREI



PHAGMIPEDIUM



PINOCHIO



ROSEA



ROYAL BEAU



MASDEVALLIA IGNE



SIMIA

SOPHROLAELIOCATTLEYA

SOPHRONITIS

STANHOPEA-FLORIDA



STANOPEA-CONNATA



WILDCAT



YOSEMITE



ARIAS II



TAKOMA GLACER



TRICHOSALPINX



TRICHOSALPINX
PUSILLA



TRIGONIDIUM-
GRANDE



TRISETELLA
ANDREETTAE

Gráfico Nº 2.4.- Flores y Follajes Tropicales cultivadas en el Ecuador⁹

⁹ www.expoflores.com.ec

2.3. ZONAS DE CULTIVO, SUPERFÍCIES, MÉTODOS DE CULTIVO.

2.3.1. Zonas de cultivo

Los lugares adecuados para la producción de las flores tropicales deben corresponder a zonas bioclimáticas con áreas húmedas tropicales y subtropicales, con características agro ecológicas tales como: luminosidad y brillo solar, que no tolera la sequía y áreas con sistema de irrigación. La altitud debe oscilar entre 0 – 600 metros sobre el nivel del mar, un promedio de temperatura anual entre 22 - 30 grados centígrados, dado que no toleran temperaturas bajas por períodos muy largos de tiempo, el promedio anual de lluvias es de 3.000 mm distribuidos en forma uniforme alrededor de todo el año. En zonas con bajo índice de lluvias es necesario un buen sistema de riego.

El suelo debe ser arenoso bien drenado, ricos en humus y con buenos contenidos de materia orgánica.

El promedio del ciclo de producción agrícola es de ocho meses, mientras que el período de desarrollo de las especies es de ocho a doce meses para las flores tropicales y de seis a ocho meses para el follaje, excepto para palmas las cuales se tardan 24 meses en desplegarse.

En el país, el cultivo y el florecimiento de las flores tropicales está abierto todo el tiempo, gracias a la gran diversidad de flores que existe. Cada especie y variedad

tiene su período de floración bien definidos, existiendo especies que florecen un mes al año, mientras que otras llegan a florecer hasta en diez meses en el año.

La mayor producción de estas flores y follajes, se realiza en las provincias del Guayas, Los Ríos, Manabí, Esmeraldas, Santo Domingo de los Tsáchilas, Noroccidente de Pichincha, y en varios sitios de nuestra Amazonía , producción que ha sido exportada principalmente a Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Francia, Noruega y Suiza, entre otros.

2.3.2. Superficie:

Según información disponible en el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca - MAGAP/ SIGAGRO- Proyecto SIGFLORES – PROECUADOR- 2010, se ha recogido información básica donde se determina los principales indicadores, relacionados con el sector florícola, tales como: principales tipos de flores, número de florícolas, *número de hectáreas cultivadas*, número de plantas producidas y el volumen de producción en toneladas métricas, los mismos que se presentan en la tabla N° 2.1.

Regiones y	No.florícolas	Há. de cultivo	No. de plántulas	Producción Tm.	%
Tipos de flores			en miles		
Total país	447	3.504		116.313	100,0
Sierra	430	3.386		113.247	97,4
Rosas	275	2.517	179.812	85.258	
Gypsophilias	29	316	23.719	11.000	
Claveles	16	89	20.973	3.098	
Flores de verano	45	189	34.549	6.579	
Otros tipos flores	65	275	1.340	7.312	
Costa y Oriente	17	118		3.066	2,6
Flores tropicales	7	76	92	2.021	1,8
Follajes	10	42	1.593	1.045	0,9
Fuente: PROECUADOR 2010					

Fuente: Análisis sectorial de Flores, Dirección de Inteligencia comercial e Inversiones 2011, PROECUADOR

Elaboración: Autor

TABLA Nº 2.1.- Número de florícolas, superficie cultivadas en há., producción en tm. Y porcentaje de representatividad.

De la tabla Nº 2.1 se puede observar que en el año 2010 en el país existieron 447 fincas florícolas: de las cuales:

- 430 fincas que equivale a un 97.4% se localizan en la Región Sierra, y
- 17 fincas que equivale a un 2.4 % se localizan en las regiones de la costa y oriente que prácticamente corresponden al cultivo de flores y follajes tropicales, en un espacio físico de 118 hectáreas. Esto sin contar que en la región sierra se ubican algunas florícolas en los valles como Tabacundo, Guayllabamba, etc. donde se cultivan además de flores de verano algunos tipos de follajes tropicales.

En el caso de las florícolas de la sierra se dedican básicamente al cultivo de flores de diversos tipos y colores, existen en total registradas unas 430 florícolas, de las cuales 275 de éstas se dedican al cultivo de rosas, 29 al cultivo de Gypsophilias,

16 al cultivo de claveles, 45 a flores de verano 65 a otros tipos de flores de clima templado, todas estas flores cultivadas en conjunto utilizaron 3.386 hectáreas de superficie que a su vez representaron el 97 % de la superficie total del sector florícola a nivel nacional.

El número de hectáreas cultivadas de flores tropicales y follajes en Ecuador se ha incrementado a lo largo de los años, se estima que según estudios de MAGAP/SIGAGRO – SENACYT “PROYECTO SIGFLORES 2009-2010 existe una producción de 118 hectáreas sembradas, de éstas 118 hectáreas se encuentran registradas en la Costa y Oriente, esto es el 2.6% del total de suelo cultivado de flores, de éstas 118 há, 76 (1,8%) se destinan al cultivo de flores y 42 (0,9%) al cultivo de follajes, las mismas que permiten disponer del producto durante todo el año, bajo apropiados sistemas de cosecha¹⁰.

Cabe señalar que dichos volúmenes por tipos de flores y por regiones se traducen en número de unidades producidas a nivel de plantas germinadas, que son datos importantes principalmente para la comercialización externa en unidades por caja embalada que se agrega al peso por volumen en Toneladas métricas.

2.3.3. Métodos de cultivo

¹⁰ Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. *Análisis sectorial de Flores 2011*. INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES. Pág. 3

Insumos requeridos

Tanto para la siembra de flores tropicales como para el follaje se utilizan diferentes materiales, dependiendo de las variedades a las que pertenezcan. En lo que se refiere a las flores tropicales, se utilizan los rizomas, que es un tallo horizontal y subterráneo.

Actividades de pre-siembra

Los floricultores de la zona y los técnicos, expresaron que es aconsejable realizar entre los pasos previos para la actividad de pre-siembra, lo siguiente:

- Nivelación y preparación del suelo,
- Limpieza del terreno a machete es prudencial en este caso, ya que la capa fértil queda intacta si la vegetación de la zona no es tan densa, de esta manera existirá una mejor productividad en la plantación. una adecuada limpieza, nivelación, desinfección y preparación del terreno, análisis físico y químico del mismo, así como la aplicación de correctivos y de la materia orgánica y estructuradores del suelo, tales como : cascarilla de arroz, fibra de coco, aserrín, entre otros.

Labores antes de la fase productiva

Las principales y secuenciales actividades que deben cumplirse, antes de iniciar la fase productiva, son las siguientes:

- a. Fertilización
- b. Limpieza del terreno
- c. Poda y control de la maleza
- d. Defoliación

e. Riego dosificado

De las etapas antes mencionadas, el riego es lo más importante para el control de la humedad que las plantas requieren principalmente en los meses (julio a Septiembre), que es el período de estiaje.

Fertilizantes

Debe efectuarse con base en los resultados del análisis del suelo, la fertilización se la debe realizar directamente en el suelo. No solo se debe abonar sino que también foliar, para lograr una producción óptima.

La planta absorbe con mayor rapidez el fertilizante foliar, ya que va diluido y es aprovechado por la planta en su parte superior o región de floración. Estos abonos foliares son por lo general líquidos y sus concentraciones son bajas y son absorbidas rápidamente por las plantas y van directamente a las hojas.

Labores fitosanitarias

Orientadas al control de las diferentes plagas y enfermedades que afectan a las plantaciones de flores y follajes tropicales; sin embargo, de no existir un adecuado control preventivo podría existir este tipo de inconvenientes, tales como proliferación de: bacterias, ácaros, hongos Fito patógenos y nemátodos.

Siembra

Los materiales de siembra deben provenir de viveros certificados y especializados en la producción de estos materiales, se debe hacer con mucho cuidado, en un

terreno húmedo, para así efectivizar el transporte del bulbo o rizoma al terreno. Este proceso de siembra se hará bajo el constante control del administrador de la finca y de técnicos con experiencia.

Cosecha

Al igual que en las flores tradicionales, el punto de corte para la cosecha es de singular importancia, pues algunas de ellas no se abren más después del corte, principalmente las heliconias, aun colocándolas en soluciones con sacarosa. Para una apropiada cosecha de las flores tropicales, se debe aprovechar las horas del día entre las 6:00 y 9:00 horas de la mañana, cuando la temperatura es más baja. Por experiencia los técnicos han comprobado que cuando las flores son cortadas a temperaturas elevadas, tiene una duración de tiempo menor en los floreros.¹¹ Durante la cosecha se deben cortar los tallos lo más bajo posible, lo cual determina el precio de la flor, además de la salida de nuevos brotes de la base de la planta.¹²

2.4. CADENA PRODUCTIVA, VARIEDADES Y RENDIMIENTOS POR HECTÁREA.

2.4.1. Producción

Como se señaló anteriormente en el numeral 2.2 y en la tabla correspondiente, en cuanto a los volúmenes de producción de flores, se establece que en el país

¹¹ www.ecuador.fedexport.com flores tropicales y follajes

¹² www.ecuador.fedexport.com flores tropicales y follajes

para el año 2010, se produjo 116.313 toneladas de flores en general; de las cuales, 113.247 Tm. (97.4 %) correspondieron a los diversos tipos; y 3.066 Tm.(2.6%) a flores y follajes tropicales de clima templado y cálido, en los cuales el Ecuador se destaca por disponer de excelentes tipos de suelos y condiciones climáticas para producir flores y follajes tropicales de buena calidad, ventajas por las que a nuestro país al momento exporta el 90 % de su producción y el 10 % lo destina al mercado interno.

Para el 2012 en el Ecuador había unas 571 haciendas productores de flores, las cuales totalizaban unas 4,000 hectáreas en 13 provincias: Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, cañar, Azuay, Esmeraldas, Santo Domingo de Los Tsáchilas, Guayas, Los Ríos y Santa Elena¹³.

A continuación se muestra una gráfica en donde se puede observar el porcentaje de participación de las Flores Tropicales dentro de la producción Nacional Ecuatoriana para el año 2012.

¹³ No se toma en cuenta la producción de Orquídeas.



Gráfico N° 2.5.- *Porcentaje de participación de producción por tipo de Flor, 2012*

La producción de flores y follajes tropicales en el país, está orientada a satisfacer los gustos y preferencias que exige el mercado externo, para ello es necesario cumplir con rigurosidad y en su orden los siguientes procesos: limpieza, nivelación y desinfección del terreno, fertilización con abonos naturales como la cascarilla de arroz, la fibra de coco, aserrín entre otros ; y realizar el control de prevención de plagas y enfermedades, que afectan al cultivo de flores y follajes tropicales como los nemátodos, ácaros, hongos Fito patógenos y bacterias.

2.4.2. Cadena Productiva de Flores Tropicales

La cadena productiva es parte de la Cadena de valor y es donde se refleja una serie de actividades estratégicas del negocio y es donde se puede diferenciar de la competencia creando una serie de valores que nos hagan destacar. Éstos procesos de negocio se asientan sobre unos procesos de soporte y mapas de

actividades que serán sobre los que se debe actuar para crear valor agregado.

Dentro de esta cadena de valor se indican:

- **Distribuidores y mayoristas (brokers)**, que son los agentes encargados de adquirir importantes volúmenes de flor y suministrarlo en menores unidades al mercado detallista. El grupo de mayoristas se abastece de cultivadores medianos y grandes que entregan la mercancía en el lugar de producción, siendo necesario para estas personas recoger las flores y transportarlas al lugar de venta. Los volúmenes de venta de estos productores deben ser lo suficientemente grandes para que les permita a los mayoristas maximizar la capacidad del medio de transporte y minimizar el costo del flete.
- **Mercado Detallista:** El mercado detallista es el punto de contacto con el consumidor final, y pueden ser:
 - Puntos de venta: Se vende la flor al detalle.
 - Floristerías: Se realizan arreglos decorativos.

A continuación se presenta un gráfico de una cadena de valor típico para la producción y comercialización de flores y follajes tropicales.

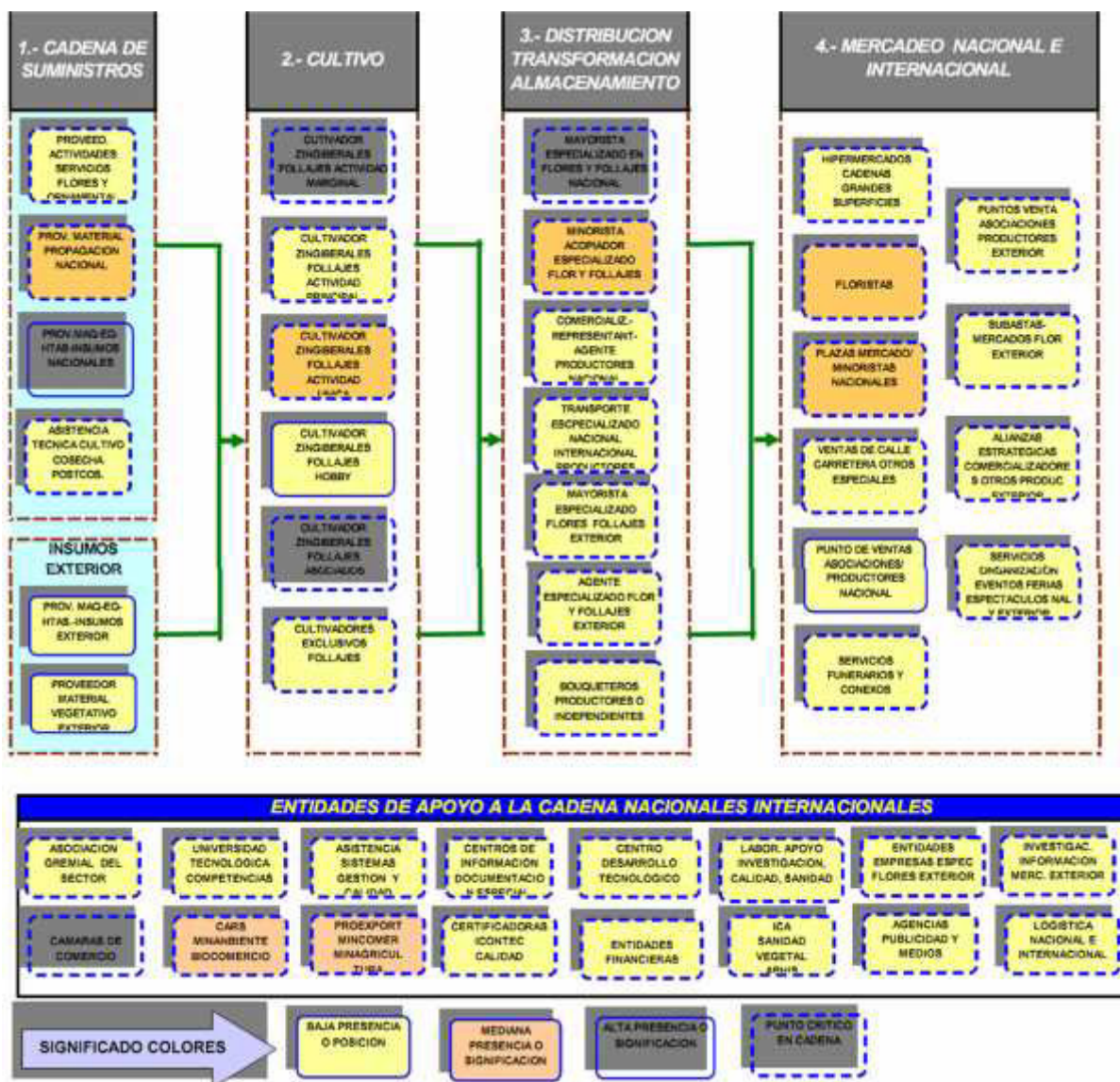


Gráfico Nº 2.5- Cadena Productiva de Flores y Follajes Tropicales¹⁴

2.4.3. Variedades

En la actualidad, existe gran diversidad de flores y follajes tropicales, la mayoría de las cuales crecen en forma silvestre; sin embargo, son pocas las que tienen verdadero valor comercial. La mayoría de las plantas pertenecen a los géneros

¹⁴ Diagnóstico de la cadena productiva de heliconias y follajes en los departamentos del eje cafetero y Valle del Cauca. UNCTAD/Programa de Facilitación del Biocomercio.2004

de Zingiberáceas, Bromelias y Musáceas, siendo éstas las recomendadas para mejorar el cultivo y ampliar la comercialización en el exterior.

De la gran variedad de flores tropicales graficados anteriormente, en base a características similares y que tienen un potencial comercial disponibles en el Ecuador, se da a continuación en un cuadro clasificatorio de las flores tropicales más comunes que se cultivan con fines comerciales.

SMALL HELICONIAS:  • ANDROMEDA • GOLDEN TIRCH • GOLDEN TIRCH ADRIAN • SASSY • GOLDEN OPAL • RED OPAL • FIRE OPAL • LONE LOVERS	MEDIUM HELICONIAS:  • GRAN PAPA • SHE • SHE VELVET • FIRE BIRD • TAGAMI • REAL TAGAMI • ISLAND YELLOW
LARGE HELICONIAS:  MAYA GOLD PITON POINT WAGNERIANA RED CARIBE BIHAI ORANGE	ZIGIBERACEAS:  RED GINGER, LARGE RED GINGER, MEDIUM RED GINGER, SMALL PINK GINGER, LARGE PINK GINGER, MEDIUM PINK GINGER, SMALL RED TORCH GINGER SHAMPOO GINGER KISS FRENCH

Gráfico Nº 2.6.- Grupos de Flores Tropicales reconocidos comercialmente¹⁵

¹⁵ <http://www.flowermeflowers.com/espanol/flores-tropicales.html>

HELICONIAS:

Dentro del grupo clasificatorio anterior, las Heliconias son un grupo especial que requieren tomar en consideración por lo que se detalla a continuación.



Gráfico N°2.7.- Heliconia

wagneriana Roja

A pesar de que estas hermosas flores son nativas solo de Centro, Sur América y algunas islas del Pacífico Sur, su fácil cultivo y exuberante belleza las ha convertido en plantas favoritas de los jardines tropicales. También se han convertido en flores de corte muy populares especialmente en aquellos países en donde no pueden ser cultivadas.

INFORMACIÓN GENERAL: Las Heliconias son plantas asombrosas, no solo por la belleza de sus flores sino por el hecho de lo poco que se sabe acerca de ellas. Cualquier persona que viaja por los trópicos no puede dejar de notar estas largas y conspicuas plantas cuando están floreciendo.

Nombre común que reciben muchas especies del género Heliconia, fácilmente reconocibles por sus grandes hojas enteras de hasta 2 metros de longitud. Se trata de especies herbáceas con aspecto de árbol pequeño, en las que destacan las brácteas de colores brillantes muy variados: amarillo, anaranjado, rosado, rojo y hasta verde, por lo que se utilizan mucho en jardinería.¹⁶

¹⁶ UCCE Proyecto Producción y Exportación de Flores Tropicales

HÁBITATS:

La gran mayoría de especies, habitan en regiones húmedas y lluviosas, pero algunas pocas se pueden hallar en zonas secas. Aunque la mayoría de Heliconias alcanzan su máximo esplendor vegetativo en las zonas bajas y húmedas de los trópicos, a elevaciones por debajo de los 1500 pies de altura, un gran porcentaje de las especies suelen encontrarse en elevaciones medias, en hábitats de bosques húmedo de niebla. Las especies más llamativa suelen habitar zonas abiertas de crecimiento secundario, en las orillas de los ríos o bordeando las carreteras o en zonas abiertas en la selva.

POLINIZADORES:

En los trópicos americanos, los Colibríes son los polinizadores exclusivos de las Heliconias rojas, amarillas, rosas y naranjas, los murciélagos que se alimentan de néctar son los polinizadores de las Heliconias verdes.

PARIENTES BOTANICOS-TAXONOMIA - EL ORDEN DE LOS ZINGIBERALES:

Las Heliconias son el único género en la familia de las *Heliconiaceas*, que es un miembro de un gran orden botánico llamado orden de los *Zingiberales*. Hay varias características que hacen de este, un tipo de fácil reconocimiento. La mayoría de taxónomos reconocen ocho familias en el orden de los Zingiberales, a saber:

1. Musáceas (los bananos y plátanos),
2. Strelitziaceas (aves del paraíso),
3. Lowiaceas,
4. Heliconiaceas (heliconias),

5. Zingiberacea (los Ginger),
6. Costacea (Costus),
7. Cannacea (las cannas y chirillas) y,
8. Marantacea (Las calateas)¹⁷.

FOLLAJES TROPICALES

Los follajes tropicales son plantas que crecen o se cultivan en los climas tropicales y húmedos, son de formas y colores intensos y llamativos cuyas hojas se aprovechan para complementar los adornos florales en bukets o ramos, por tal motivo no es recomendable desmerecer su presencia dentro de cualquier arreglo floral.

En el mercado ya existe una gran variedad de este tipo de hojas y ramas llamativas. A continuación se mencionan algunos de los principales follajes que se cultivan y que por su belleza de formas y colores son atractivos para su comercialización:

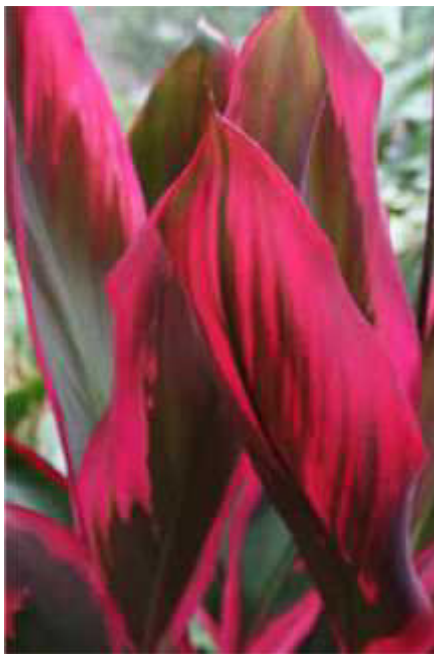
¹⁷ <http://www.heliconias.net/heliconiasinformaciongeneral.html>, basado en



Cordyline Mini



Cordyline Cameroon



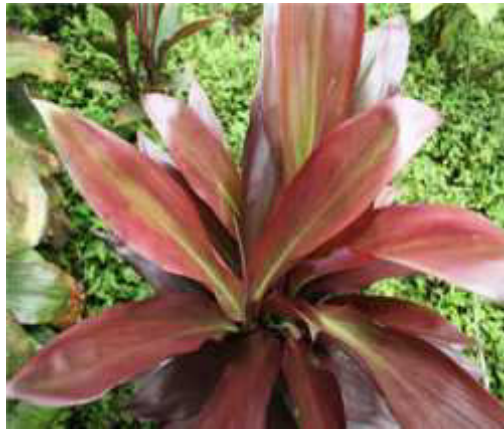
Cordyline Lengua de Dragón



Cordyline Verde - Carey



Cordyline Borde Rojo



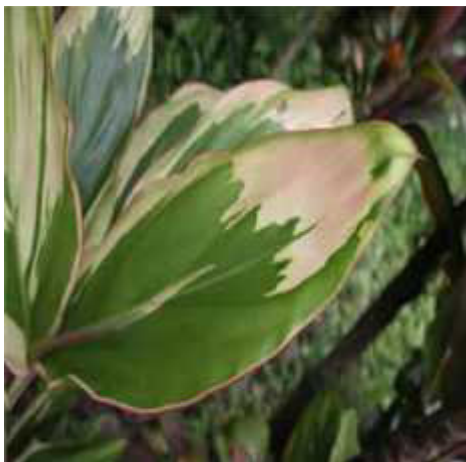
Cordyline Rojo Oscuro



Cordyline Bicolor – Americano



Cordyline Rosado



Cordyline Blanco



Cordyline Rojo



Lino Rojo



Lino Variegado



Lino Verde



Iris Variegado



Palma Iraca



Canción de la India



Palmas.

Gráfico Nº 2.8.- Grupos de Follajes Tropicales reconocidos comercialmente¹⁸

2.4.4. Rendimientos

Dentro del presente estudio es importante tener en cuenta los rendimientos tanto en número de plantas por m², así como el de número de flores por planta de las especies que se consideran más comerciales y que son factibles de producir aquí en la zona de estudio, esto con el fin de poder tener en cuenta los costos de siembra y los ingresos luego del cultivo de las mismas.

Ciertas especies tienen su periodo de floración definidos, es decir, algunas florecen solamente un mes al año y otras hasta diez meses en el mismo año, por tal motivo se puede decir que una gran parte de estas flores tropicales no se desarrollan durante todo el año.

¹⁸ <http://www.heliconias.net/heliconiasfollajescoleccion.html>

Sin embargo, la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas tiene un periodo de movilización para producir y exportar flores tropicales muy ventajosas durante los doce meses del año. Gracias a la diversidad que existe se puede realizar el cultivo de este tipo de flores durante todo el año aunque su periodo de florecimiento dependerá de la especie.

Periodos de Desarrollo del cultivo	
Variedad	
Flores	Meses
Heliconia colgantes	12
Heliconia grandes	14
Heliconias wagnerianas	8
Heliconias medianas	12
Heliconias pequeñas	8
Musáceas	8
Ginger	12
Follaje	Meses
Cordilynes	8
Marginata	6
Papiros	6
Palmas	24
Acordeones	6
Paja toquilla	6
Sansebreas	6
Ciperáceas	6

Fuente: www.agrotropical.com

Tabla 2.2.- Periodos de floración de algunas Flores y Follajes tropicales

A continuación se resumen algunos datos técnicos importantes de especies representativas dentro de la clasificación mencionada en el punto anterior.

Planta	
Nombre	<i>Heliconia stricta</i> Huber cv. <i>Pájaro de fuego</i>
Habito	Musoide
Altura	1 - 2 mts
Inflorescencia	
Habito	Erecta
Orientación	Dística
Brácteas	3 - 7 rojas y verdes
Información comercial	
Sombra	0% - 20%
Distancia entre plantas	1 mt x 2.5 mts
Inflorescencias por planta / año	40
Numero de meses entre la siembra y la floración	9
Porcentaje de prendimiento (rizomas)	90%
Peso promedio / rizoma	250 grs
Peso promedio / inflorescencia	350 grs
Días de vida después del corte	12
Numero de brácteas de una inflorescencia comercial	2 – 4
Habito de crecimiento del tallo	Compacto
Usos potenciales	Cut flower, ornamental plant, protection of streams, landscaping.



Fuente: http://www.heliconias.net/heliconia_erec_stricta_firebird_esp.htm

Parte de la información fue extraída del libro: *Heliconias de Antioquia - Guía de identificación y cultivo*

TABLA N° 2.3.- Información Técnica y comercial de la Heliconia stricta Huber cv. Pájaro de fuego (Heliconia pequeña).

Planta	
Nombre	<i>Heliconia Fire Opal</i>
Habito	Musoid
Altura	1 - 2.5 mts
Inflorescencia	
Habito	Erecta
Orientación	Dística
Brácteas	4 - 7 roja y amarilla
Información comercial	
Sombra	0% - 5%
Distancia entre plantas	1 mts x 2 mts
Inflorescencias por planta / año	70
Numero de meses entre la siembra y la floración	7
Porcentaje de prendimiento (rizomas)	90%
Peso promedio / rizoma	70 grs
Peso promedio / inflorescencia	80 grs
Días de vida después del corte	12
Numero de brácteas de una inflorescencia comercial	2 - 4
Habito de crecimiento del tallo	Compacto
Usos potenciales	Flor cortada, protección de fuentes de agua, paisajismo, planta ornamental.
Observaciones	El nombre de esta planta no aparece en la guía de identificación por ello utilizamos su nombre comercial.



Fuente: http://www.heliconias.net/heliconia_erec_psitta_fireopal_esp.htm

Parte de la información fue extraída del libro: *Heliconias de Antioquia - Guía de identificación y cultivo*.

TABLA N° 2.4.- Información Técnica y comercial de la Heliconia Fire Opal (*Heliconia mediana*).

Planta		
Nombre	<i>Heliconia wagneriana Roja</i>	
Habito	Musoide	
Altura	3 - 4.5 mts	
Inflorescencia		
Habito	Erecta	
Orientación	Dística	
Brácteas	5 - 10 roja, verde	
Información comercial		
Sombra	0% - 10%	
Distancia entre plantas	3 mts x 2 mts	
Inflorescencias por planta / año	40	
Numero de meses entre la siembra y la floración	10	
Porcentaje de prendimiento (rizomas)	90%	
Peso promedio / rizoma	450 grs	
Peso promedio / inflorescencia	800 grs	
Días de vida después del corte	15	
Numero de brácteas de una inflorescencia comercial	3 - 5 brácteas	
Habito de crecimiento del tallo	Compacto	
Usos potenciales	Cut flower, protection of streams, Landscaping.	
Observaciones		

Fuente: http://www.heliconias.net/heliconia_erec_wagnerianared_esp.htm.

Parte de la información fue extraída del libro: *Heliconias de Antioquía - Guía de identificación y cultivo*.

TABLA Nº 2.5.- Información Técnica y comercial de la Heliconia wagneriana Roja (Heliconia Grande).

Planta	
Nombre	<i>Zingiber spectabile</i>
Habito	Zingiberoide
Altura	2 - 5 mts
Inflorescencia	
Habito	Erecta
Orientación	
Brácteas	Amarillo, naranja, rojo.
Información comercial	
Sombra	15% - 30%
Distancia entre plantas	1.5 mts x 3 mts
Inflorescencias por planta / año	115
Numero de meses entre la siembra y la floración	10
Porcentaje de prendimiento (rizomas)	90%
Peso promedio / rizoma	200 grs
Peso promedio / inflorescencia	350 grs
Días de vida después del corte	12
Numero de brácteas de una inflorescencia comercial	
Habito de crecimiento del tallo	Compacto
Usos potenciales	Flor cortada, protección de fuentes de agua, paisajismo, esencias.
Observaciones	Ginger Shampoo o Maraca son los nombres comerciales de esta maravillosa planta.



Fuente: http://www.heliconias.net/heliconia_ging_shampoo_esp.htm Parte de la información fue extraída del libro: *Heliconias de Antioquía - Guía de identificación y cultivo.*

TABLA N° 2.6.- Información Técnica y comercial de la Zingiber spectabile.

2.5. LOCALIZACIÓN DE ALGUNAS GRANJAS AGRO FORESTALES ¹⁹

Actualmente, se consideran varios criterios para predecir que especies de flores hay que cultivar; entre las que se encuentran las variedades más comunes, colores, productividad, adaptación a la zona de producción y largo del tallo.

Para asegurar el éxito de los agro-negocios, es necesario cultivar exclusivamente plantas certificadas que garanticen la inversión, que requiere la instalación de cultivo de flores y follajes tropicales.

	SUPERFICIE CULTIVADA	PRODUCCIÓN		EXPORTACIÓN		MERCADO INTERNO		TIPOS DE FLORES
REGIONES	HÁ.	TM.	%	TM.	%	TM.	%	
SIERRA	3.386	113.247	97.4	102.989	91.0	10.258	9.0	Flores de Verano
COSTA Y ORIENTE	118	3.066	2.6	2.750	9.0	316	10.0	Flores, follajes tropicales
TOTALES	3.504	116.313	100.0	105.739	100.0	10.574		

Fuente: PROECUADOR 2010

Elaboración: Autor

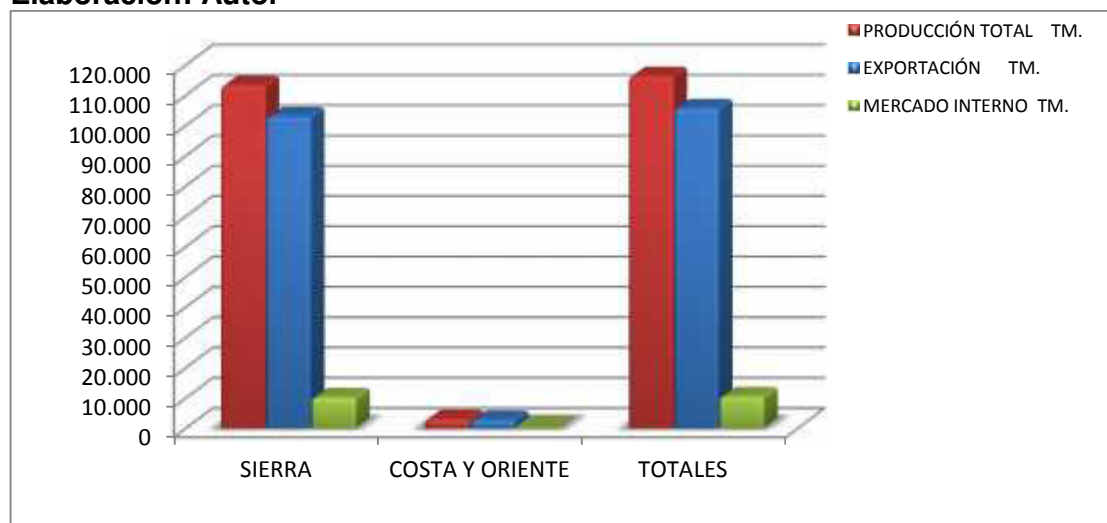


TABLA Nº 2.7.- Resumen de los indicadores básicos que facilitan el destino de los mercados de flores y follajes tropicales

¹⁹ Visita de Campo – Entrevistas a propietarios Granjas Agroforestales

En el presente trabajo cabe resaltar que se hicieron algunas visitas al Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas para conocer la existencia y el actual manejo de fincas productoras de flores y follajes tropicales, y por referencia de algunos propietarios de estas granjas agroforestales, se conoció y visitó varias de ellas, dentro de las cuales se mencionan las principales:

Finca Flores y Follajes Tropicales del Ing. Galo Chiriboga Ron, localizada en el Cantón Santo Domingo de los Tsáchilas, Km. 14 vía a Quevedo, con una superficie de 13 hectáreas.

Granja Ernesto Molestina de 49 hectáreas, km. 28 de la vía a Quevedo, en la Parroquia Luz de América.

En el kilómetro 23 y en el kilómetro 25 de la vía Santo Domingo - Quevedo se encuentran ubicadas dos Haciendas, una de ellas se denomina Zoila Luz de 160 hectáreas de superficie, que actualmente pertenece al IASA II (Instituto Agropecuario Superior Andino) de la Escuela Politécnica del Ejercito.

A la altura del kilómetro 17 de la vía Santo Domingo – Quinindé, se encuentran algunas pequeñas a medianas granjas agroforestales que son cultivadas de manera artesanal y que la gran mayoría de ellos se dedican a suplir al mercado local, especialmente de las floristerías de Quito, de los investigado, ninguna de ellas se ha dedicado a la exportación, a pesar de que algunas de ellas tienen en promedio un área de cultivo de alrededor de las 12 Há, y experiencia de alrededor de unos 15 años.

También en la misma vía a la altura del kilómetro 19, se encuentra una empresa relativamente grande, productora y comercializadora de plantas y semillas como plátano, café cacao, plantas de flores y follajes tropicales, así como también de insumos agrícolas.

2.6. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA GRANJA AGROFORESTAL PROPUESTA

El presente estudio de factibilidad para la exportación de flores y follajes tropicales tiene por objeto el analizar, estudiar, plantear y proponer algunas condiciones mínimas, como un caso de estudio particular, que se debe cumplir para lograr hacer despegar e impulsar, la actual finca existente que ha venido dedicándose al cultivo y exportación de flores y follajes tropicales desde el año 2004, con muchas dificultades, y por diferentes motivos.

2.7. DETERMINACIÓN DE SU TAMAÑO ÓPTIMO

La determinación del tamaño óptimo de la finca productora de flores y follajes tropicales, requiere de un estudio minucioso de algunos factores que se revisarán en los siguientes capítulos. Sin embargo, en base a la experiencia de productores de la zona de Santo Domingo de los Tsáchilas, y a través de algunas entrevistas realizadas a los dueños, y en función de estadísticas recopilados por el “Instituto de promoción de Exportaciones e Inversión - PROECUADOR “, quien realizó un estudio al sector florícola Ecuatoriano, se puede tener como una aproximación a

priori un tamaño mínimo de finca productora de flores y follajes tropicales de unas 10 hectáreas, de las cuales:

- se puede asumir que un 50% de ésta área se destinaría inicialmente para el cultivo de flores y quedaría un 35% para futuras ampliaciones conforme el mercado y la demanda lo requieran.
- Un 10% del área se puede destinar a lo que es galpones para manejo de la cosecha, caminos tanto dentro del área de cosecha como para tránsito peatonal y vehicular,
- Un 5% se puede destinar para bodegas, oficinas, áreas verdes, etc.

Estas áreas inicialmente estimadas serán susceptibles de cambios en los capítulos siguientes, dependiendo de algunos factores como estudio de la oferta y demanda del mercado, así como del presupuesto y financiamiento del proyecto por parte del propietario de la actual finca existente y/o de entidades financieras.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado del sector florícola y en concreto de las flores y follajes tropicales es de vital importancia para el éxito del presente proyecto, ya que al realizarlo de una manera técnica garantizará que la producción lograda sea la adecuada tanto en cantidad como en calidad para cubrir la demanda insatisfecha de los diferentes mercados. Por lo mencionado, es necesario conocer el destino de la producción de estos bienes y las modalidades de su comercialización en los ámbitos interno y principalmente en los mercados del exterior, puesto que son los que ofrecen mejores ventajas y oportunidades de crecimiento; en cambio el mercado interno, siendo pequeño, sus bajos precios apenas cubren los costos y gastos operacionales que se realizan en una finca agro florícola, para satisfacer las exigencias de los mercados externos, es primordial una producción, y comercialización técnica, eficiente y moderna.

3.1 EL MERCADO EXTERNO

El mercado mundial de flores y follajes ha tenido un crecimiento sostenido y constante. El Ecuador ha sido conocido en el ámbito del comercio internacional, por sus exportaciones tradicionales de banano, cacao, café y subproductos; sin embargo, en los últimos 20 años ha logrado diversificar sus exportaciones con productos textiles, vehículos, accesorios, frutas, legumbres, enlatados alimenticios y las flores y follajes provenientes de la sierra, costa y oriente, gracias a la biodiversidad geográfica y climática, además de la luminosidad solar que es otra

de las grandes ventajas para que las flores en general tengan tallos gruesos, largos, verticales, durables y en diversos colores, cualidades que el mundo las ha calificado como las mejores por su calidad y belleza, pero estas exportaciones aún no revelan toda la potencialidad que tiene el país para la exportación; a pesar de que el valor exportado de flores ha tenido un comportamiento histórico ascendente, el crecimiento promedio anual fue del 11% en el periodo 2001-2010; esto equivale a una variación absoluta del 155%, es decir que el valor del 2010 es más del doble del valor exportado en el 2001; por esto en el 2010, el Ecuador logró ocupar el 3er. lugar en el mundo como exportador de flores (8.6 %) después de Colombia (16.3%) y de Holanda con el (47.8 %)²⁰.

En efecto, sus enormes recursos naturales, el ingenio y capacidad de su población, permiten afirmar que si se cumplen y garantizan las condiciones que exige una nueva estrategia de desarrollo y crecimiento hacia afuera, las exportaciones podrían diversificarse mucho más y con ello lograr múltiples beneficios que se derivan del comercio exterior que además conlleva un valor agregado en generación de empleo y de divisas.

En el caso del agro floricultor ecuatoriano de flores y follajes tropicales, en su mayoría es el mismo productor quien realiza directamente las negociaciones con los importadores extranjeros, los que a su vez venden directamente al consumidor final o a los mayoristas. Sin embargo, existen también pequeñas empresas productoras que venden su producto a los comerciantes exportadores, quienes se encargan de buscar y colocar la producción en los mercados del exterior.

²⁰ Dirección de inteligencia Comercial e inversiones 2011, Análisis sectorial de Flores, Proecuador

Gran parte de las empresas ecuatorianas que comercializan flores tropicales trabajan directamente con el mayorista del mercado de destino, quien es muchas veces el importador, evitando así que el precio del producto aumente a causa de las largas cadenas de comercialización que existen, pues, la flor no se vendería con facilidad en el mercado externo; Una línea general y simple de comercialización sería de la siguiente forma:

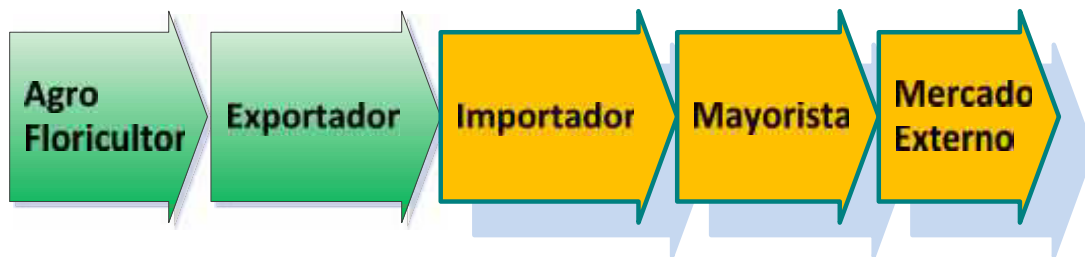


Gráfico N° 3.1.- Línea básica de Comercialización de Flores a Mercados Externos

Es decir, estos productos están dirigidos al mercado externo a través del exportador nacional, el cual entrega al importador del país de destino, quien distribuye a comerciantes mayoristas que son los que realizan la venta al cliente final.

En el Anexo I se presenta una lista de algunos de los productores y exportadores de flores que están afiliados a Expoflores.

3.1.1 Oferta actual y proyectada de exportaciones de flores

Ecuatorianas

3.1.1.1 Oferta actual en volúmenes (Tm.)

De la información consignada en el cuadro N° 2.1 del punto 2.2 relacionada con la producción florícola nacional y su interpretación; así como de los datos vertidos en numerales anteriores relacionados con los destinos de las flores a los mercados externo e interno, tanto de la producción de la sierra así como de los de la costa y oriente, se procedió al siguiente análisis.

Según información recopilada por la Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones de PROECUADOR 2010, señala que del volumen de la producción total de flores Ecuatorianas fue de 116.313 Tm., de éste total la producción de la sierra (rosas y otros tipos) representaron el 97.4 % (113.247 Tm.); de éstas el 91 % fueron exportadas. A su vez, las de costa y oriente. Identificadas con las flores y follajes tropicales, de una producción de 3.066 Tm. se exportaron el 90 % (2.760 Tm.).

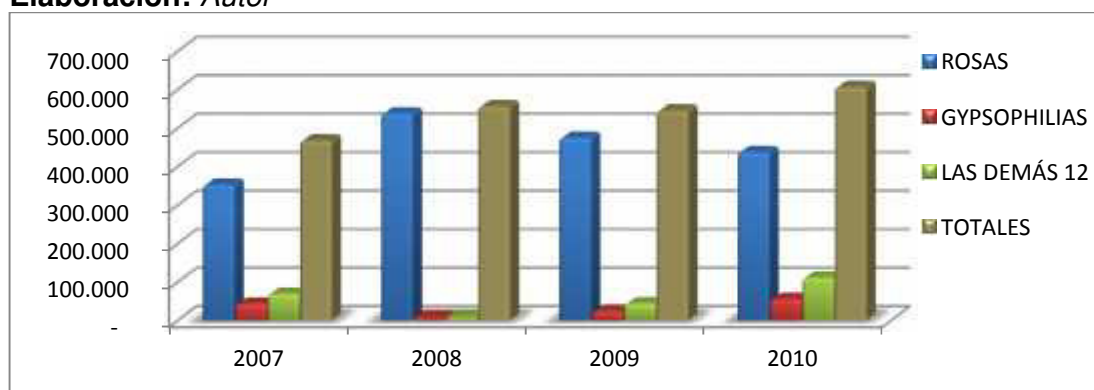
En cuanto al mercado interno, éste absorbió en dicho año el 9 % de las flores de la sierra (10.258 Tm.); y de las de la costa y oriente, dispusieron de 306 Tm. equivalentes al 10 % de la producción nacional.

En resumen, de la producción total de flores, (116.313 Tm.) se exportaron 105.749 Tm. equivalente al 91% y el mercado interno absorbió apenas 564 Tm. Equivalente al 9%.

3.1.1.2 Oferta actual, estimada y proyectada de flores en general.

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE FLORES (VALOR FOB /MILES USD)								
TIPOS FLORES	2007	2008	2009	2010	PART. %	TCPA % 2007-2010	2011	2012
ROSAS	353.918	539.085	475.916	438.400	72,13%	7,40%	470.842	505.684
GYP SOPHILIAS	44.524	8.554	25.646	57.159	9,40%	8,68%	62.132	67.537
LAS DEMÁS ¹²	70.311	9.925	45.137	112.202	18,46%	16,86%	131.164	153.331
TOTALES	468.753	557.564	546.699	607.761	100.00%	9,04%	664.138	726.552
Toneladas								
Rosas	64.418	103.546	87.485	77.507	73.30%	6.36%		
Gypsophila	8.855	1.409	4.570	9.994	9.45%	4.12%		
Demás Flores	16.514	2.079	8.686	18.232	17.24%	3.35%		
Total General	89.787	107.034	100.741	105.733	100.00%	5.60%		

Fuente: Tabulados anuales del BCE y PROECUADOR 2010-2013
Elaboración: Autor



PRODUCCION POR TIPO DE FLOR
%Participación, 2012

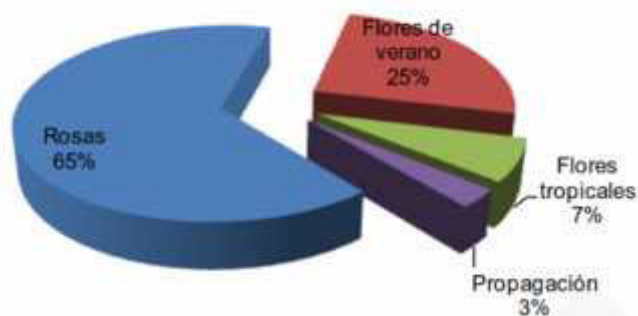


Tabla N° 3.1.- Exportaciones Ecuatorianas de flores por Tipos, período 2007-2010 y estimada años 2011- 2012- En miles de dólares FOB ²¹

²¹ Las flores y follajes tropicales se encuentran en los tabulados anuales del Banco Central del

Para los años 2011 y 2012, se tuvo que estimar aplicando las correspondientes tasas de crecimiento promedio anual (TCPA), determinadas en el Estudio Sectorial de Flores realizado por PROECUADOR en el año 2010.

Del cuadro anterior se observa que los valores de las exportaciones ecuatorianas de flores en general, han tenido una tasa de crecimiento promedio anual del 9 %. Sin embargo, de manera particularizada, en el caso de las rosas, dicha tasa fue del 7.4 %, en las Gypsophilias del 8.7 % y en el rubro de las demás el 16.9 %, rubro en el que están incluidas las flores y follajes tropicales.

La evolución de las exportaciones de flores del Ecuador, entre los años 2007 y el 2010 tuvo un crecimiento del 30%; a pesar de que las cifras del año 2009 bajaron con relación al 2008, por efecto de la recesión económica en los países europeos, aunque hubo una recuperación en el año 2010 con relación al año 2009.

Cabe resaltar que del valor total de las exportaciones en el periodo 2007-2010 las rosas representaron el 72.13 %, las Gypsophilias y otras variedades 9.40 %, y las demás que incluyen a las flores y follajes tropicales el 18.46 %.

El valor exportado de flores tiene un comportamiento histórico ascendente, el crecimiento promedio anual fue del 11% en el periodo 2001-2010; esto equivale a una variación absoluta del 155%, es decir que el valor del 2010 es más del doble del valor exportado en el 2001. En el caso de volumen exportado, se visualiza una conducta irregular, teniendo un valor máximo de 105,733 Tm, mínimo de 74,230

Tm y promedio de 95,272 Tm; en el periodo la variación absoluta fue del 42% que se deriva en un crecimiento promedio anual del 4%. Mientras que la variación del último año en toneladas fue de 5%, el crecimiento en valor FOB fue de 11%.²²

También se puede observar en el gráfico de la producción de flores por tipo para el año 2012, las flores tropicales tienen un 7% del total de flores de exportación, no es un rubro grande, pero este porcentaje está básicamente en fincas de la provincia del Guayas.

3.1.2 Principales países de destino de flores Ecuatorianas

Los principales mercados de destino de las flores ecuatorianas en general son: en América del Norte Estados Unidos y Canadá; en Europa Rusia, Holanda, España y Alemania; en América del Sur: Chile y Colombia.

Cabe señalar que Estados Unidos es nuestro mayor socio comercial de flores con el 42 %, Rusia con el 22 %, luego Holanda 9.6 %, Italia 4 %, Canadá 3.6 % y otros con porcentajes menores.

En la siguiente tabla se puede ver con mayor detalle el valor FOB en miles de USD exportados a los principales países compradores de flores ecuatorianas desde el año 2007 hasta mayo del 2011, así como el TCPA (tasa de crecimiento promedio anual) en dicho periodo.

²² Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones 2011, Análisis Sectorial de Flores, Proecuador

PRINCIPALES COMPRADORES DE LAS FLORES ECUATORIANAS							
Valor FOB / Miles USD							
PAÍS	2007	2008	2009	2010	2011*	TCPA 2007 - 2010	Partic. 2010
Estados Unidos	287.255	398.867	227.044	253.212	136.123	-4.12%	41.66%
Rusia	63.031	55.239	111.457	129.316	65.513	27.07%	21.28%
Países Bajos	41.984	37.614	77.306	58.239	28.798	11.53%	9.58%
Italia	9.292	7.404	21.166	24.234	12.029	37.65%	3.99%
Canadá	9.369	6.543	15.822	21.57	11.615	32.04%	3.55%
España	12.747	6.908	15.122	15.027	7.488	5.64%	2.47%
Alemania	6.653	4.81	12.13	12.744	5.657	24.20%	2.10%
Ucrania	1.850	2.39	7.460	15.594	8.019	103.50%	2.57%
Suiza	5.840	3.535	8.707	8.221	3.573	12.07%	1.35%
Chile	5.198	4.228	6.288	7.234	3.878	11.65%	1.19%
Francia	4.26	2.927	7.591	8.002	3.955	23.38%	1.32%
Japón	5.152	4.336	5.949	7.187	3.252	11.74%	1.18%
Colombia	3.411	3.236	2.952	3.685	2.702	2.61%	0.61%
Reino Unido	1.581	2.745	2.825	2.407	1.186	15.04%	0.40%
Austria	790	749	1.941	5.451	836	90.34%	0.90%
Demás países	10.34	16.033	22.939	35.636	17.95	51.05%	5.86%
Total General	468.753	557.565	546.699	607.761	312.576	9.04%	100.00%

*Hasta mayo del 2011.

Fuente: Tabulados anuales del BCE

Elaboración: Unidad de Inteligencia Comercial PROECUADOR

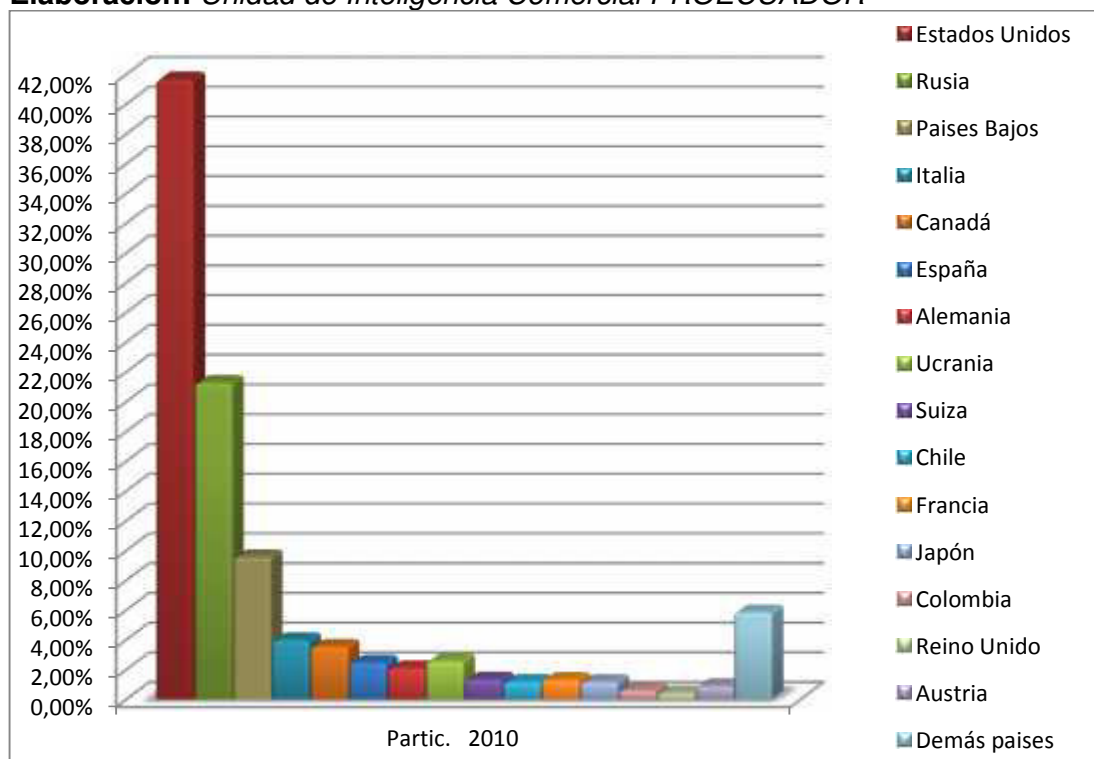




Tabla N° 3.2.- Principales compradores del Flores Ecuatorianas

3.1.3 Principales países competidores del Ecuador

Como competidores substanciales del Ecuador están países como Holanda, Colombia, Costa Rica y algunos países africanos como Kenia, y Zimbawe.

Los países Bajos (que es un productor e intermediario) ocupa un importante lugar en la producción y venta mundial de flores de ornato llegando a mercados como Europa, Estados Unidos y Japón.

Colombia de lo que produce los principales tipos de flores son las rosas que representan el 48 %, claveles 16 %, mini claveles el 8 %, crisantemos 4 % y otros tipos 24 %.

PRINCIPALES EXPORTADORES DE FLORES						
Miles USD						
País	2.009	2.010	2.011	2.012	TCPA 2007-2012	Partic.2012
Países Bajos (Holanda)	3.620,30	3.627,300	4.972.920	4.602.077	-2.76%	50,02%
Colombia	1.049,20	1.240,500	1.251.326	1.270.007	3.62%	13,80%
Ecuador	508.000	651.000	679.902	718.961	17,33%	7,81%
Kenya	421,5	413,400	606.081	589.826	9.67%	6,41%
Etiopía	131,5	159,300	168.946	526.338	32.27%	5,72%
Bélgica	167,7	248,600	260.178	251.314	41.74%	2,73%
Malasia			100.632	121.019	17,76%	1,32%
China			71.482	90.146	20,59%	0,98%
Italia	82,2	88,700	89.090	83.764	-5,39%	0,91%
Israel	97,5	15700	93.382	78.667	3,96%	0,86%
Demás países	1.119.688	867.044	952.708	868.497	-2,03%	9,44%
Total	7.361.259	7.596.075	9.246.647	9.200.616	4,53%	100,00%

Fuente: Trademap, Centro de Comercio Internacional (CCI)

Elaboración: Unidad de Inteligencia Comercial, PRO ECUADOR

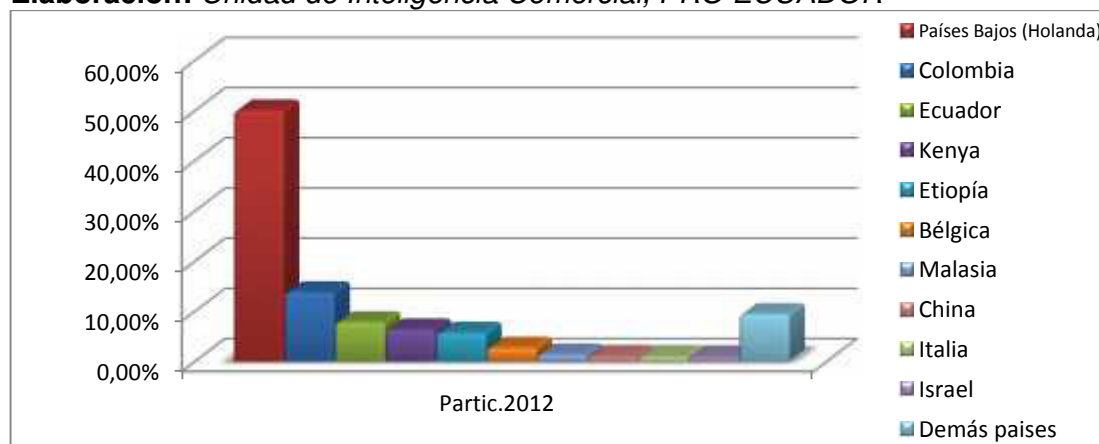


TABLA Nº 3.3.- Principales exportadores de flores (Competidores) en Miles USD

Costa Rica, dentro del mercado de flores tropicales, es necesario realizar un análisis de las diferentes características que hacen de este país algo especial para las conveniencias comerciales de nuestro país, entre ellas son:

Las características climáticas de la región permiten que las flores tropicales y follajes se siembren en todo el país. Las principales zonas productivas de Costa Rica son: Alajuela, Cartago y Heredia.

Aunque se hace necesario contar con mejoras en las terminales aéreas y marítimas, Costa Rica tiene un costo de transporte muy competitivo en comparación a sus competidores como Colombia y Ecuador. El 60% de las exportaciones de Costa Rica se dirige a la Unión Europea, el 30% a América del Norte, y el 10% restante se distribuye entre Asia, América Latina y otros países.

El éxito de las flores tropicales se debe a su excelente calidad y precio. La disponibilidad de servicios portuarios, marítimos y bancarios ha ayudado al desarrollo de las exportaciones de estos productos no tradicionales. El adelanto tecnológico desplegado en Costa Rica ha permitido el desarrollo de nuevas variedades y el aumento del rendimiento productivo.

Se pretende aumentar la presencia en el mercado de la Unión Europea, Europa del Este, Asia y Oriente y mantener los niveles de crecimiento de la productividad. Se destaca el posicionamiento de Costa Rica en Japón, mercado donde es el principal suplidor de follaje verde, con una participación del 34% del mercado de esquejes y el 15% del mercado de los follajes. Por su excelente calidad, el producto costarricense es utilizado como material reproductivo en algunas regiones de América Latina.

3.1.4 Evolución de las Exportaciones del Ecuador

Al momento no se dispone de cifras para el años 2013, se estimó aplicando las correspondientes tasas de crecimiento promedio anual, determinadas en el Estudio Sectorial de Flores realizado por PROECUADOR en el año 2010 de la tabla 3.1, dichas tasas también sirvieron de base para la proyección de los años 2013 al 2017, cuyas cifras se pueden observar en el cuadro siguiente.

PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE FLORES POR PRINCIPALES TIPOS - PERÍODO 2013 – 2017								
Valor FOB / Miles USD								
Grupos	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	TCPA 2007-2010
Rosas	470.842	505.684	543.104	583.294	626.458	672.816	722.604	7%
Gypsophila	62.120	67.512	73.373	79.741	86.663	94.185	102.360	8.68%
Demás Flores*	131.119	153.226	179.060	209.249	244.529	285.756	333.935	16.86%
Total General	664.081	726.422	795.537	872.285	957.650	1.052.757	1.158.900	

Fuente: Información cuadros anteriores

Elaboración: Autor

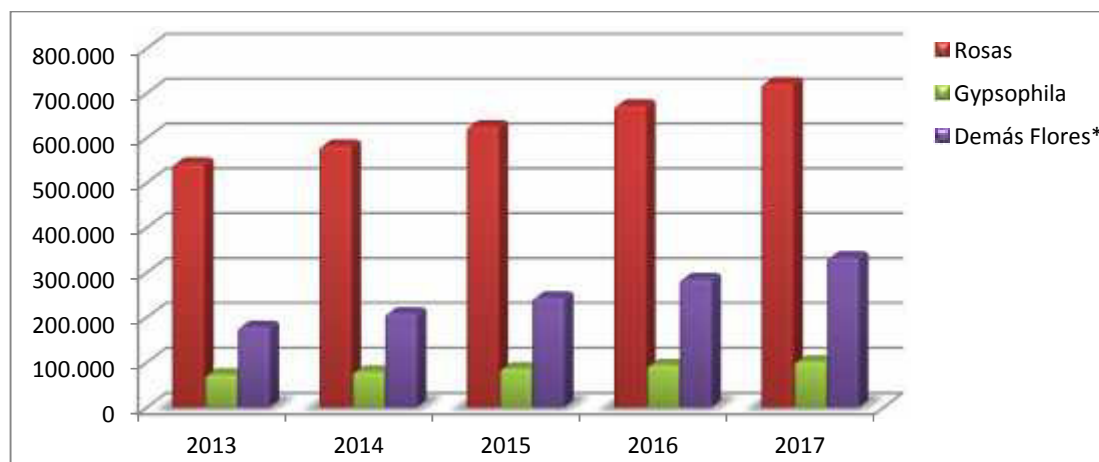


TABLA N° 3.4- Proyección de las exportaciones de flores Ecuatorianas por principales tipos Período 2013 – 2017 En miles de dólares FOB.

3.1.5 Principales Empresas Exportadoras de flores y follajes tropicales

La Asociación de productores y exportadores de flores tropicales exóticas y plantas ornamentales acoge a todas las empresas ecuatorianas del ramo, las cuales dirigen su producción a los mercados externos. En el Anexo I se detallan las principales empresas, que de acuerdo a los volúmenes en Tm, exportan estos productos.

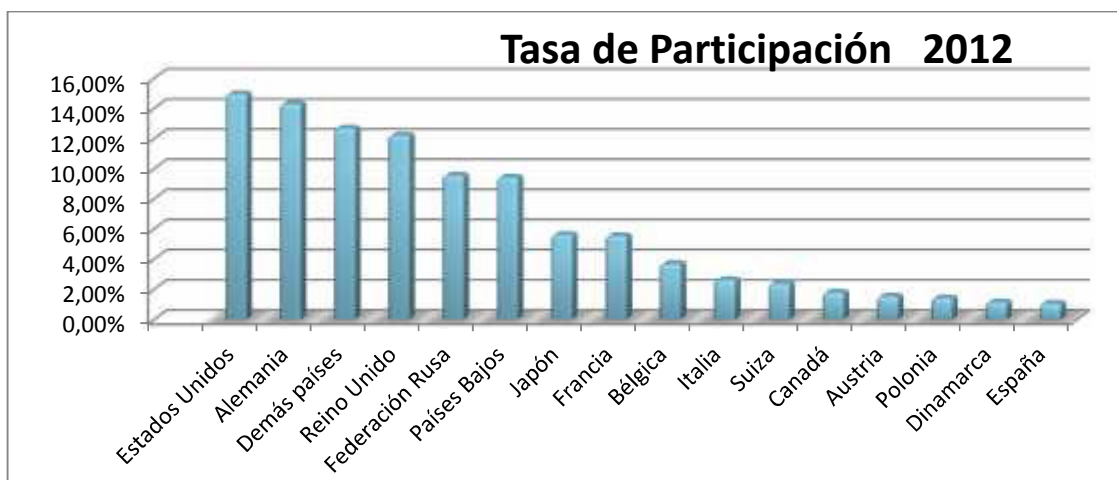
3.2 IMPORTACIONES MUNDIALES DE FLORES POR TIPOS Y VALORES.

Las exportaciones ecuatorianas de flores frescas fueron de USD 761 millones en el 2012, mientras que las importaciones de estas ascienden a USD 7,764 millones. En el caso de las demás flores, Ecuador exportó USD 9 millones en el 2012 sin embargo las importaciones mundiales fueron de USD 1,705 millones.

A continuación se puede observar las importaciones mundiales de flores por tipos de flores a nivel mundial en el periodo 2007 - 2012; así como los principales compradores de flores a nivel mundial en el mismo periodo.

IMPORTACIONES MUNDIALES DE FLORES POR TIPOS EN MILLONES DE USD								
Tipos de flores	2007	2008	2009	2010	TCPA 2007/10	2011	2012	Part. %
Rosas	2.400,0	2.700,0	2.500,0	2.500,0	4,20%	2.605,0	2.714,0	35.0%
Flores frescas	2.700,0	2.900,0	2.700,0	2.900,0	7,40%	3.115,0	3.345,0	43.0%
Las demás	2.013,0	2.064,0	1.695,0	1.877,0	-4,70%	1.789,0	1.705,0	22.0%
Totales	7.113,0	7.664,0	6.895,0	7.277,0		7.509,0	7.764,0	100.0%

PRINCIPALES IMPORTADORES DE FLORES								
Miles USD								
PAÍS	2007	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA	%Part.2012
Estados Unidos	1.043.617	1.021.196	960.405	1.043.818	1.081.167	1.167.532	3,40%	14,98%
Alemania	1.102.244	1.194.639	1.042.551	1.087.733	1.207.645	115.445	-1,70%	14,32%
Demás países	764.248	906.798	805.869	778.468	1.793.602	989.494	12,70%	12,70%
Reino Unido	1.133.862	1.056.847	877.690	958.287	1.006.189	954.084	-2,52%	12,24%
Federación Rusa	485.764	555.026	500.408	560.678	746.331	746.331	7,68%	9,58%
Países Bajos	672.374	821.100	711.073	716.697	735.438	735.438	-2,72%	9,44%
Japón	258.764	281.778	303.416	369.977	391.143	439.823	11,77%	5,64%
Francia	521.488	588.871	544.030	514.270	482.007	432.240	-7,44%	5,55%
Bélgica	166.934	192.270	233.679	284.422	349.812	289.634	10,79%	3,72%
Italia	238.180	248.284	212.315	234.463	246.085	206.443	-4,56%	2,65%
Suiza	177.646	184.329	167.390	176.068	194.238	186.895	0,35%	2,40%
Canadá	115.206	119.762	112.199	119.264	126.312	141.929	4,34%	1,82%
Austria	141.806	141.727	135.372	139.534	144.751	144.751	-5,19%	1,56%
Polonia	76.639	113.854	89.920	105.229			11.15%	1,45%
Dinamarca	103.519	123.469	101.543	98.841	102.780	90.854	-7,39%	1,17%
España	110.701	113.683	96.700	89.815	96.220	84.856	-7,05%	1,09%
Total Mundo	7.112.992	7.663.633	6.894.560	7.277.564	8.759.117	7.792.177	3,40%	100,00%



Fuente: Trademap, Centro de Comercio Internacional (CCI)

Elaboración: Autor

TABLA Nº 3.5.- Importaciones mundiales de flores.

Los principales importadores mundiales de flores son:

América del Norte: Estados Unidos y Canadá;

Europa: Alemania, Reino Unido, Países Bajos, Rusia y Francia;

Asia: Japón.

Estados Unidos y Alemania poseen la mayor participación en el mercado 15% y 14% respectivamente.

Las tasas de crecimiento promedio anual (TCPA), sirvieron de base para la proyección de los años 2013 al 2017, cuyas cifras se pueden observar en el cuadro siguiente.

3.3 PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES DE FLORES

PERÍODO 2013 - 2017

En función del TCPA en el periodo 2007 – 2010, se procede a calcular una proyección de las importaciones mundiales de flores clasificadas por tipos, para el periodo 2013 - 2017.

Tipos de flores	2013	2014	2015	2016	2017	TCPA 2013/17
Rosas	2.828	2.947	3.070	3.199	3.334	4.2%
Flores frescas	3.593	3.858	4.144	4.451	4.780	7.4%
Las demás	1.625	1.549	1.476	1.407	1.341	- 4.7%
Totales	8.046	8.354	8.690	9.57	9.455	

Fuente: *Trademap, Centro de Comercio Internacional (CCI)*

Elaboración: *Autor*

TABLA Nº 3.6. - *Proyección de las importaciones mundiales de flores y valores en millones de dólares período 2013 - 2017*

3.4 DEMANDA INSATISFECHA

Según cifras de PROECUADOR 2013 y estimación con la tasa de crecimiento promedio anual – TCPA de dicha fuente, la demanda insatisfecha del rubro “las demás flores” que contemplan a las flores y follajes tropicales, a nivel mundial, se presenta en el siguiente cuadro:

Tipos de Flores	Importaciones (Demanda Actual)	Exportaciones (Oferta Actual)	Demanda Insatisfecha
Rosas	2.714	2.693	21
Flores Frescas	3.345	3.916	-571
Las Demás	1.705	1.506	199
Total	7.764	8.115	-351

Fuente: *Tablas anteriores*

Elaboración: *Autor*

TABLA Nº 3.7.- *Demanda Insatisfecha a nivel mundial (en millones de USD) de algunos tipos de flores, año 2012.*

En el caso del rubro “las demás” que incluyen a las flores tropicales es donde se ve, existe mayor demanda insatisfecha.

En el caso ecuatoriano, en el año 2012 exportó flores y follajes tropicales por un monto estimado de 58 millones de dólares y existe todavía a nivel mundial un valor de 199 millones de dólares, la aspiración del país, según tasas de crecimiento, sería llegar a corto plazo por lo menos a los 100 millones de dólares dentro de los siguientes 4 o 5 años, aprovechando sus condiciones agro forestales, la belleza y colorido de estos bienes, pero como condición fundamental los productores deberán producir con eficiencia, calidad y mejores rendimientos; y los exportadores con seriedad en los negocios y con un marketing agresivo y eficaz, porque además se trata de bienes que aun siendo suntuarios no son imprescindibles; por ello, el marketing que se utilice es fundamental y decisivo en un proyecto de estas características.

El comentario anterior se sustenta en las cifras de las exportaciones de **flores y follajes tropicales** que el Ecuador ha realizado en los tres últimos años (2010 -2012) y lo que podría ejecutar en los próximos años (2013 -2017)

Años	Valor FOB	Volumen Tm.
	(miles USD)	
2010	42.543	1.276
2011	49.716	1.491
2012	58.098	1.743
2013	67.894	2.037
2014	79.340	2.380
2015	92.717	2.781
2016	108.349	3.250
2017	126.617	3.798
TCPA:	16,86%	

Fuente: *Estimación de cifras según TCPA – PROECUADOR año base 2010*

Elaboración: *Autor*

TABLA N° 3.8.- *Proyección de Exportaciones de flores y follajes tropicales ecuatorianas período 2010--2017 en miles USD FOB y en Tm*

3.5 ANÁLISIS DE PRECIOS DEL PRODUCTO

La gran variedad de especies, longitud y calidad de las flores tropicales influyen en los precios del productor. Además, de otros factores como:

- Estacionalidad
- Variedades
- Tamaño de brotes
- Etapa de apertura de las yemas
- Uniformidad de pre-apertura
- Color-brillo de las flores

- Uniformidad de la longitud del tallo por racimo
- Coherencia en y entre los envíos
- Color y la cantidad de hoja
- La libertad de los depósitos químicos y de agua-marcado
- Libertad de plagas y enfermedades
- Embalaje
- En general las apariencias
- Temperatura de flores a la llegada
- La regularidad de los envíos
- Experiencia previa de los proveedores

Es de vital importancia dentro de los arreglos florales la presencia y colorido que dan los follajes, es por esto que actualmente en todo proceso de venta de flores de cualquier estilo se contemplan como un elemento complementario a la venta de flores, la venta de los follajes tropicales.

Vale la pena indicar que un determinante importante para la fluctuación de los precios a corto plazo son los días festivos y las condiciones climáticas.

Existen plantaciones que negocian el precio final en términos CIF*, ya que colocan la flor en el puerto del país de destino, encargándose de los trámites de envío de la finca al aeropuerto y del aeropuerto al país comprador. Sin embargo, debido a las grandes dificultades de costos de transporte a las cuales está sujeto nuestro país, la gran mayoría de exportadores negocian a precio FOB**; teniendo

entonces que al enviar flores de superior tamaño al que se especifica, esto no implica que se obtendrá un mejor precio.

**CIF = Cost, insurance and freight, o costo, seguro y flete. El precio cotizado por el vendedor incluye esos cargos hasta el destino final que le señale el comprador.*

***FOB = Free on board, o libre a bordo. El vendedor pone las mercancías a bordo de un transporte sin costo para el comprador hasta ese punto. A partir de ahí todos los costos del transporte (seguros y fletes) hasta su destino final corren por cuenta del comprador.²³*

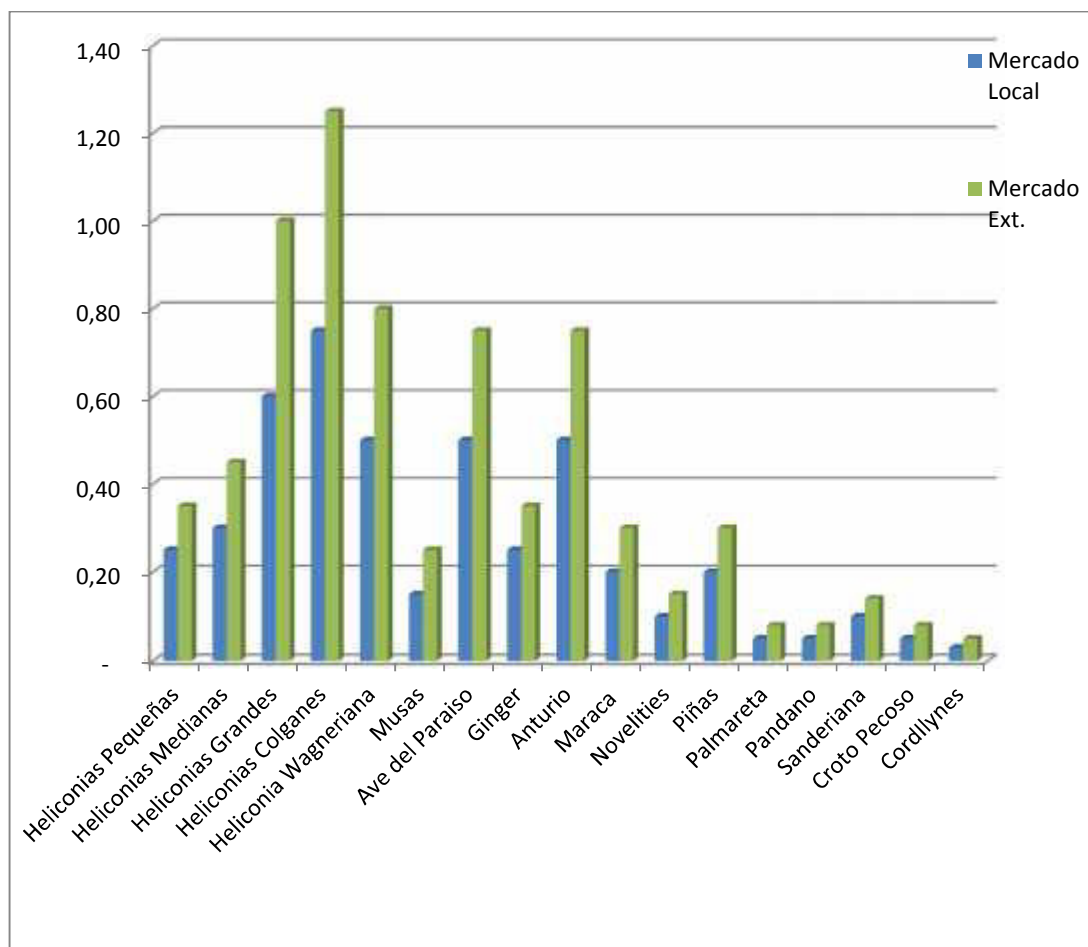
3.5.1 Precios referenciales de proveedores locales

Como se dijo, los precios promedio de las flores y follajes tropicales establecidos por los productores nacionales que envían su producción al mercado externo, varían de acuerdo a todos los factores mencionados en el punto anterior, sin embargo y a pesar de todos, a continuación se presentan valores referenciales de precios de flores y follajes tropicales, así como las cantidades de unidades por caja que se empacan para la venta, extraídos de entrevistas a varios productores locales, además de investigaciones en portales de empresas florícolas.

Cabe resaltar que ésta investigación tuvo cierta complejidad y duró varios meses, debido al hermetismo y a los diferentes criterios de clasificaciones y variaciones que tienen en los diferentes productos, de ahí que se ha recopilado la información de varios productores y se ha estimado valores reales promediados.

²³ <http://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080411151630AAWxPqc>

	ESPECIES	Contenido / caja		Mercado Local		Mercado Ext.		Incremento precio en Merc. Ext.
		Cant	Unidad	\$/U	\$/caja	\$/U	\$/caja	%
FLORES TROPICALES	Heliconias Pequeñas	15	tallos	0,25	3,75	0,35	5,25	40%
	Heliconias Medianas	20	tallos	0,30	6,00	0,45	9,00	50%
	Heliconias Grandes	20	tallos	0,60	12,00	1,00	20,00	67%
	Heliconias Colgantes	20	tallos	0,75	15,00	1,25	25,00	67%
	Heliconia Wagneriana	20	tallos	0,50	10,00	0,80	16,00	60%
	Musas	12	unidades	0,15	1,80	0,25	3,00	67%
	Ave del Paraíso	20	tallos	0,50	10,00	0,75	15,00	50%
	Ginger	45	tallos	0,25	11,25	0,35	15,75	40%
	Anturio	20	tallos	0,50	10,00	0,75	15,00	50%
	Maraca	30	tallos	0,20	6,00	0,30	9,00	50%
	Novelities	100	frutas	0,10	10,00	0,15	15,00	50%
FOLLAJES TROPICALES	Piñas	40	Unidades	0,20	8,00	0,30	12,00	50%
	Palmareta	1.400	Unidades	0,05	70,00	0,08	112,00	60%
	Pandano	1.600	Unidades	0,05	80,00	0,08	128,00	60%
	Sanderiana	400	tallos	0,10	40,00	0,14	56,00	40%
	Croto Pecosó	400	tallos	0,05	20,00	0,08	32,00	60%
	Cordilynes	1.000	hojas	0,03	30,00	0,05	50,00	67%



Fuente:

www.cfn.fin.ec / www.proexant.org.ec
Entrevista a Exotic Flowers
Entrevista Finca productora Ecuamagic
Entrevista Finca productora Vivetrosa S.A.
Entrevista Finca productora Flores y Follajes

Elaboración: Autor

TABLA Nº 3.9.- Precios Referenciales de Flores y Follajes Tropicales para el mercado Local y Externo (año 0 / "2013).

Cabe mencionar que estos precios que se estimaron se tomaron los más bajos para que el presente proyecto se lo realice sobre una base sólida. Esta información es de vital importancia y permitirá que el mismo sea lo más cercano a la realidad para no incurrir en falsas expectativas.

3.5.2 Precios internacionales referenciales.

Dentro de este estudio es de suma importancia tener conocimiento de los precios referenciales de los principales competidores a nivel mundial, uno de estos competidores directos es precisamente el mercado Colombiano y Costarricense; por lo que en el Anexo II se pueden observar una lista de precios referencial de venta de productos Colombianos y Costarricenses.

En cuanto a los precios, tanto en el mercado Europeo como Norteamericano no existe estacionalidad marcada o definida de precios de las heliconias y follaje, a pesar de la estacionalidad y la demanda. Las variaciones que pueden darse se deben más a situaciones de competencia. Los precios de este producto se rigen más por la oferta y demanda.

El mercado es sumamente competitivo y básicamente se rige por la calidad del producto, disponibilidad permanente y precio del mismo.

Para los mercados de Norteamérica resulta más conveniente importar productos desde Centroamérica, incluyendo a México como nuevo productor que está ingresando a la competencia., esto básicamente por el menor costo que tiene por el flete.

De un estudio que se detallará más en el Anexo II se ha establecido de manera general que por ejemplo las Heliconias importadas a Estados Unidos de Norteamérica desde Costa Rica son entre un 25% a 50% más económicos que

las importadas desde Colombia y entre un 40% a 60% inferior a los productos Ecuatorianos.²⁴

Si bien es cierto que este estudio se plantea la producción de flores y follajes tropicales para el mercado Europeo, no deja de ser importante y referencial los precios de venta de estos productos al mercado norteamericano, por lo que se analiza dichos precios en este mercado.

A continuación se presenta una tabla de precios de flores (principalmente rosas) identificados en el segundo trimestre del 2013 por las Oficinas Comerciales de Ecuador en París, Milán, Santiago de Chile, Singapur, Rotterdam y Miami, de cuya procedencia se muestra también los principales competidores de Ecuador:

²⁴ - ²² Estudio de Mercado Heliconias y Follajes en el estado de La Florida – Estados Unidos. Proexport Colombia e Instituto Humboldt. Septiembre 2003

País	Producto	Variedad	Empaque	Presentación	Descripción Adicional	Procedencia	Precio USD	Precio Local	Cadena	Establecimiento	Segmento	Fecha
Francia	ROSAS FRESCAS	MATIZADAS	RAMO	30 Unidad	40CM TALLO	KENYA	26.4 USD	20 EUR	MINORISTA	MERCADO DE TERNES	MEDIO	abr-13
Francia	ROSAS FRESCAS	BLACK BACCARA	AL GRANEL	1 Unidad	40CM TALLO	ECUADOR	2.83 USD	2.15 EUR	RETAIL	FLORERIA NAPOLI	ALTO	abr-13
Francia	ROSAS FRESCAS	ANNE MARIE ROJAS	AL GRANEL	1 Unidad	40CM TALLO	ECUADOR	3.96 USD	3 EUR	MINORISTA	MERCADO DE TERNES	MEDIO	abr-13
Francia	ROSAS FRESCAS	AMANTO	AL GRANEL	1 Unidad	40CM LARGO TALLO	ECUADOR	3.96 USD	3 EUR	MINORISTA	MERCADO DE TERNES	MEDIO	abr-13
Francia	ROSAS FRESCAS	OHARA	AL GRANEL	1 Unidad	40CM TALLO	ECUADOR	2.827 USD	2.142 EUR	MINORISTA	MERCADO DE TERNES	MEDIO	abr-13
Francia	ROSAS FRESCAS	OHARA ROSADAS	RAMO	15 Unidad	40CM TALLO	ECUADOR	19.8 USD	15 EUR	MINORISTA	MERCADO DE TERNES	MEDIO	abr-13
Francia	ROSAS FRESCAS	MATIZADAS	AL GRANEL	1 Unidad	40CM TALLO	ECUADOR	3.3 USD	2.5 EUR	MINORISTA	MERCADO DE TERNES	MEDIO	abr-13
Francia	ROSAS FRESCAS	BLACK BACCARA	AL GRANEL	1 Unidad	40/30CM TALLO	ECUADOR	2.83 USD	2.15 EUR	RETAIL	FLORERIA NAPOLI	ALTO	abr-13
Francia	ROSAS FRESCAS	BLACK BACCARA	RAMO	10 Unidad	TALLO 40CM	ECUADOR	28.38 USD	21.5 EUR	RETAIL	FLORERIA NAPOLI	ALTO	abr-13
Italia	ROSAS FRESCAS	ROSAS	FUNDA DE PLASTICO	10 Unidad	ROSAS ROJAS	HOLANDA-PAISES BAJOS	5.49 USD	4.19 EUR	SUPERMERCADO	ESSELINGA	ALTO	abr-13
Italia	ROSAS FRESCAS	ROSAS	FUNDA DE PLASTICO	2 Unidad	ROSAS ROJAS	HOLANDA-PAISES BAJOS	10.35 USD	7.9 EUR	SUPERMERCADO	PAM	MEDIO	abr-13
	CRISANTEMOS, LOS DEMAS FRESCOS				FLORES FRESCAS PARA DECORACIÓN							
Chile		SPIDER	CAJA DE CARTON	10 Unidad	FLORES FRESCAS PARA DECORACIÓN	ECUADOR	7.43 USD	3500 CLP	MAYORISTA	COPROFLOR	MEDIO-ALTO	abr-13
Chile	ROSAS FRESCAS	SIN ESPECIFICAR	CAJA DE CARTON	25 Unidad	FLORES FRESCAS PARA DECORACIÓN	ECUADOR	14.86 USD	7000 CLP	MAYORISTA	COPROFLOR	MEDIO-ALTO	abr-13
Singapur	ROSAS FRESCAS	ROSES TINTED / ROSAS TENIDAS	OTRO ENVASE DE PLÁSTICO	1 Unidad	ROSAS TENIDAS MULTICOLOR VENDIDAS POR UNIDAD	ECUADOR	3.22 USD	4 SGD	MAYORISTA	FAR EAST ORCHID	MEDIO	abr-13
Singapur	ROSAS FRESCAS	ROSES TINTED / ROSAS TENIDAS	OTRO ENVASE DE PLÁSTICO	3 Unidad	ROSAS TENIDAS MULTICOLOR VENDIDAS 3 UNIDADES POR PAQUETE	ECUADOR	8.46 USD	10.5 SGD	MAYORISTA	FAR EAST ORCHID	MEDIO	abr-13
Singapur	ROSAS FRESCAS	ROSAS FRESCAS	OTRO ENVASE DE CARTON	10 Unidad	ROSAS FRESCAS	ECUADOR	15.32 USD	19 SGD	MAYORISTA	FAR EAST ORCHID	MEDIO	abr-13
Singapur	ROSAS FRESCAS	ROSAS FRESCAS, ROSAS TITANIC	OTRO ENVASE DE CARTON	10 Unidad	ROSAS FRESCAS	ECUADOR	18.79 USD	23.3 SGD	MAYORISTA	FAR EAST ORCHID	MEDIO	abr-13
					LA FLORERIA SE ENCUENTRA EN LA PARTE MAS CARA DE PARIS							
Francia	ROSAS FRESCAS	SWEET AVALANCHE	RAMO	10 Unidad	MIX DE ALTA CALIDAD	ECUADOR	20 USD	15 EUR	RETAIL	MONCEAU FLEURS	MEDIO-ALTO	may-13
Francia	ROSAS FRESCAS	MIX	RAMO	10 Unidad	MIX DE ALTA CALIDAD	ECUADOR	20 USD	15 EUR	RETAIL	MONCEAU FLEURS	MEDIO-ALTO	may-13
Holanda	ROSAS FRESCAS	40 CM	RAMO	25 Unidad	RAMO 25 TALLOS CON CAPUCHON COLOR KRAFT	KENYA	9 USD	6.99 EUR	SUPERMERCADO	ALBERT HEIJN	MEDIO-ALTO	may-13
Holanda	ROSAS FRESCAS	40 CM	RAMO	10 Unidad	RAMO DE 10 TALLOS CON CAPUCHON TRANSPARENTE	KENYA	3.85 USD	2.99 EUR	SUPERMERCADO	ALBERT HEIJN	MEDIO-ALTO	may-13
Holanda	ROSAS FRESCAS	40 CM	RAMO	10 Unidad	ROSAS RAMO 10 TALLOS CON CAPUCHON TRANSPARENTE	KENYA	5.15 USD	3.99 EUR	SUPERMERCADO	JUMBO	ALTO	may-13
Miami	CLAVELES MINIATURA FRESCOS	NA	RAMO	12 Unidad	BOUQUET	COLOMBIA	5 USD	5 USD	RETAIL	DORAL FLOWERS	MEDIO	may-13
Miami	CLAVELES, LOS DEMAS FRESCOS	NA	RAMO	12 Unidad	BOUQUET	COLOMBIA	8 USD	8 USD	RETAIL	DORAL FLOWERS	MEDIO	may-13
Chile	ROSAS FRESCAS	ROSA	OTRO ENVASE DE CARTON	25 Unidad	FLORES FRESCAS PARA DECORACIÓN	ECUADOR	20 USD	9500 CLP	MAYORISTA	COPROFLOR	MEDIO-ALTO	may-13
Chile	CRISANTEMOS, POMPONES FRESCOS	CRISANTEMOS	OTRO ENVASE DE CARTON	10 Unidad	FLORES FRESCAS PARA DECORACIÓN	ECUADOR	16.84 USD	8000 CLP	MAYORISTA	COPROFLOR	MEDIO-ALTO	may-13

Fuente: Oficinas comerciales ecuatorianas

Elaboración: Unidad de Inteligencia Comercial, PRO ECUADOR 2012.

TABLA N° 3.10.- Precios referenciales de flores ecuatorianas en oficinas comerciales exteriores, 2013.

3.5.2.1 Precio de venta referencial de flores tropicales en EE.UU.

En Floristerías pequeñas ubicadas en zonas como South West, Hialeah y norte de Miami, los precios individuales del producto (heliconias) al consumidor final, oscilan entre 2 y 3 USD cuando la flor es pequeña y entre 3 y 6 USD cuando es de tamaño mediano a grande. Los arreglos con flores tropicales que es donde mayor consumo de heliconias hay, oscilan entre 50 hasta 200 USD.

Floristerías más grandes como las ubicadas en South Beach y Coral Globes, tienen precios más altos y venden las flores tropicales en arreglos que van desde los \$100 hasta \$500 dólares y algunos pocos llegan hasta \$700. Mientras que las flores independientes oscilan entre \$8 a \$16 dólares por unidad si son grandes y entre \$4 a \$6 las medianas²⁵.

En la Floristería Pistils & Petals una de las más destacadas de South Beach, vende heliconias Costarricenses, las más grandes se venden a partir de \$10.99 hasta \$15.99 dólares y los clientes afirman que les parece normal el precio según el tamaño. La floristería prefiere venderlo de este modo ya que el margen de ganancia es superior al 200%, ya que el precio de compra al importador es de entre \$4.25 a \$4.50 dólares; y si la flor es pequeña no les cuesta más de \$1 dólar. Esta tendencia de precios y venta individual se da en zonas de estrato alto²⁶.

²⁶ Estudio de Mercado Heliconias y Follajes en el estado de La Florida – Estados Unidos. Proexport Colombia e Instituto Humboldt. Septiembre 2003

3.5.2.2 Costos de venta referencial de flores tropicales en EE.UU.

Los floristas afirman que consiguen heliconias pequeñas que van de entre \$0.50 a \$1.00 y en algunos casos hasta en \$1.25 por unidad., mientras que para flores grandes el precio es de hasta \$4.25. Esta venta directa importador – Florista permite que exista un margen alto de rentabilidad sobre el 150% para éste último.

En la investigación realizada se trató de comparar el precio de venta de flores tropicales mixtas Costarricenses y Colombianas por parte de un importador. Una caja de flores Costarricenses (tropical exotic mix) cuesta 35 usd. Más impuestos lo que da 37.45 usd, y para efectos de comparación se solicitó una caja corrugada de 20 heliconias colombianas, La cual costó 45 usd. más impuestos., lo que la hace ser \$10 más costosa que la caja de flores Costarricense., trayendo 5 veces menos cantidad que las anteriores.

3.6 BARRERAS ARANCELARIAS

Para realizar una exportación a cualquier otro país es necesario obtener un ***certificado de origen***, ya que este documento autenticará que el origen del producto es aquel país en el cual se lo fabricó, es decir, países con los cuales Ecuador mantiene acuerdos bilaterales o multilaterales de Preferencias Arancelarias.

Los principales importadores de flores del mundo en su mayoría imponen una tarifa del 0% a la entrada de las rosas, claveles, orquídeas, crisantemos y demás flores ecuatorianas; es una tasa que beneficia a los exportadores locales. Las excepciones son los países de Canadá, Rusia y Suiza; el tercero aplica aranceles elevados a Ecuador, sin embargo el 1.35% de lo exportado en flores se va a este destino.

A continuación se muestra una tabla del arancel cobrado por los principales compradores a Ecuador por subpartida.

ARANCEL COBRADO POR LOS PRINCIPALES COMPRADORES A ECUADOR POR SUBPARTIDA						
<i>Subpartida</i>	<i>60311</i>	<i>60312</i>	<i>60313</i>	<i>60314</i>	<i>60319</i>	<i>60390</i>
Países	Rosas	Claveles	Orquídeas	Crisantemos	Demás flores y capullos frescos	Demás flores y capullos excepto frescos
Alemania	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Austria	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Bélgica	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Canadá	10.50%	8.00%	0.00%	8.00%	6.00%	4.33%
Chile	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Colombia	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Dinamarca	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
España	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Estados Unidos	6.80%	6.40%	6.40%	6.40%	6.40%	4.00%
Francia	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Italia	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Japón	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Países Bajos	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Polonia	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Reino Unido	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Rusia	11.25%	11.25%	11.25%	11.25%	11.25%	11.25%
Suiza	75.21%	24.95%	46.04%	47.56%	36.87%	0.00%

Fuente: Macmap, Centro de Comercio Internacional (CCI)

Elaboración: Unidad de Inteligencia Comercial, PRO ECUADOR 2012.

TABLA N° 3.11.- Arancel cobrado por los principales compradores a Ecuador por subpartida.

El Andean Trade Preference Agreement (ATPA) y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) Andino permiten que las flores cortadas y de follajes frescos de Ecuador ingresen a Estados Unidos y países miembros de la Unión Europea con arancel 0%.

A continuación, en la tabla 3.12, se indica los aranceles cobrados a la partida arancelaria que nos compete, esta es la **“0603.19..”, correspondiente a las “Demás flores frescas”** donde más adelante se verá es dentro de ésta partida que ingresa las flores tropicales.

Aquí se puede observar las exportaciones de Ecuador hacia Kazajstán, Rusia y Suiza son fuertemente castigadas con un arancel alto.

Canadá que cobran el 6% a Ecuador, otorgan el 0% de arancel a Colombia, Estados Unidos, Etiopía y México.

Etiopía es el país más favorecido en estos mercados.

Ecuador tiene ventaja en los mercados de Brasil y Colombia.

Para más detalle de los aranceles del sector florícola revisar el ANEXO III, donde se extrae un fragmento del “Análisis Sectorial de Flores” realizado por Proecuador en el año 2011.

ARANCEL COBRADO POR LOS PRINCIPALES COMPRADORES A ECUADOR Y SUS COMPETIDORES															
SUBPARTIDA 060319: Demás flores y capullos frescos															
Exportadores Importadores	Alemania	Bélgica	Canadá	Colombia	Ecuador	Estados Unidos	Etiopía	Italia	Kenya	Malasia	México	Países Bajos	Reino Unido	Sudáfrica	Taipei China
Alemania	X	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	0.00%	5.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	8.50%
Azerbaijan	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
Brasil	10.00%	10.00%	10.00%	0.00%	0.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	0.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
Canadá	6.00%	6.00%	X	0.00%	6.00%	0.00%	0.00%	6.00%	6.00%	6.00%	0.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%
Chile	0.00%	0.00%	6.00%	0.00%	0.00%	0.00%	6.00%	0.00%	6.00%	6.00%	0.00%	0.00%	0.00%	6.00%	6.00%
Colombia	5.00%	5.00%	5.00%	X	0.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	0.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
España	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	0.00%	5.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	8.50%
Estados Unidos	6.40%	6.40%	0.00%	0.00%	0.00%	X	0.00%	6.40%	0.00%	6.40%	0.00%	6.40%	6.40%	0.00%	6.40%
Francia	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	0.00%	5.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	8.50%
Italia	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	X	0.00%	5.00%	5.00%	0.00%	0.00%	0.00%	8.50%
Japón	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Kazajstan	27.23%	27.23%	27.23%	20.42%	20.42%	27.23%	0.00%	27.23%	20.42%	20.42%	20.42%	27.23%	27.23%	20.42%	27.23%
Países Bajos	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	0.00%	5.00%	5.00%	X	0.00%	0.00%	8.50%
Reino Unido	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	8.50%	0.00%	0.00%	0.00%	5.00%	5.00%	0.00%	X	0.00%	8.50%
Rusia	27.44%	27.44%	27.44%	20.58%	20.58%	27.44%	0.00%	27.44%	20.58%	20.58%	20.58%	27.44%	27.44%	20.58%	27.44%
Suiza	23.71%	23.71%	25.31%	24.44%	25.12%	25.31%	0.00%	23.71%	25.12%	25.12%	24.44%	23.71%	23.71%	24.44%	25.31%
Ucrania	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%	7.50%

Fuente: Macmap, Centro de Comercio Internacional (CCI)

Elaboración: Unidad de Inteligencia Comercial, PRO ECUADOR 2013.

TABLA N° 3.12.- Arancel cobrado por los principales compradores a Ecuador a subpartida 060319.

3.6.1 Partidas arancelarias requeridas para la exportación de flores y follajes tropicales

La estructura arancelaria utilizada para el sector florícola, corresponde a la partida 0603, y todas las subpartidas que están inmersas en esta. Básicamente esta estructura se divide en dos grupos, las flores “frescas” y las “demás”; en las “frescas” se presenta un detalle de los tipos de flores relevantes a nivel mundial, como rosas, claveles, orquídeas y crisantemos. A partir de la subdivisión a 8 dígitos, la estructura arancelaria corresponde a una descripción únicamente aceptada en Ecuador.

Para la exportación de flores tropicales se utiliza la siguiente clasificación arancelaria

Capítulo 6: Plantas vivas y productos de la floricultura	
06.03	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.
- Frescos:	
0603.11.00.00	-- Rosas
0603.12	-- Claveles:
0603.12.10.00	--- Miniatura
0603.12.90.00	--- Los demás
0603.13.00.00	-- Orquídeas
0603.14	-- Crisantemos:
0603.14.10.00	--- Pompones
0603.14.90.00	--- Los demás
0603.15.00	-- Azucenas (<i>Lilium</i> spp.)
0603.19	-- Los demás:
0603.19.10.00	--- Gypsophila (Lluvia, ilusión) (<i>Gypsophila paniculata</i> L.)
0603.19.20.00	--- Aster
0603.19.30.00	--- Alstroemeria
0603.19.40.00	--- Gerbera
0603.19.90	--- Los demás:
0603.19.90.10	---- Lirios
0603.19.90.90	---- Los demás
0603.90.00.00	- Los demás

Fuente y Elaboración: *Arancel Nacional de Importaciones Ecuador.*

TABLA N° 3.13.- *Arancel Nacional Ecuatoriano Cap. 6*

Actualmente estas clases de flores se encuentran dentro de las más sembradas del país con muchísimas variedades que poseen diferentes y cada vez más perfeccionadas características que las hacen competitivas.

Para la exportación de follajes tropicales se utiliza la siguiente clasificación arancelaria

PARTIDA	DESCRIPCIÓN
06.04	Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, musgos y líquenes, para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma
SUB PARTIDA	
06.04 . 99	- Frescos
0604990000-0000	Solo con follajes, ph, res. 142 agrocalidad. Ver texto art2

Fuente y Elaboración: *Arancel Nacional de Importaciones Ecuador.*

TABLA N° 3.14.- *Arancel Nacional Ecuatoriano Subpartida 06.04*

Para más detalle de la estructura a la que pertenecen estas partidas arancelarias, se sugiere revisar el Anexo VII “ESTRUCTURA ARANCELARIA PARA EL SUBSECTOR (CÓDIGO ARANCELARIO EN ECUADOR “NANDINA” Y DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO)” del presente trabajo.

3.7 REGULACIONES NO ARANCELARIAS

Los mercados internacionales imponen algunas barreras no arancelarias para flores ecuatorianas, entre las principales que se aplican están:

- Exigencias de Medio Ambiente, Responsabilidad Social, Salud y Seguridad ocupacional (certificaciones).
- Restricciones Fitosanitarias,
- Estándares de Calidad
- Pago de Regalías
- Empaques y Embalajes

Para intentar el ingreso en mercados del exterior, conocidos como mercados exigentes, sobre todo de bienes de alta calidad, en donde se presentan múltiples competidores, que ofrecen precios muy atractivos, el exportador deberá asegurarse de que su producto y su empresa cumplan con las siguientes características determinadas por el mercado.

- Una calidad tal que cumpla con todos los requisitos de las normas técnicas aplicables del país de destino.
- Una capacidad de producción flexible adecuada y suficiente para adaptarse, en forma rápida y económica a las fluctuaciones de la demanda.
- La empresa debe disponer por sí misma, o mediante subcontratistas, de las capacidades logísticas indispensables.
- Garantizar un suministro estable del producto conforme a la demanda.
- Estar en capacidad de garantizar la calidad de sus productos de exportación mediante los mecanismos y trámites exigidos por las autoridades del país de destino.

- La empresa ecuatoriana siguiendo los trámites requeridos debe obtener una certificación de calidad del producto.
- Los medios y sistemas de embalaje que la empresa debe utilizar, garantizan la calidad del producto.
- La empresa debe garantizar un adecuado servicio al consumidor del país de destino.
- Los medios de transporte que utiliza la empresa garantizan la calidad, oportunidad y demás elementos claves en la comercialización.
- Estudiar la capacidad de competencia del producto con otros productos que se encuentran en los mercados de destino.
- Algunos criterios considerados importantes deben ser tomados en cuenta para seleccionar posibles mercados de exportación
- Analizar en general las posibilidades dentro de los Convenios Bilaterales de Comercio, con otros países sudamericanos y principalmente con los Estados Unidos, Canadá y Europa.
 - a. Dedicar tiempo y esfuerzo al estudio de los posibles mercados y buscar los contactos directos.
 - b. El trabajo debe ser realista, atenerse a su capacidad efectiva para servir al posible cliente.
 - c. Asegurarse desde el inicio que su actividad de exportación sea eficiente y competitiva en calidad y precios.
 - d. Asegurarse de investigar y conocer todas las implicaciones que tienen las exportaciones, barreras arancelarias, para-arancelarias, entre otras.
 - e. Analizar el marketing y experiencias utilizadas de otras firmas exportadoras de flores y follajes tropicales.

Unión Europea

La Unión Europea permite las importaciones de acuerdo a los siguientes esquemas establecidos:

- Autorización del país.
- Control por el organismo inspector reconocido o autoridad de control reconocida.
- Autorizaciones a importadores en una base de caso por caso.
- Control documental.

Al tratarse del productor de un país en desarrollo, éste debe tomar medidas para introducirse al mercado de la Unión Europea, pues deberá conocer los requisitos de ingreso de sus socios y los gobiernos europeos. Los requerimientos se establecen en función de la legislación vigente, certificaciones y sistemas de administración, además tienen sus bases en la salud, seguridad alimentaria, medio ambiente y asuntos de índole social.

Dos de los principales clientes, como son Rusia y Holanda, se mencionan los requisitos que exigen a continuación.

Rusia:

En Rusia, la institución encargada de la ejecución de la normativa aduanera es el Servicio Federal de Aduanas (FTS, en sus siglas rusas). En Rusia solamente pueden realizar operaciones de importación o exportación los agentes de aduanas en posesión de licencia y el declarante, que por

regla general será la persona física o jurídica que tenga poder de disposición sobre las mercancías²⁷.

Los documentos requeridos por aduana para la importación a Rusia son:

- Declaración aduanera (GTD): impresa y en disquete (es un formulario establecido por la aduana que describe en forma codificada la mercancía, su valor declarado, forma de pago, pagos de internación efectuados, régimen aduanero, datos básicos del exportador e importador, entre otras cosas;
- Declaración del valor aduanero: documento especial de Aduana para controlar la autenticidad del valor declarado, con el fin de evitar la evasión de pagos de internación;
- Factura comercial o factura proforma (invoice), con el valor de la mercadería a importar, preferiblemente en ruso, porque las autoridades pueden pedir una traducción al ruso de los documentos en idiomas extranjeros. La aduana no admite facturas escritas a mano, pero no exige ninguna forma especial, sino sólo que venga redactada sobre papel de la empresa vendedora.
- Documento de transporte (Bill of Lading y/o CMR²⁸, carta de porte aéreo, etc.).
- Packing list: documento informal emitido por el exportador que puede ser en ruso o inglés (a veces la aduana exige una traducción).

²⁷ Oficina y Comercial de España en Moscú, Guía Comercial de Rusia, 2010.

²⁸ El CMR es un documento que se utiliza como prueba del contrato de transporte internacional por carretera.

- "Pasaporte de la operación": documento emitido por el Banco del importador para los efectos del control monetario, que contiene la breve descripción codificada de la operación de importación para garantizar el cumplimiento de la normativa de control de cambios;
- Certificado que asegure la homologación (con las normas GOST R²⁹), en los casos en que sea exigible.
- Certificado de origen de la mercancía.
- Otros documentos que debe presentar el importador: un poder para realizar operaciones aduaneras; un documento que demuestre su capacidad de obrar; una certificación de inscripción ante los órganos fiscales; una licencia otorgada por el Banco Central de Rusia de apertura de cuenta en el extranjero, si la misma se utiliza en la operación de que se trate; y justificante de pago de los derechos aduaneros, o de garantía de los mismos.

Certificados de Conformidad.

Certificados Sanitarios

Derechos de Importación.

Sistema General de Preferencias de la Federación de Rusia

²⁹ Los Certificados de Conformidad o Declaraciones de Conformidad GOST R, son una certificación reglamentaria rusa para poder acceder al mercado de ese país, que garantizan el cumplimiento con los requisitos de seguridad rusos. El sistema GOST R es controlado conjuntamente con la Agencia Federal para la Regulación Técnica y Metrología Rostekhnregulirovaniye, en ruso) y el Servicio Federal de Aduanas de Rusia.

Holanda:

Tratamiento de las importaciones (despacho de aduanas; documentación necesaria).

Documentación de Importación

Régimen para muestras

Control Fitosanitario

Productos Orgánicos (opcional)

3.7.1 Certificaciones

Las certificaciones necesarias para la exportación de las flores tropicales son:

a) Certificados de origen

Documento en el que se describe el origen de la carga, el número de cajas, el nombre y dirección del exportador e importador; así como también el medio de transporte y país de destino.

b) Certificado fitosanitario

Documento emitido por el Ministerio de Agricultura (oficial especializado del país exportador) en oficinas ubicadas dentro de los aeropuertos. Las agencias de carga son quienes se encargan de tramitar este documento, el mismo que tiene un costo mínimo.

c) Sello verde

Sello que brinda a industriales y comerciantes que lo presente un beneficio adicional, debido a la protección del medio ambiente, dando a conocer a la sociedad las bondades de los productos que promocionan. Las plantaciones de flores están comenzando a obtener el sello verde, por lo cual deben cumplir con todos los requerimientos estipulados en las listas de chequeo para el Flower Label Program en Ecuador.

3.7.2 Restricciones fitosanitarias

En la Unión Europea, las importaciones de plantas productos vegetales y otros productos o materias que puedan albergar plagas vegetales (productos o contenedores de madera, etc.), pueden ser sujetas a las siguientes medidas de seguridad:

1. Prohibiciones a la importación: Los estados miembros prohibirán la introducción de ciertos organismos nocivos particularmente peligrosos, plantas y productos vegetales contaminados por organismos nocivos relevantes, dentro de su territorio
2. Certificado fitosanitario y / o Certificado Fitosanitario para la reexportación: Estos documentos certifican las condiciones fitosanitarias de las plantas y productos vegetales, y también que el envío haya sido oficialmente inspeccionado, cumpliendo con los requisitos legales para la entrada en la Unión Europea y está libre de plagas de cuarentena y otros patógenos dañinos.
3. Inspección de aduanas y controles fitosanitarios;
La inspección consistirá en:

- Control documental estableciendo que se ha cumplido con los certificados necesarios, documentos alternativos o marcas.
- Controles de identidad que establece que las plantas, productos vegetales u otros objetos se ajustan a las declaradas en los documentos requeridos y
- Controles fitosanitarios establecen que las plantas, productos vegetales u otros objetos, incluyendo el material de embalaje de madera si es el caso, cumplan con los requisitos específicos y las medidas fitosanitarias específicas.

4. Importadores Registro;

Importadores, sean o no productores, de plantas, productos vegetales u otros deben estar incluidos en un registro oficial del estado miembro bajo un número de registro.

5. Notificación previa de las importaciones.

Los miembros estados podrían exigir a las autoridades aeroportuarias, las autoridades portuarias, los importadores o los operadores dar un aviso anticipado a la oficina aduanera del punto de entrada y el organismo oficial del punto de entrada, en cuanto sean conscientes de la inminente llegada de un envío de plantas, productos vegetales o similares..

3.7.3 Requisitos de calidad

Un factor determinante en la industria es la calidad; por tal motivo los productos florícolas deben manejarse con un sistema de calidad muy alto y riguroso para que de esta manera pueda cumplir y satisfacer la demanda de los comerciantes y a su vez de los consumidores europeos.

ISO 9001 - 2000

El sistema de manejo de calidad ISO 9000 es muy conocido ya que sus patrones proporcionan una estructura para estandarizar procesos y métodos de trabajo, pues no sólo se basa en el control de calidad, sino también en la organización completa. Esta certificación no garantiza la seguridad y calidad del producto, aunque sí garantice que la compañía proceda de la misma forma.

EUREPGAP (Euro-retailer Produce Working Group)

Se encarga de fomentar todo lo relacionado a la agricultura en el cultivo de frutas y vegetales, producción animal, y también el cultivo de flores y ornamentos. Además ha creado “EUREPGAP”, una estructura desarrollada para las Buenas Prácticas Agrícolas, la cual tiene por objetivo principal asegurar la seguridad para la salud y mejorar la trazabilidad. Se lo aplica en Europa y alrededor del mundo.

EMPAQUE Y ETIQUETADO

Un agente importante para asegurar la calidad del producto es el empaque, dado que no solo protege el bien contra daños involuntarios

y crea un microclima más favorable sino que también lo presenta al consumidor; de manera que éste no resulte ser un riesgo para la calidad, evitando así golpes fortuitos y condiciones de temperatura que podrían ser desfavorables. El tipo de producto, la protección y su incidencia en el microclima determinará los materiales a utilizarse en los empaques, tanto interno que puede ser dividido en envolturas de papel o plástico, como externo en cajas y pallets sellados. Los daños mecánicos en los productos pueden ser causados por la manipulación de las cajas de cartón y las vibraciones durante el transporte. Por tal motivo existen técnicas para prevenir pérdidas, siendo la más efectiva el empaque compacto. Este consiste en una *envoltura ajustada de las flores*, es decir, en su interior debe ser presionada entre sí con un relleno ya sea de madera, espuma Flex u otros, puesto que así se evitará el movimiento durante la distribución. Considerando la sensibilidad de algunas flores deberán ser separadas con pedazos de cartón. Una de la causas de la contaminación son los desperdicios como cajas, bandejas y plásticos, materiales de empaque utilizados por las flores y plantas. La mejor solución a este gran problema es tratar de encontrar empaques ecológicos que protejan a las flores adecuadamente y limiten usar en lo posible otros empaques.

En la importación de productos desde países en desarrollo hacia la Unión Europea se debe considerar las nuevas medidas fitosanitarias tomadas en marzo del 2005, en la cual indica que todos los materiales de madera requieren tratamiento de calor o fumigación.

3.7.4 Requisitos Sociales

Todos los actores requieren de herramientas básicas para garantizar la responsabilidad social dada las tendencias del consumo, desde los productores primarios hasta los consumidores finales. Dentro de estos requisitos se encuentran los temas de:

- **trabajo infantil,**
- **salarios justos para los trabajadores:** Desde su introducción en la Unión Europea, la certificación de comercio justo ha sufrido un significativo crecimiento. Actualmente, flores que posean esta certificación pueden ser adquiridas en reconocidas empresas minoristas.

Existen compañías que buscan asegurar los derechos básicos de sus trabajadores, para lo cual utilizan un sistema de manejo llamado Social Accountability 8000 (SA8000); pues algunos exportadores en países en desarrollo consideran importante demostrar a los consumidores y a las empresas europeas con las que comercializan que aplicando esta certificación están tratando justamente a sus empleados.

3.7.5 Requisitos Ambientales

Un tema fundamental en Europa son los aspectos ambientales de los productos ya que el problema de la contaminación debe considerarse en la

economía del desarrollo según el concepto de desarrollo sostenible. Las compañías pueden utilizar algunas certificaciones como una herramienta de marketing, las mismas que pueden ser sistemas de manejo ambiental.

Para más detalle de barreras no arancelarias del sector florícola por países revisar el ANEXO III, donde se extrae un fragmento del “Análisis Sectorial de Flores” realizado por Proecuador en el año 2011.

3.8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Las exportaciones podrían diversificarse mucho más y con ello lograr múltiples beneficios que se derivan del comercio exterior que además conlleva un valor agregado en generación de empleo y de divisas.

En el caso del agro floricultor ecuatoriano de flores y follajes tropicales, en su mayoría es el mismo productor quien realiza directamente las negociaciones con los importadores extranjeros, los que a su vez venden directamente al consumidor final o a los mayoristas. Sin embargo, existen también pequeñas empresas productoras que venden su producto a los comerciantes exportadores (o brokers), quienes se encargan de buscar y colocar la producción en los mercados del exterior.

Gran parte de las empresas ecuatorianas que comercializan flores tropicales trabajan directamente con el mayorista del mercado de destino,

quien es muchas veces el importador, evitando así que el precio del producto aumente a causa de las largas cadenas de comercialización que existen, pues, la flor no se vendería con facilidad en el mercado externo; pues la línea de comercialización se determina de la siguiente forma:

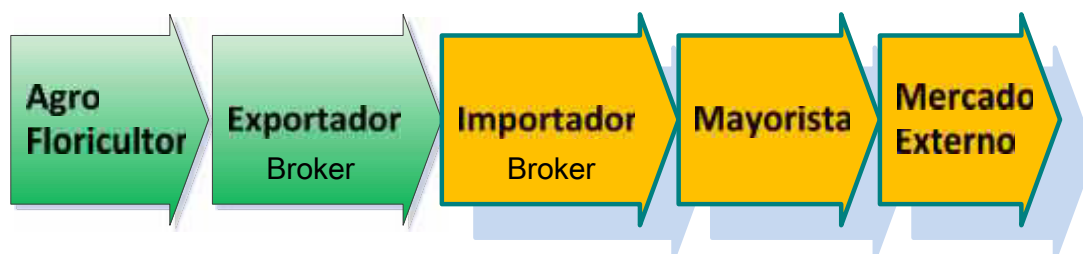


Gráfico N° 3.1.- Línea de Comercialización General de Flores a Mercados Externos

Es decir, estos productos están dirigidos al mercado externo a través del exportador nacional, el cual entrega al importador del país de destino, quien distribuye a comerciantes mayoristas que son los que realizan la venta al cliente final.

En el Anexo I se presenta una lista de algunos de los productores, exportadores y Comercializadores (Brokers) de flores que están afiliados a Expoflores.

El organismo que acoge a los productores y exportadores de flores tropicales exóticas y plantas ornamentales es EXPOFLORES donde se tiene predeterminado varios canales de comercialización tanto a mercados locales como internacionales cuyo procedimiento dependerá del país de destino, como se detalla a continuación:

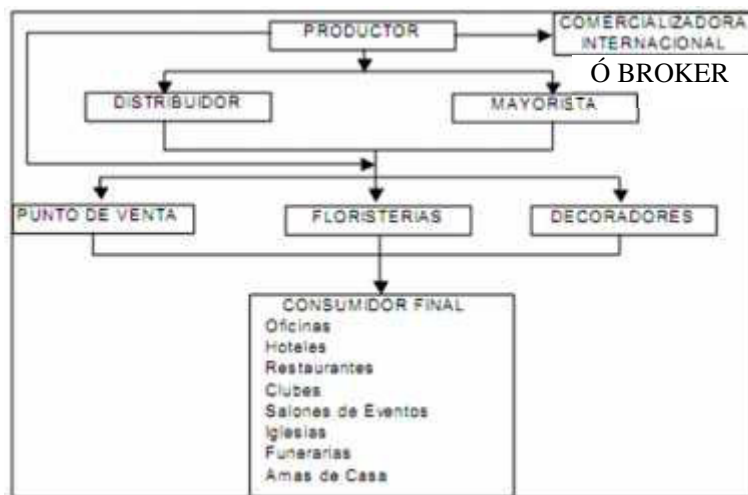


Gráfico Nº 3.2.- Canales de Comercialización de Flores y Follajes a Nivel Nacional³⁰

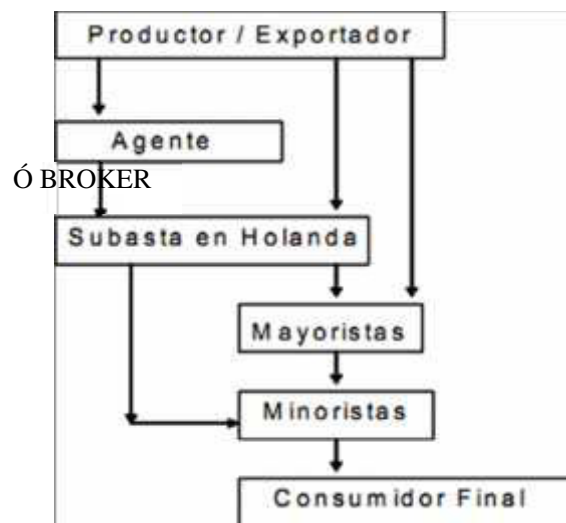


Gráfico Nº 3.3.- Canales de Comercialización de Flores y Follajes a Europa³¹

³⁰ - 26 Prpoexport Colombia e Instituto Alexander Von Humboldt - 2003

³¹ Prpoexport Colombia e Instituto Alexander Von Humboldt - 2007

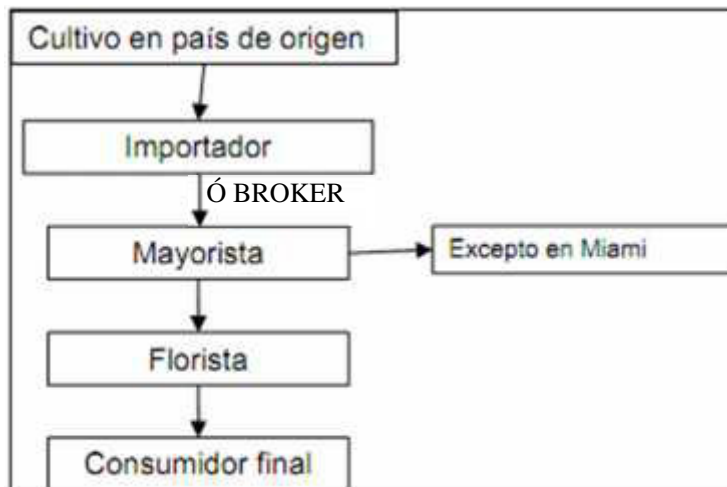


Gráfico Nº 3.4.- *Canales de Comercialización de Flores y Follajes a Estados Unidos*³²

El producto desde que sale de la plantación llega a los mercados internacionales, no sufren ninguna transformación, sin embargo se debe indicar que para su mejor conservación se transporta en cajas de cartón con papel picado y sujetadores, para prevenir daños por transporte y cambios bruscos de temperatura ya que los productos son muy sensibles. Es necesario tener más cuidados con las heliconias que son las más sensibles al frío, el peso de las cajas varía de acuerdo con el tipo de caja y de flor los cuales varían entre 12, 14 y 20 kilos, este proceso se lo realiza en la misma plantación, el número de flores por caja varía de acuerdo al tamaño y forma de cada especie, en términos generales es de 12 flores por caja en el caso de las Musáceas y hasta 100 para el caso de las Heliconias pequeñas, las flores tropicales pueden ser guardadas en cajas hasta por 4 días, evitando al máximo la manipulación de la flor. En caso de que las

puntas estén quebradas o deterioradas, lo ideal es cortarlas solo lo necesario para que estas vuelvan a lucir saludables, es importante conocer que las flores tropicales no deben ser puestas en refrigeración esto causaría severos daños irreversibles en el producto el principal obstáculo que tiene el exportador florícola en el Ecuador es el alto costo de los fletes lo cual nos hace menos competitivos en comparación con los otros países exportadores. Costa Rica tiene un flete de US 0,60 por kilo, y Colombia de US 0.80 por kilo, mientras que los productores ecuatorianos tienen un costo promedio de US 1,30 por kilo.

3.8.1 Desempeño de los agentes, comercializadoras o brokers de flores en el Ecuador.

Si bien es cierto en la gran mayoría de casos el uso o apoyo de las comercializadoras de flores, encarece el precio final de la flor, del estudio realizado en el presente proyecto, y luego de entrevistas a expertos florícolas, es recomendable buscar el apoyo de dichas comercializadoras sobre todo cuando se está iniciando en este negocio de exportar flores, ya que es más importante concentrarse en temas de mayor trascendencia para la productora hasta posicionarse en el mercado, y sobre todo hasta incrementar su cartera de clientes, por tal motivo, en este estudio de factibilidad es recomendable o se sugiere la utilización o el apoyo de los agentes de ventas, comercializadoras o Brokers, que pueden ser nacionales o internacionales.

Brokers nacionales: estos suelen estar agremiados en:

Expoflores (ver anexo I) y en,

Bflora, que es la *asociación de Brokers de Flores del Ecuador*, que busca reunir a todos los Brokers y empresas de servicios relacionadas con **la comercialización de la flor en el Ecuador**, para formar una asociación representativa del negocio y capaz de negociar sus intereses y los de la industria al nivel nacional como internacional con el objetivo de recobrar competitividad para la flor al nivel mundial.

También existen personas naturales que se dedican a la comercialización de flores de una manera un tanto más informal.

El mecanismo de comercializar con cualquier comercializadora de flores requiere en primer lugar hacer contacto con ellos a través de sus asociaciones o mediante referencias o mediante sus páginas web, conociendo previamente los mercados que suelen abarcar, indicarles la producción que se espera con fecha, si es posible con muestras previas, cantidades y una lista de precios, que varían según la estacionalidad y la producción local, muchos de ellos trabajan con un porcentaje del precio unitario de la flor FOB, que varía entre un 3% al 5% dependiendo de la cantidad, calidad y la variedad, cabe resaltar que no solamente recogen de una sola finca productora, ya que regularmente suelen tener pedidos de mayor variedad o cantidad.

La finca productora se encarga de poner las flores en el aeropuerto, con la documentación necesaria y exigida por el país a donde se pretende comercializar, y el la comercializadora quien realiza el transporte a través de aerolíneas cargueras fletadas generalmente desde los aeropuertos sean de Quito o Latacunga, ya que es aquí donde se concentran la mayor cantidad de exportación de flores en su mayoría Rosas y flores de verano, se encargan también de los trámites de desaduanización en el país de destino y posterior la distribución sea a los mayoristas o a minoristas.

Brokers Internacionales: Estos suelen tener conexiones con los principales países productores de flores con oficinas comerciales en sus países natales, se los puede contactar mediante referencias o a través de sus páginas web.

El mecanismo de comercialización suele ser de manera similar que con las comercializadoras nacionales, con la diferencia de que en algunos casos no hay contacto personal, sino se lo hace a través de las páginas web, donde se coloca toda la información de la producción disponible en variedad, cantidad, calidad y precios, de ahí cuando recién se inicia una comercialización o se tienen nuevas variedades de flores suelen requerir muestras, las mismas que se les hace el envío vía Fedex, DHL o cualquier otro curier internacional, si la misma es aprobada, la comercializadora procede al pedido. En el caso de estas comercializadoras suelen tener una comisión de entre el 2% al 4% del precio unitario de la flor, luego de fletes y aranceles.

3.9. ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Las alianzas estratégicas actualmente constituyen un pilar básico para el éxito de un proyecto de comercialización en un mundo globalizado y tan competitivo como el actual, por lo que se sugiere y plantea algunas de estas:

3.9.1. Cámaras de Comercio

Instituciones sin fines de lucro, dedicada totalmente a impulsar el esfuerzo laboral al desarrollo del comercio de sus afiliados de manera particular, y del Ecuador de manera general.

3.9.2. Servicio de Información y Censo Agropecuario

Organismo del Ministerio de Agricultura y Ganadería, que ofrece un servicio permanente de información y asesoría dirigido a fortalecer y perfeccionar la toma de decisiones en políticas sectoriales públicas, así como los análisis que sustenten decisiones de inversión y gestión privadas.

3.9.3. Asociación nacional de productores y exportadores de flores del Ecuador - EXPOFLORES³³

Entidad privada sin fines de lucro, cuya misión consiste en promover y fortalecer el prestigio del sector floricultor ecuatoriano en el ámbito nacional e internacional.

³³ <http://www.expoflores.com/>

Sus principales funciones son:

- Promover cambios legales en el Sector
- Crear Inteligencia de Mercados para aprovechar la globalización, cuidar y promover la imagen de La Flor del Ecuador
- Promover alianzas estratégicas en la comercialización
- Promover la competencia leal en el Sector
- Adecuar las estructuras a las necesidades estratégicas y de mayor participación de socios

Fortalecer la Organización Interna Administrativa

3.9.4. Proecuador³⁴

PRO ECUADOR es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.

Cuenta con una amplia red de oficinas:

7 oficinas nacionales encargadas de ver las necesidades del territorio y mantener el constante contacto con los productores y exportadores nacionales.

³⁴ <http://www.proecuador.gob.ec>

31 oficinas internacionales y 3 agregadurías comerciales, enfocadas en la investigación, negociación y apertura de mercados que beneficien al Ecuador.

3.9.5. Corpei³⁵

Fue una institución sin fines de lucro, encargada de la promoción privada de las exportaciones e inversiones en el desarrollo económico y competitivo del Ecuador.

Recientemente fue reemplazada por el Instituto de Promoción de exportaciones e inversiones, según decreto n° 776 del 31 de mayo del 2011. Por lo que se ha convertido en un bróker de carácter no gubernamental.

3.10. MERCADO INTERNO

Como se puede observar en cuadros anteriormente analizados el consumo interno es pequeño; pues en el caso de la producción de flores de la región sierra (113.247 Tm.), apenas el consumo interno representa el 9 % (10.258 Tm.); y en el caso de las flores y follajes tropicales de las regiones costa y oriente de una producción de 3.066 Tm. el mercado interno utiliza 306 Tm. equivalentes al 10%.

En cuanto a la comercialización, las fincas agroforestales que han iniciado la producción, en un primer momento orientan su mayor volumen hacia los hoteles

³⁵ <http://www.corpei.org/>

y establecimientos turísticos, que son preferidos por su belleza y colorido ornamental; y por su durabilidad expenden en los cementerios principalmente en el día de difuntos.

Los canales de comercialización fueron analizados en el punto 3.8 y estos no presentan mayores complejidades, más bien es una manera sencilla de realizarlo por parte del mismo productor, aunque este no es el objetivo fundamental del presente proyecto.

CAPÍTULO IV

PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING

4.1. DEFINICIÓN DE MARKETING ESTRATÉGICO

Una de las características más útiles e importantes del marketing consiste en poder planificar el futuro de las empresas, basándose para ello en las respuestas que se ofrezca a las demandas del mercado, ya que el entorno en el que nos posicionamos cambia y evoluciona constantemente. En el caso de nuestra empresa dependerá, en gran parte, de nuestra capacidad de adaptación y anticipación a estos cambios. Se debe ser capaz de comprender en qué medida y de qué forma los cambios futuros que experimentará el mercado afectarán a nuestra empresa y de establecer las estrategias más adecuadas para aprovecharlos al máximo en nuestro beneficio.

Por tanto, el marketing estratégico busca conocer las necesidades actuales y futuras de nuestros clientes, localizar nuevos nichos de mercado, identificar segmentos de mercado potenciales, valorar el potencial e interés de esos mercados, orientar a la empresa en busca de esas oportunidades y diseñar un plan de actuación que consiga los objetivos buscados. En este sentido y motivado porque las compañías actualmente se mueven en un mercado altamente competitivo se requiere, por tanto, del análisis continuo de las diferentes variables del DAFO, no sólo de nuestra empresa sino también de la competencia en el mercado. En este contexto las empresas en función de sus recursos y

capacidades deberán formular las correspondientes estrategias de marketing que les permitan adaptarse a dicho entorno y adquirir ventaja a la competencia.³⁶

4.2. DESCRIPCION DE LA FINCA AGROFORESTAL – CASO DE ESTUDIO (ANÁLISIS INTERNO)

4.2.1. Antecedentes de la finca agroforestal – caso de estudio

La finca productora se denomina “Flores y Follajes Tropicales”, y cuenta con oficinas y una granja, ésta ha venido operando desde el año 2004 hasta el 2008, año en el que se desató la crisis europea y norteamericana y tuvo su repercusión en el país, al punto que esta finca disminuyó su exportación e incluso dejó de operar, hasta el 2010, año en el que retoma las actividades y lo continúa haciendo hasta la actualidad.

El propietario de la empresa es el Ing. Galo Chiriboga Ron, y su ubicación geográfica está en el cantón Santo Domingo de los Tsáchilas, Km. 14 vía a Quevedo, lo que lo hace cercano al centro poblado del cantón y por ende fácil acceso a centros de educación y salud, lo que facilita al personal que labora dentro de la finca.

³⁶ Marketing en el Siglo XXI. 3ª Edición, Rafael Muñoz González

Cabe señalar que la finca agroforestal desde su inicio no tuvo una conformación jurídica legal, y ha venido operando como una organización de hecho, pero que jurídicamente una vez que el proyecto arranque y sus resultados sean competitivos se prevé la conformación de una empresa de responsabilidad limitada.

En la actualidad la finca se encuentra operando, y buscando ser competitiva en el mercado externo, razón por la cual este estudio será de mucha utilidad para cumplir con los objetivos planteados.

La finca cuenta con un área de 13 Ha., de las cuales solo se ha venido cultivando en un área de entre 3 a 5 Ha. De esta área, alrededor de unos 350 m² se distribuye en oficinas, bodegas, vestidores para el personal.



Gráfico N° 4.1.- Galpones y accesos de finca – caso de estudio

Se dispone de un galpón de alrededor de 300m² provisto de tanques para lavado y mesas para selección, corte y embalaje de sus productos.



Gráfico N° 4.2.- Área de limpieza y selección de flores y follajes

La vía de acceso final es de alrededor de 1 kilómetro desde la vía principal Santo Domingo – Quevedo, esta es carrosable de tercer orden (de tierra), por donde pueden ingresar incluso camiones

pesados, y al interior se cuenta con acceso a bodegas y áreas de carga y despacho.

La finca cuenta con los servicios básicos de agua potable, energía eléctrica y líneas telefónicas, lo que es deficiente es el servicio de internet, lo que actualmente complica las operaciones propias de la finca.



Gráfico N° 4.3.- *Entrada principal y vía de acceso a finca- caso de estudio*

4.2.2. Giro del Negocio

El giro del negocio se basa en la selección, cultivo, cosecha y exportación de flores y follajes tropicales que tienen mayor demanda en mercados Europeos.

Su principal producción ha sido de flores tropicales de tamaño mediano como las Heliconias medianas y baby, los limonium, ginger, las Gypsophilias, Ginger, French kiss, y algunos otros follajes, las mismas que han sido debidamente seleccionadas durante la presente investigación en el capítulo anterior.

4.3. ANÁLISIS DE MICRO Y MACROENTORNO

Este análisis fue realizado en el capítulos anteriores, el micro-entorno se lo analizó en el capítulo II de los puntos 2.1 al 2.4; mientras que el macro-entorno se lo revisión en el capítulo III de estudio de mercado, en todos los puntos del 3.1 al 3.12.

4.4. MODELO DE GESTIÓN PROPUESTO

El modelo de gestión que ha venido funcionando en la finca productora de flores y follajes tropicales ha sido un modelo de gestión práctico polifuncional, donde algunas personas venían ejerciendo algunas funciones a la vez, como es el caso del Gerente propietario quien a más de gerenciar,

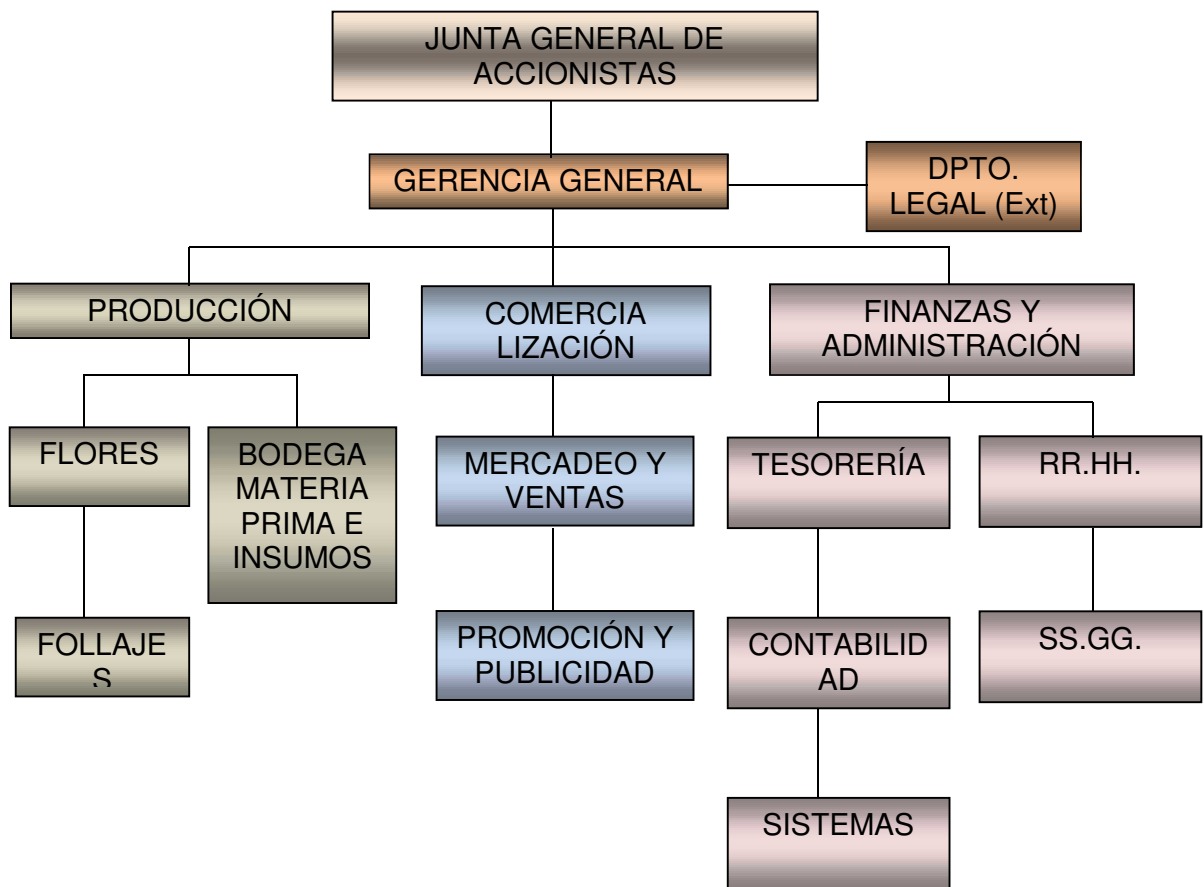
hacía funciones de promoción y publicidad a más de tesorero. Modelo que si bien optimiza recursos, pero quita tiempo y atención de ciertas personas en funciones de mayor relevancia, estos son errores que deberán ser enmendados en el nuevo modelo de gestión propuesto.

La comercialización se ha venido apoyando en las comercializadoras o brokers tanto locales como extranjeros, pieza fundamental en la distribución y comercialización hacia el exterior.

Como se mencionó en el numeral anterior, la finca denominada “flores y Follajes tropicales” venía funcionando como una sociedad de hecho, luego de entrar en ejecución el presente proyecto y al término del primer año “0”, (año inicial del fomento agrícola) se tiene propuesto y establecido la conformación de una sociedad de responsabilidad limitada, para un correcto funcionamiento en las operaciones y gestiones de comercio.

Dicha sociedad de responsabilidad limitada, contempla la conformación con tres socios, cuyo socio mayoritario será el actual propietario de la finca, y un capital mínimo requerido por la superintendencia de compañías. Se ha revisado la disponibilidad de nombres en la página de la superintendencia de compañías y se ha hecho la reservación del nombre “FLORTROPEX CIA. LTDA.” Cuyas siglas son las iniciales de “FLORES TROPICALES PARA LA EXPORTACIÓN”.

La estructura organizacional planteada para empresa es la mostrada en diagrama siguiente.



Fuente: requisitos mínimos necesarios año "0"

Elaboración: Autor

Gráfico Nº 4.4.- Estructura organizacional propuesta para la empresa FLORTROPEX CÍA. LTDA.

4.5. ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA PROPUESTA

En este estudio se requiere realizar un planteamiento de la orientación estratégica y aplicarla para lograr el éxito del mencionado proyecto, principalmente en el ámbito del marketing internacional para lograr la

competitividad que actualmente se exigen a las empresas exitosas. Por tal motivo la planificación estratégica requiere la preparación de su estructura sustentada por la misión, visión, valores, objetivos y estrategias

4.5.1. Misión

La misión organizacional se define como una declaración duradera de propósitos que distingue a una institución de otras similares. La misión resume la razón de ser de una organización, es la parte esencial para determinar objetivos y formular estrategias.³⁷. Esta debe responder a la pregunta ¿Para qué existe la organización?.

La misión de la empresa es la siguiente:

“Satisfacer las necesidades de nuestros selectos clientes con flores y follajes tropicales obtenidas con los más altos estándares de calidad a través de operaciones eficientes competitivas y rentables, respetando el medio ambiente y aportando al desarrollo comunitario local”.

4.5.2. Visión

La visión es la razón de ser de la organización, es la declaración amplia y suficiente donde se quiere que la organización esté dentro de 3 o 5 años. Es un conjunto de

³⁷ Mintzberg Henry, Brian Q James, Voyer John; El proceso Estratégico: Conceptos, Contextos y Casos; Editorial Prentice Hall; Primera edición, México 1997

ideas generales que proveen el marco de referencia de lo que una organización es y quiere ser en el futuro³⁸.

La visión de la empresa es la siguiente:

Consolidarse y ubicarse dentro de las 3 primeras exportadoras de flores tropicales del país en los próximos 5 años, manteniendo un crecimiento constante de ventas, complaciendo los nuevos requerimientos de nuestros clientes con productos que satisfagan los más altos estándares de calidad internacional.

4.5.3. Valores

Productos y servicio:

Ofrecer productos de calidad internacional, con un buen servicio y a tiempo, buscando el mejoramiento continuo con una actitud de respeto y preocupación ante los requerimientos de los clientes internos, externos y consumidor final mediante una constante investigación de dichos requerimientos.

Trabajo en Equipo:

³⁸ Mintzberg Henry, Brian Q James, Voyer John; El proceso Estratégico: Conceptos, Contextos y Casos; Editorial Prentice Hall; Primera edición, México 1997

Aprovechar las capacidades e iniciativas individuales para alinear con los objetivos de la empresa, y fomentar el pensamiento colectivo en procura de mejoras de la empresa.

Honestidad:

Trabajar con honestidad, ética y profesionalismo, respetando a todos, creando y buscando relaciones de confianza y franqueza mutua.

Ecológicos:

Manejo con responsabilidad en todas las actividades de la empresa, usando productos sustentables y cumpliendo con regulaciones para cuidar del planeta y de quienes habitamos en el mismo.

4.5.4. Objetivos

Se plantean varios objetivos tanto en el área de mercadeo, y adicionalmente en la gestión empresarial, los cuales se mencionan a continuación:

- Innovar los procesos del mercadeo externo de las flores y follajes tropicales
- Optimizar los procesos productivos, manteniendo una calidad de aceptación internacional en el producto

- Cumplir con normas y regulaciones para exportación
- Fortalecer y diversificar los tipos de promoción y publicidad que requiere dar a conocer a los usuarios externos.
- Establecer alianzas estratégicas.
- Alinear la promoción y publicidad con los objetivos de la empresa.
- Buscar mercados atractivos y que brinden facilidades de comercializar
- Exhibir el producto en las principales ferias mundiales
- Ser eficientes y competitivos
- Ser competitivos con precios justos
- Revisión de la Estructura Orgánico - Funcional
- Seleccionar y Capacitar permanentemente al personal
- Financiar la Inversión Adicional requerida por la empresa
- Ser eficientes en la administración y comercialización
- Cumplir con Presupuesto Estimado año 2014
- Cumplir con Metas e indicadores e incluso mejorarlos.
- Cumplir con el plan estratégico de Gestión Empresarial

4.6. PLAN DE MERCADEO

El plan estratégico de mercadeo tiene como objetivo conocer y aprender del mercado, desarrollar las habilidades empresariales, conocer fortalezas y debilidades, establecer los objetivos de manera clara y medible desarrollando planes y estrategias que permitan alcanzar dichos objetivos, ejecutando dicho plan para alcanzar lo planteado y finalmente analizar los resultados obtenidos para retroalimentar reforzando y enmendando lo que corresponda.

Para elaborar un plan de mercadeo, es necesario previamente realizar un estudio de mercado del sector florícola, en este caso enfocado en el mercado Europeo. Esto ya se analizó en el capítulo III de estudio de mercado

4.6.1. Análisis Estratégico – con aplicación del FODA

El FODA es una herramienta estratégica por excelencia que permite analizar el comportamiento real y actual de una empresa en lo referente a su situación interna, (Fortalezas y Debilidades), así como su situación externa (Oportunidades y Amenazas); es decir conocer el riesgo y oportunidades que brinda el mercado.

Este análisis además da a conocer la situación real de la organización con el fin de implementar las estrategias necesarias para aprovechar de las fortalezas y oportunidades y poder enfrentar las amenazas y combatir las debilidades.

4.6.1.1. *Ámbito Interno*

- **Fortalezas:**

Son factores positivos con que cuenta la compañía y que le permiten sobresalir frente a la competencia; además, tienen que ver con habilidades, recursos o actividades específicas que realiza en beneficio de los clientes consumidores.

En el caso de la Empresa de Flores y Follajes Tropicales, materia del Estudio, se han identificado las siguientes:

1. La Empresa dispone del Estudio actualizado a nivel de factibilidad, con los análisis y resultados en los ámbitos del cultivo, producción, mercadeo, financiero, económico y de índole social y ambiental, además de las conclusiones y recomendaciones correspondientes.

2. La Empresa dispone de cierta experiencia en el manejo adecuado del cultivo y exportación de estos productos.
3. La Empresa está bien ubicada en el cantón de Santo Domingo de los Tsáchilas y de fácil acceso a los centros de abastecimientos de materias primas e insumos agrícolas, así como de los centros de salud, educación, transporte y vivienda; y cuenta con los principales servicios básicos y edificaciones para la administración de la Empresa.
4. La ubicación y superficie geográfica existente y disponible de la Empresa permite y facilita una diversidad productiva y permanente de flores y follajes tropicales, además de otros productos.
5. Disponibilidad de mano de obra barata y fácil de ser capacitada

- **Debilidades:**

Son los factores internos que limitan las posibilidades para el logro de los objetivos empresariales. En el caso de la Empresa de Flores y Follajes Tropicales, se identificaron las siguientes:

1. Inadecuada gestión empresarial y débil estructura administrativa.

2. Débil Marketing Estratégico externo.

Con la identificación de estos factores internos, se procede a su análisis, calificación y conclusión de sus resultados, como se puede observar en la siguiente Matriz de Evaluación de los Factores Internos – EFI

4.6.1.1.1. Matriz de evaluación de factores internos- EFI

Factores	Proporción	Puntuación	Valor Ponderado
Fortalezas	0.80		3.70
1. La Empresa dispone del Estudio actualizado a nivel de factibilidad, con los análisis y resultados en los ámbitos del cultivo, producción, mercadeo, financiero, económico y de índole social y ambiental, además de las conclusiones y recomendaciones correspondientes	0.40	6	2.40
2. La Empresa dispone de cierta experiencia en el manejo adecuado del cultivo y exportación de estos productos.	0.15	4	0.60
3. La Empresa está bien ubicada en el cantón de Santo Domingo de los Tsáchilas y de fácil acceso a los centros de abastecimientos de materias primas e insumos agrícolas, así como de los centros de salud, educación, transporte y vivienda; y cuenta con los principales servicios básicos y edificaciones para la administración de la Empresa	0.10	4	0.40
4. La ubicación y superficie geográfica existentes y disponibles de la Empresa permiten y facilitan la diversidad productiva y permanente de flores y follajes tropicales, además de otros productos	0.08	2	0.16
5. Disponibilidad de mano de obra barata y fácil de ser capacitada	0.07	2	0.14

Debilidades	0.20		0.50
1 Inadecuada gestión empresarial	0.15	2	0.30
2.. Inadecuado Marketing Estratégico externo	0.05	4	0.20
TOTALES	1.00		4.20

Fortaleza más alta: **6 puntos**

Fortaleza mediana: **4**

Fortaleza baja **2**

Debilidad Mayor **2 puntos**

Debilidad Menor **4 puntos**

Fuente: Información Directivos de la empresa

Elaboración: Autor.

TABLA Nº 4.1.- Matriz de evaluación de factores internos - EFI

Como se puede observar en los resultados de la matriz EFI, un valor total por debajo del promedio 2,5 caracteriza a las unidades que son débiles en lo interior de la empresa; mientras que calificaciones por arriba de dicho promedio indican una posición interna fortalecida, que en nuestro caso es igual a 4.20, valor que es muy superior al de dicho promedio, lo que confirma que la empresa hará un esfuerzo por ejecutar las estrategias que consoliden las fortalezas internas y atenúen las debilidades.

Cabe señalar que las fortalezas más importantes que tiene la Empresa son: Disponibilidad del estudio actualizado a nivel de factibilidad, experiencia en el manejo del cultivo, adecuada localización, ubicación y disponibilidad de

infraestructura física y servicios básicos, además de una mano de obra barata y abundante.

4.6.1.2. Externo

Oportunidades:

Son aquellos factores que resultan favorables, se encuentran en el entorno en que se desenvuelve la empresa y pueden brindar ventajas competitivas. En el Estudio se identificaron las siguientes:

1. Nuevos mercados externos.
2. Diversas fuentes de financiamiento con condiciones financieras de pago y de plazo favorables.
3. Mayor utilización de los servicios que actualmente prestan varias entidades gubernamentales dentro y fuera del país para la comercialización de nuestra producción exportable; y aprovechar el apoyo actual a las exportaciones
4. Aprovechar las ventajas que ofrece el mecanismo del comercio electrónico internacional.
5. Aprovechar las ventajas que ofrecen las alianzas estratégicas con otras empresas similares del exterior.

De igual manera, existen en el ambiente externo varios factores que dificultan el crecimiento y funcionamiento de la compañía siendo las principales, las siguientes:

Amenazas:

1. Agresiva competencia de otros países, principalmente de Costa Rica, Colombia Holanda y países Africanos.
2. Altas preferencias arancelarias y subsidios que existen en dichos países y que les facilitan una mayor competitividad en precios.
3. Elevados costos del transporte aéreo y dificultades en los trámites burocráticos para su desaduanización.
4. Escasa fuerza del ramo exportador nacional para lograr ventajas adicionales como exportadores.
5. Existencia de productos sustitutivos como flores artificiales durables, rosas y flores de verano

4.6.1.2.1. Matriz de evaluación de factores externos- EFE

Factores	Proporción	Puntuación	Valor Ponderado
Oportunidades	0.60		1.90
1. Nuevos mercados externos	0.20	4	0.80
Diversas fuentes de financiamiento con condiciones financieras de pago y de plazo favorables	0.15	4	0.60
Mayor utilización de los servicios que actualmente prestan varias entidades gubernamentales dentro y fuera del país para la comercialización de nuestra producción exportable.	0.10	2	0.20
Aprovechar las ventajas que ofrece el mecanismo del correo electrónico internacional.	0.10	2	0.20
Aprovechar las ventajas que ofrecen las alianzas estratégicas con otras empresas similares locales y del exterior (brokers).	0.05	2	0.10
AMENAZAS	0.40		0.65
Agresiva competencia de otros países, principalmente de Costa Rica, Colombia, Holanda y países Africanos.	0.15	1	0.15
Altas preferencias arancelarias y subsidios que existen en dichos países y que les facilitan una mayor competitividad en precios.	0.10	2	0.20
Elevados costos del transporte aéreo y dificultades en los trámites burocráticos para su desaduanización.	0.08	2	0.16
Escasa fuerza del ramo exportador nacional para lograr ventajas adicionales como exportadores.	0.05	2	0.10
Existencia de productos sustitutivos (flores artificiales durables, rosas y flores de verano).	0.02	2	0.04
TOTALES	1.00		2.55

NOTAS CALIFICACIÓN:

Si la **oportunidad** es bien aprovechada: **4 puntos**

Si la **oportunidad** no es bien aprovechada: **2 puntos**

Si la **amenaza** es grave : **1 punto**

Si la **amenaza** es leve : **2 puntos**

Fuente: Información Directivos de la empresa

Elaboración: Autor.

TABLA Nº 4.2.- Matriz de evaluación de factores externos - EFE

Como se puede observar en la tabla anterior, el valor total ponderado de 2.55 es superior al del promedio ponderado de 2.5.

El promedio de la matriz EFE, indica que la empresa debe responder de manera excelente a las Oportunidades, y protegerse de las amenazas que son factores adversos, susceptibles de ser superados a corto plazo.

La información que se presenta en las matrices EFI y EFE es fundamental y debe ser tomada en cuenta en la Propuesta de Innovación de la Empresa.

Las relaciones de las variables del FODA y los resultados de sus relacionamientos, dan origen a la denominada Matriz de Síntesis Estratégicas FO-FA-DO-DA, que se presentan a continuación, las mismas que ayudarán a interpretar el direccionamiento estratégico de la Empresa.

De la tabla anterior, se puede visualizar los diversos tipos de estrategias, cuyas concepciones son las siguientes:

Las Estrategias FO: Se aplican aleatoriamente entre las variables internas de la Empresa para aprovechar las ventajas de las oportunidades externas que se presenten. A este tipo de estrategias también se las denominan Estrategias Ofensivas y responden a la

siguiente pregunta: ¿Si potencio al máximo una fortaleza cuánto me permitirá aprovechar una o varias oportunidades?.

Las Estrategias DO: Pretenden superar las debilidades internas de la Empresa, aprovechando las oportunidades externas. Se las denomina como estrategias adaptativas porque responden a la siguiente pregunta: ¿Si supero totalmente cada una de las debilidades, cuánto podré aprovechar de cada una de las oportunidades?.

Las Estrategias FA: Aprovechan las fortalezas de la empresa para evitar o disminuir las repercusiones de las amenazas externas, son denominadas Estrategias Defensivas y responden a la siguiente interrogante ¿Si se potencia al máximo cada una de las fortalezas, cuánto cada una de ellas permitirán atenuar los efectos de cada amenaza?.

Las Estrategias DA: Son tácticas que pretenden disminuir las debilidades internas y evitar las amenazas externas a la empresa, éstas son denominadas estrategias de supervivencia y responden a la siguiente interrogante¿ Si se supera cada una de las debilidades, cuánto se podrá atenuar los efectos de cada una de las amenazas?.

De aquí se pueden realizar algunas observaciones:

El cuadrante de estrategias FO, que es la más fuerte, integra las fortalezas con las oportunidades que cuenta la organización; en cambio el cuadrante FA, es el más débil, porque combina las debilidades y las amenazas que debe enfrentar la organización.

4.6.1.3. Cálculo de las Matrices de Relacionamiento e Interpretación de sus resultados

MATRIZ DE RELACIONAMIENTO ENTRE LAS VARIABLES DEL FODA Y PRINCIPALES TIPOS DE ESTRATEGIAS		
ÁMBITO EXTERNO ÁMBITO INTERNO	OPORTUNIDADES 1. Nuevos Mercados externos. 2. Diversas fuentes de financiamiento condiciones financieras de pago y de plazo favorables. 3. Mayor utilización de los servicios que actualmente prestan varias entidades gubernamentales de dentro y fuera del país para la comercialización de nuestra producción exportable; y aprovechar el apoyo actual a las exportaciones. 4. Aprovechar las ventajas que ofrece el mecanismo del correo electrónico internacional 5. Aprovechar las ventajas que ofrecen las alianzas estratégicas con otras empresas similares del exterior	AMENAZAS 1. Agresiva competencia de otros países, principalmente de Costa Rica Colombia, Holanda y países africanos. 2. Altas preferencias arancelarias y subsidios que existen en dichos países y que les facilitan una mayor competitividad en precios 3. Elevados costos del transporte aéreo y dificultades en los trámites burocráticos para su desaduanización. 4 Escasa fuerza del ramo exportador nacional para lograr ventajas adicionales como exportadores 5 Existencia de productos sustitutos: flores artificiales durables, rosas y flores de verano.
	FORTALEZAS 1. La Empresa dispone del Estudio actualizado a nivel de factibilidad, con los análisis y resultados en los ámbitos del cultivo, producción, mercadeo, financiero, económico y de índole social y ambiental, además de las conclusiones y recomendaciones correspondientes	ESTRAEGIAS OFENSIVAS - F.O. Aplicar como guía de orientación El Estudio de Factibilidad actualizado que dispone la Empresa para poder reforzar las Fortalezas: FO1: Usar el estudio de Mercado para aprovechar mercados potenciales Europeos. FO2: Aprovechar los créditos del BNF con tasas preferenciales. FO3: Obtener apoyo de Oficinas comerciales en embajadas Europeas, Aprovechar las promociones y enlaces con PROECUADOR. FO4: Usar redes sociales, página web, portales de compra, y demás mecanismos de comercio electrónico.

	FO5: Afiliarse a Expoflores, obtener permisos de exportación y buscar alianzas con comercializadoras o brokers.	
2 La Empresa dispone de cierta experiencia en el manejo adecuado del cultivo y exportación de estos productos.	E2 Procurar la innovación de los procesos del mercadeo externo , establecer alianzas estratégicas y búsqueda de brokers efectivos en el negocio de flores y follajes tropicales y aprovechar las oportunidades O4 y O5	
3. La Empresa está bien ubicada en el cantón de Santo Domingo de los Tsáchilas y de fácil acceso a los centros de abastecimientos de materias primas e insumos agrícolas, así como de los centros de salud, educación, transporte y vivienda; y cuenta con los principales servicios básicos y edificaciones para la administración de la Empresa		
4. La ubicación y superficie geográfica existentes y disponibles de la Empresa permiten y facilitan la diversidad productiva y permanente de flores y follajes tropicales, además de otros productos		
5. Disponibilidad de mano de obra barata y fácil de ser capacitada		
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS ADAPTATIVAS - D.O.	ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIAS - D.A.
1 Inadecuada gestión empresarial	E 3 Aplicar lo indicado en el Estudio de Factibilidad existente en la Empresa	E 6. Aplicar el Plan Estratégico de Marketing con los objetivos y estrategias establecidos para la Empresa durante el período 2014 - 2020 cuadro No.
2. Inadecuado Marketing Estratégico externo	E 4 Escoger y designar por méritos y experiencia al Gerente de la Cía. y profesionales Directivos	

Fuente: Análisis situacional FODA

Elaboración: Autor.

TABLA N° 4.3.- Matriz de relacionamiento entre las variables del FODA y principales tipos de estrategias

4.6.2. Segmentación de Mercados

El propósito de la segmentación del mercado es poder llegar a cada subconjunto del mercado con actividades específicas de mercadotecnia para lograr una ventaja competitiva. Esta se incluyó en las estrategias FO.

Se puede segmentar de varias maneras, según la ubicación geográfica, según gustos y preferencias del consumidor, según tendencias de compra, según la cultura, etc. En este caso se hará una segmentación en función de los volúmenes de importaciones de flores y ubicaciones geográficas de los diferentes países europeos.

Mercado Europeo importador mundial de Flores

Del capítulo anterior en la tabla 3.6 se muestran los principales compradores mundiales de flores en el mundo, se extraen a los principales importadores europeos, para agruparlos según ubicación geográfica y tendencias de compra a Ecuador; y en este caso para el año 2012 (datos reales, no se ha extrapolado) se pueden ver grupos similares donde:

- Rusia, uno de nuestros principales clientes europeos, importa cerca de 750 millones de dólares anuales en

flores, y según la tabla 2.5 el 7% de éstas corresponden a flores tropicales, es decir alrededor de 52.2 millones de dólares.

- En el segundo grupo se encuentran países ubicados geográficamente en Europa Occidental, de igual manera culturas similares conformados por Holanda, Italia, Austria, Alemania, España Francia y Suiza; importan en flores alrededor de 1.906 millones de dólares (37.01% del total de importaciones mundiales de flores), de éstas 133 millones de dólares (2.59% del total de importaciones mundiales de flores) corresponderían a importaciones de flores tropicales.

PRINCIPALES IMPORTADORES EUROPEOS DE FLORES				
MILES USD				
PAÍS	TOTAL FLORES		7% FLORES TROPICALES*	
	2012	Partic. 2012	2012	Partic. 2012
Alemania	1.115.445	14,32%	8.081	1,00%
Reino Unido	954.084	12,24%	66.786	0,86%
Federación Rusa	746.331	9,58%	52.243	0,67%
Países Bajos	735.438	9,44%	51.481	0,66%
Francia	432.240	5,55%	30.257	0,39%
Bélgica	289.634	3,72%	20.274	0,26%
Italia	206.443	2,65%	14.451	0,19%
Suiza	186.895	2,40%	13.083	0,17%
Austria	144.751	1,56%	10.133	0,11%
Dinamarca	90.854	1,17%	6.360	0,08%
España	84.856	1,09%	5.940	0,08%
Demás países**	494.747	6,35%	34.632	0,44%
Total Europa	4.481.718	70,07%	313.720	4,90%

* Según gráfico 2.5

**Se ha considerado un 50% de estos países como Europeos

Fuente: Tablas Anteriores

Elaboración: Autor.

TABLA Nº 4.4.- Principales importadores europeos de flores

4.6.3. Establecimiento de la cuota de mercado

Establecer la cuota de mercado es fijar el porcentaje que se tendrá del total del mercado disponible o del segmento de mercado en estudio.

Se puede expresar en porcentaje de dólares o unidades vendidas respecto al total de ventas o unidades del mercado.

En el punto anterior se establecieron las segmentaciones del mercado Europeo, de aquí se puede concluir que un mercado más atractivo es Rusia.

Mercado Europeo compradores de Flores Ecuatorianas:

Según la tabla 3.1 del capítulo anterior, donde se muestran los principales compradores de flores del Ecuador, extrapolado para el año 2014, y filtrando a los países Europeos, puede observar en el siguiente cuadro.

PRINCIPALES COMPRADORES EUROPEOS DE FLORES ECUATORIANAS				
Valor FOB / Miles USD				
PAÍS	TOTAL FLORES		7% FLORES TROPICALES*	
	2014	Partic. 2014	2014	Partic. 2014
Rusia	337.151	23,58%	23.601	1,65%
Ucrania	267.433	18,71%	18.720	1,31%
Demás países**	92.756	6,49%	6.493	0,45%
Países Bajos	90.112	6,30%	6.308	0,44%
Italia	87.002	6,09%	6.090	0,43%
Austria	71.548	5,00%	5.008	0,35%
Alemania	30.324	2,12%	2.123	0,15%
España	18.715	1,31%	1.310	0,09%
Francia	18.543	1,30%	1.298	0,09%
Suiza	12.968	0,91%	908	0,06%
Reino Unido	4.216	0,29%	295	0,02%
Total General	1.032.782	72,10%	72.295	5,05%

* Según gráfico 2.5

**Se ha considerado un 50% de estos países como Europeos

Fuente: Tablas Anteriores

Elaboración: Autor.

TABLA N° 4.5.- Principales compradores europeos de flores ecuatorianas

Del cuadro anterior, se ha decidido formar 2 grupos:

- El primer Grupo conformado por Rusia y Ucrania se ubican geográficamente en el nororiente de Europa, tienen culturas y costumbres similares y el Ecuador le vende a los dos países 604,6 millones de dólares alcanzando un 42,29% del total de ventas de flores ecuatorianas, de las cuales 42,3 millones de dólares (2.96% del total de exportaciones) correspondería a Flores tropicales, lo que hace a esta zona atractiva para este proyecto.

- El segundo grupo se encuentran países ubicados geográficamente en Europa Occidental, de igual manera culturas similares conformados por Holanda, Italia, Austria, Alemania, España Francia y Suiza; a estos países el Ecuador le vende 333,4 millones de dólares alcanzando un 23,32% de las ventas del país en flores; de las cuales 23,3 millones de dólares (1.63%) corresponderían a Flores tropicales lo que lo convierte en una segunda zona comercial.

4.6.4. Captación de un segmento de la demanda insatisfecha que sustentaría la operabilidad del proyecto propuesto

En el supuesto que el Proyecto en estudio iniciara las actividades de siembra y proceso de cultivo en el año 2013, su producción para la exportación en el año 2014 se estima será aproximadamente de 195.000 dólares equivalente a apenas el 0,25 % del total de exportaciones de flores y follajes tropicales, estimadas para dicho año (79'340.000 de dólares). Este porcentaje es bastante pequeño, lo que corrobora por qué el Ecuador está en el 3° lugar a nivel mundial como país exportador de flores y es una gran oportunidad, sabiendo el prestigio ganado a nivel mundial en el mundo de las flores.

4.6.5. Propuesta de una planificación Estratégica de Marketing y Plan de Acción

Existen algunos tipos de estrategias, pero dentro de las estrategias del marketing, sin duda que el Marketing mix no deja de ser una de las mejores herramientas para vender un producto o servicio con buenos resultados cuando su aplicación y monitoreo es correcto.

Marketing Mix:

La clave del marketing es saber cómo, dónde y cuándo presentar un producto u ofrecer un servicio.

La publicidad es importante, pero acompañado de un plan de marketing resulta de ser vacía y es atractiva al público.

Por tal motivo se presenta a continuación una tabla resumen relacionada con la “propuesta de un plan de marketing sustentado en objetivos y estrategias a seguirse” para el periodo 2014 – 2022.

Propuesta de un Plan Estratégico de Marketing sustentado en objetivos y estrategias a seguirse - Periodo: 2014 -2022									
EMPRESA: FLORTROPEX CÍA. LTDA.									
Objetivos Principales	Estrategias a seguirse	Áreas Responsabl e	Cronograma de cumplimiento						Periodos de Eval. y Cont.
			2014	2015	2016	2017	2018	2022	
1 Con relación al Producto									
1.1 Innovar los procesos del mercadeo externo de las flores y follajes tropicales	Aplicar lo establecido en los objetivos general y específicos considerados en el Plan de Tesis y en el Estudio de Factibilidad actualizado y disponible en la Empresa (Cap. III Estudio de Mercado 3.4 , 3.5)	Gerencia y mercadeo	xxx				xxx		quinquenal
1.2. Optimizar los procesos productivos, manteniendo una calidad de aceptación internacional en el producto	Capacitación permanente de la gente, y soporte técnico de entidades como Iniap, y universidades. Proveedores de excelente semillas e insumos	Gerencia y Producción	xxx		xxx		xxx	xxx	
1.3 Cumplir con normas y regulaciones para exportación	Obtener y mantener vigente los permisos necesarios para la exportación a los respectivos países.	Gerencia y Mercadeo	xxx		xxx		xxx	xxx	
2 Promoción y Publicidad									
2.1 Fortalecer y diversificar los tipos de promoción y publicidad que requiere dar a conocer a los usuarios externos	Mediante los mecanismos existentes del comercio electrónico, ferias internacionales, consejerías comerciales, afiches, trípticos y promoción en organismos de agremiación	Gerencia y Mercadeo	xxx		xxx		xxx		quinquenal
2.2 Establecer alianzas estratégicas	Con comercializadoras de flores o brokers tanto locales como en el exterior	Gerencia y Mercadeo	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	Permanente
	Con proveedores de insumos.	Gerencia y producción	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	Permanente
2.3 Alinear la promoción y publicidad con los objetivos de la empresa	Usar el estudio de factibilidad actualizado, disponible (Cap. IV)	Gerencia y Mercadeo							
3 Con relación a la Plaza									
3.1 Buscar mercados atractivos y que brinden facilidades de comercializar	Aplicar el Estudio de Factibilidad actualizado y disponible en la Empresa (Cap. III Estudio de Mercado 3.4 , 3.5 y IV)	Gerencia y mercadeo	x x x	x x x	x x x	x x x	xxx	xxx	
3.2 Exhibir el producto en las principales ferias mundiales	Instalar stands promocionales de flores y follajes en ferias aprovechando la promoción de organismos como Expoflores u Oficinas comerciales del país.	Gerencia y Mercadeo							
4 Con relación al Precio									

4.1 Ser eficientes y competitivos	Optimizar recursos y buscar mejoramientos continuos	Gerencia y Producción	x x x	x x x	x x x	x x x	xxx	x x x	
4.2 Ser competitivos con precios justos	Análisis de costos de producción y comercialización	Producción y Mercadeo	x x x	x x x	x x x	x x x	xxx	x x x	Permanent e
	Verificar los montos de los ingresos, costos, gastos operacionales y disponibles en la Empresa (Cap. V)	Gerencia y Finanzas	x x x	x x x	x x x	x x x	xxx	x x x	
Metas e indicadores a cumplir			Cifras en miles \$						
Orientados a mejorar el posicionamiento en el mercado; y lograr réditos económicos razonables para sus accionistas, cumplir con las obligaciones laborales y con los tributos al fisco.	1. Lograr un crecimiento promedio anual de las ventas del período		209,1	282,3	338,8	379,5	424,9	610,7	
	2. Racionalizar los costos de ventas (-)		80,7	84,7	89,0	93,4	98,1	119,2	
	3. Racionalizar gastos operacionales (-)		133,7	140,4	147,4	154,8	162,5	197,5	
	4.Utilidades netas anuales		(-)5.2	37,9	67,9	87,0	109,0	194,9	
	5. Realizar una inversión adicional en Activos Fijos y Gastos Operacionales.		438,3						
	6. Mejorar IR, PRI y el Beneficio Costo (Ver Cap. V del Estudio)								

Fuente: *Presente Estudio de factibilidad*

Elaboración: *Autor.*

TABLA N° 4.6.- *Propuesta de un Plan Estratégico de Marketing sustentado en objetivos y estrategias a seguirse - Periodo: 2014 -2022*

4.7. PROPUESTA DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE GESTIÓN EMPRESARIAL SUSTENTADO EN OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS A SEGUIRSE.

El vocablo “Gestión” es muy utilizado y tiene varias interpretaciones, todas relacionadas, pero en general los términos administración, gerencia y gestión son sinónimos. Lo esencial de estos tres términos sinónimos está en que los tres se refieren a un proceso de “planear, organizar y controlar”.

Existen dos tipos de gestión a decir:

- Gestión Empresarial Operativa, y
- Gestión empresarial Estratégica.

En este estudio se resumirá en una tabla una propuesta de un plan estratégico de gestión empresarial, sustentado en objetivos y estrategias a seguirse en el periodo de estudio 2014 – 2022, como se puede mostrar en la tabla siguiente:

Propuesta de un Plan Estratégico de Gestión Empresarial sustentado en objetivos y estrategias a seguirse: Periodo 2014 - 2022									
EMPRESA: FLORTROPEX CÍA. LTDA.									
Objetivos Principales	Estrategias a seguirse	Áreas Responsables	Cronograma de cumplimiento					Presupuesto/Periodo miles USD	Periodos
1. Aspectos Administrativos			2013	2014	2015	2016	2017		
1.1 Revisión de la Estructura Orgánico - Funcional	Elaborar los manuales de funciones y de procedimientos por áreas operativas	Gerencia , Áreas Operativas y RR HH	xxx						
1.2. Seleccionar y Capacitar permanentemente al personal	Capacitación y motivación al personal de la Empresa	Gerencia , Áreas Operativas y RR HH	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx		permanente
2. Aspectos Financieros									
2.1 Financiar la Inversión Adicional requerida por la empresa	Aplicar las condiciones financieras que ofrecen las entidades de crédito , así como la incidencia del aporte accionario	Gerencia y Finanzas	xxx				xxx		
		BNF						214,5	
		Aporte accionario						223,8	
2.2 Ser eficientes en la administración y comercialización	Reforzar la operabilidad de las actividades contables, financieras y económicas mediante la actualización sistémica del equipamiento y software requeridos	Gerencia y Finanzas	xxx				xxx		quinquenal
2.3 Cumplir con Presupuesto Estimado año 2013								438,3	
2.4 Cumplir con Metas e indicadores e incluso mejorarlos.	Mejorar índices Financieros: de Liquidez, Solidez, Endeudamiento, Autonomía y Capital de Operación								
	Mejorar índices Económicos: de Rentabilidad								
3. De Gestión Empresarial									
3.1 Realizar inversión adicional	Necesidad de adquirir Activos Fijos, reforzar las actividades del Marketing y disponer de un Capital de Trabajo para adquirir materias primas , insumos , artículos complementarios y servicios	Gerencia, áreas de Mercadeo y Finanzas	xxx				xxx		quinquenal
3.2 Cumplir con el plan estratégico de Gestión Empresarial	Poner en ejecución el Plan Estratégico de Gestión Empresarial,	Gerencia y participación de todo el personal	xxx				xxx		quinquenal
Presupuesto Total Estimado								438,3	

Fuente: *Presente Estudio de factibilidad*

Elaboración: *Autor.*

TABLA N° 4.6.- *Propuesta de un Plan Estratégico de Gestión Empresarial sustentado en objetivos y estrategias a seguirse -
Periodo: 2014 -2022*

CAPÍTULO V

ASPECTOS FINANCIEROS, ECONÓMICOS SOCIALES Y DE RESPONSABILIDAD SOCIAL y AMBIENTAL

5.1 ASPECTOS FINANCIEROS

De las visitas de campo realizadas a varias fincas agroforestales ubicadas en el sector rural del cantón Santo Domingo de los Tsáchilas; y de las entrevistas a los propietarios y técnicos agroforestales de las mismas, se auscultó, entre otros aspectos, se adaptó a las condiciones actuales de la finca del caso de estudio, y luego de los respectivos análisis y cálculos realizados se ha llegado a concluir que la inversión inicial mínima para implantar el desarrollo de la plantación de manera técnica, comercialmente adecuada y económicamente rentable, se estimó en un monto de \$ 438.306 cuyos detalles de los **Activos Fijos y Capital de Trabajo en el primer año** de inversión inicial en el año 0 (2013), comprenden los siguientes montos y porcentajes representativos.

5.1.1 Inversión Inicial – Año 0 (2013)

Principales Rubros		Valor en \$	%
1.	Activos Fijos	223.920,00	51,09%
2.	Capital de Operación para costos de cultivo y gastos operacionales en el primero año (2014)	214.386,11	48,91%
TOTAL INVERSIÓN		438.306,11	100,00%

Fuente: *Investigaciones varias*

Elaboración: *Autor.*

TABLA N° 5.1.- *Resumen de la Inversión Inicial Activos fijos y Capital de Trabajo. (USD).*

1. Activos Fijos

1.1	Terreno, Preparación y proceso de Cultivo	Cant.	Unid.	C /U	Sub Total	Observaciones
1.1.1	Terreno	5,00	Há	3.500,00	17.500,00	3.5 há. para cultivo de flores tropical. 1.0 há. para cultivo de follajes. 0.5 para obras civiles e infraestructura de producción y de cosecha.
1.1.2	Estudio y Análisis de Suelos	4,50	Há	2.500,00	11.250,00	Contratación previa.
1.1.3	Preparación terreno	4,50	Há	300,00	1.350,00	Incluye desbroce de malezas. Para desarrollar el cultivo en las 4.5 há., selección de las plantas, su siembra, cuyas características y valores se especifican en 1.1.3.
1.1.4	Proceso de Cultivo en Flores Tropicales	19.488,00	Unid.	1,60	32.865,00	El Costo es promedio de cada planta. Se detalla en los cuadros siguientes las cantidades de cada tipo de flor y follaje. Se estima desarrollar el cultivo en las 4.5 há., costo de las plantas de flores y follajes, su siembra y mantenimiento durante proceso de cultivo.
1.1.5	Proceso de Cultivo en Follajes Tropicales	16.221,00	Unid.	1,56	20.575,00	
Subtotal					83.540,00	

1.2	Construcción de obras civiles	Cant.	Unid.	C /U	Sub Total	Observaciones
1.2.1	Galpón para Clasificación y empaque de flores y follajes	150,00	m2	50,00	7.500,00	Galpón existente, piso de cemento cubierta de galvalumme, con servicios de luz, agua teléfono, baños y sanitarios.
1.2.2	Bodega agrícola, de Herramientas, y guardanía	100,00	m2	100,00	10.000,00	Cubierta, paredes, puertas, servicios básicos, sanitarios y baños
1.2.3	Área administrativa	200,00	m2	143,00	28.600,00	Para oficinas del personal técnico, de comercialización, finanzas, administrativas, cocina y comedor, baños, sanitarios y cancelas
1.2.4	Vivienda para el administrador	200,00	m2	100,00	20.000,00	Vivienda existente y habitada por el propietario de la finca.
1.2.5	Cerramiento	900,00	m	4,20	3.780,00	En alambrado y con caña para cubrir
1.2.6	Pozo + Reservorio + bomba de agua	10.000,00	Gl.	1,50	15.000,00	Reservorio para agua en épocas de estiaje
Subtotal					84.880,00	

1.3	Equipos e instalac.	Cant.	Unid.	C /U	Sub Total	Observaciones
1.3.1	Equipo eléctrico	3,00	u	1.000,00	3.000,00	Iluminación para galpones. Caminos. Etc.
1.3.2	Equipo de riego	200,00	m	37,50	7.500,00	Para aspersión
1.3.3	Equipo de fumigación	5,00	u	400,00	2.000,00	
1.3.4	Equipo post cosecha	5,00	u	500,00	2.500,00	
1.3.5	Cable vía	1.000,00	m	5,00	5.000,00	Para movilizar productos
Subtotal					20.000,00	

1.4	Otros Activos	Cant.	Unid.	C /U	Sub Total	Observaciones
1.4.1	Vehículo	2,00	u	15.000,00	30.000,00	Camioneta pick up 4x4 + camión 2.5T con furgón (medio uso)
1.4.2	Equipo de oficina	2,00	gl	1.000,00	2.000,00	Computador impresora, calculadora
1.4.3	Muebles y enseres	2,00	gl	750,00	1.500,00	Para la administración
1.4.4	Activos Diferidos	1,00	gl	2.000,00	2.000,00	Constitución legal compañía
Subtotal					35.500,00	

Total Activos Fijos					223.920,00	
----------------------------	--	--	--	--	-------------------	--

Fuente: *Investigaciones varias*

Elaboración: *Autor.*

TABLA N° 5.2.- *Detalle de la Inversión Inicial en Activos Fijos. (USD)*

Un Detalle de los Rubros correspondientes a los procesos de Cultivo, que corresponden a las plantas que serán sembradas previa compra hecha en rizoma, y considerando semilla certificada y cuyas selección se la hizo en base a estudios de mercado de las plantas más comercialmente atractivas, además sus características, detalles técnicos y selección fue revisada en el

capítulo de estudio de mercado, y a continuación se resumen en la tabla siguiente:

	Rubros en Procesos del cultivo	Nº plantas totales	Rizomas o Plantas	\$/rizoma planta	o	Sub Total (\$)	Observaciones
1.1.4	FLORES TROPICALES						
1.1.4.1	Ginger (tres colores)	2.222,00	u	1,50		3.333,00	Flores tropicales (3.5 há): Plantas (rizomas, estacas y plántulas)
1.1.4.2	Heliconias pequeñas	4.000,00	u	1,50		6.000,00	
1.1.4.3	Heliconias medianas	5.600,00	u	2,00		11.200,00	
1.1.4.4	Heliconias colgantes	4.666,00	u	2,00		9.332,00	
1.1.4.5	French Kiss	3.000,00	u	1,00		3.000,00	
	Subtotal	19.488,00				32.865,00	
1.1.5	FOLLAJES TROPICALES						
1.1.5.1	Cordelines	5.000,00	u	0,50		2.500,00	Follajes Tropicales (1.0 há.)
1.1.5.2	Marginatas	2.000,00	u	0,50		1.000,00	
1.1.5.3	Papiros	1.000,00	u	1,50		1.500,00	
1.1.5.4	Palmas	1.333,00	u	3,00		3.999,00	
1.1.5.5	Acordeones	4.000,00	u	1,50		6.000,00	
1.1.5.6	Mirtos	888,00	u	2,00		1.776,00	
1.1.5.7	Espárragos	2.000,00	u	1,90		3.800,00	
	Subtotal	16.221,00			-	20.575,00	

Fuente: *www. Agrotropical.andes.com; Estimaciones de campo*

Elaboración: *Autor.*

TABLA N° 5.3.- *Detalle de los rubros del Proceso de cultivo. (Plantas o Rizomas de Flores y Follajes a sembrar)*

5.1.2 Detalle de la Inversión en Capital de Operación

2. Capital de Operación para costos de cultivo y gastos operacionales en el primero año (2014)

2.1	Materiales e insumos directos	Cant.	Unid.	C /U	Sub Total	Observaciones
2.1.1	Abonos, Nematicidas, Herbicidas y Fungicidas	55.197,00	Unid.	0,10	5.519,70	

2.2	Mano de obra directa	Cant.	Sal / mes	C /mes + ben	Total /anual	Observaciones
2.2.1	Trabajadores agrícolas permanentes	3,00	318,00	353,46	14.632,45	Incluye el 11.15% del aporte patronal (al IESS)+ 13° y 14°

2.3	Dirección Técnica y Administrativa	Cant.	Sal / mes	C /mes + ben	Total /anual	Observaciones
2.3.1	Ing. Agrónomo	1,00	1.200,00	1.333,80	17.523,60	Incluye el 12.15% del aporte patronal (al IESS)+ 13° y 14°
2.3.2	Asesoría externa técnica	4,00	3.500,00	3.890,25	15.561,00	Se considera tres asesorías en selección de semilla, Siembra, cuidados y cultivo.

Subtotal 33.084,60

2.4	Costos indirectos de explotación	Cant./mes	Unid.	C /U mes	Total /anual	Observaciones
2.4.1	Agua potable	30,00	m3	2,80	1.008,00	Se consideran costos variables
2.4.2	Energía eléctrica	800,00	KW	0,12	1.152,00	Se consideran costos variables
2.4.3	Internet y Telefonía	1,00	glb	120,00	1.440,00	
2.4.4	Combustibles, Lubricantes	60,00	gl	1,46	1.051,20	
2.4.4	Seguros para plantaciones	4,50	Há	1.200,00	5.400,00	
2.4.5	Depreciación anual				17.404,67	Ver detalle de depreciaciones de cada tipo de activo

Subtotal 27.455,87

2.5	Gastos de Comercialización	Cant.	Unid.	C /U mes	Total /anual	Observaciones
2.5.1	Remuneraciones al personal de ventas	2,00	personas	666,90	18.673,20	
2.5.2	Movilización externa	4,00	viajes	1.500,00	6.000,00	Viajes a promocionar en mercados externos

2.5.3	Materiales de empaque	1,00	glb	800,00	11.200,00	
2.5.4	Propaganda y publicidad	100,00	glb	150,00	15.000,00	Publicidad en internet. Locales. Ferias. Etc.
2.5.5	Transporte comercialización interna	1,00	glb	250,00	3.500,00	

Subtotal

54.373,20

2.6	Gastos financieros	Cant.	Interés Anual %	Tiempo (años)	Total /anual	Interés	Observaciones
	Interés anual (año 2013)	214.540,00	8,00	1,00	15.849,00		Préstamo al BNF a 5 años plazo al 8% anual + 1 año de gracia. (este valor es solo interés x 1º año de gracia). Ver Anexo IV.

2.7	Gastos Administrativos	Cant.	Sal / mes	C /mes + ben	Total /anual	Observaciones
2.3.1	Gerente - Administrador	1,00	1.800,00	2.000,70	26.126,40	Incluye el 11.15% del aporte patronal (al IESS)+ 13º y 14º
2.3.2	Secretaria - Contadora	1,00	400,00	444,60	6.053,20	
2.3.3	Chofer Profesional	1,00	450,00	500,18	6.770,10	
2.3.4	Guardián	2,00	318,00	353,46	9.754,97	
2.3.5	Bodeguero	1,00	318,00	353,46	4.877,48	
2.3.6	Conserje	1,00	318,00	353,46	4.877,48	

Subtotal

58.459,64

2.8	Imprevistos (3 %)	3,00	%		5.011,66	
-----	--------------------	------	---	--	----------	--

Total Capital de Operación

214.386,11

Fuente: *www. Agrotropical.andes.com; Asesoría técnica especializada; Estimaciones de campo*

Elaboración: *Autor.*

TABLA Nº 5.4- *Detalle de los rubros del Capital de Operación.*

A continuación se detalla el numeral 2.4.5 concerniente a la depreciación de algunos de los activos fijos, que por obvias razones tienen su tiempo de vida útil, luego de lo cual se entenderá estará pagada su inversión inicial.

El tiempo de depreciación es diferente de acuerdo al tipo de bien, y es obtenida según Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, Art. 28 (Gastos generales deducibles).

2.4.5 Depreciaciones

RUBRO	COSTO	AÑOS DE DEPRECIACIÓN	VALOR ANUAL 1° año	VALOR ANUAL 2° año	VALOR ANUAL 3° año	VALOR ANUAL 4° año	VALOR ANUAL 5° año	VALOR ANUAL 6° año	VALOR ANUAL 7° año	VALOR ANUAL 8° año	VALOR ANUAL 9° año	VALOR RESIDUAL
Costo de plantas de flores	32.865	10	3.287	3.287	3.287	3.287	3.287	3.287	3.287	3.287	3.287	3.287
Costo de plantas de follajes	20.575	10	2.058	2.058	2.058	2.058	2.058	2.058	2.058	2.058	2.058	2.058
Construcción de Obras Civiles	84.880	20	4.244	4.244	4.244	4.244	4.244	4.244	4.244	4.244	4.244	46.684
Equipos e instalaciones *	20.000	10	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Vehículos *	30.000	10	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
Equipos de Oficina	2.000	3	667	667	667	-	-	-	-	-	-	-
Muebles y Enseres	1.500	10	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Activos Diferidos	2.000	1	2.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
			17.405	15.405	15.405	14.738	14.738	14.738	14.738	14.738	14.738	57.178

**Se considera el tiempo autorizado por el SRI pero se da prioridad al tiempo de vida del activo dentro del proyecto.*

Fuente: tablas anteriores (método línea recta)

Elaboración: Autor.

TABLA N° 5.5- Detalle de la Depreciación de Activos Fijos.

5.1.3 Esquema y Modalidad de Financiamiento de la Inversión Inicial Año 0 - (2013)

Un resumen de los rubros y montos de la inversión que requiere el proyecto para el primer año de operación y un esquema y modalidad de su financiamiento, se presentan en los siguientes cuadros.

	Inversión Inicial	USD	%		Financiamiento	USD	%
1.	Activos Fijos	223.920,00	51,09%	A.	Crédito con el BNF	214.540,00	48,95%
1.1	Terreno, Preparación y proceso de Cultivo	83.540,00	19,06%				
1.2	Construcción de obras civiles	84.880,00	19,37%				
1.3	Equipos e instalaciones.	20.000,00	4,56%				
1.4	Otros Activos	35.500,00	8,10%				
2.	Capital de Operación para costos de cultivo y gastos operacionales en el primero año (2014)	214.386,11	48,91%	B.	Capital Socios	223.766,11	51,05%
2.1	Materiales e insumos directos	5.519,70	1,26%				
2.2	Mano de obra directa	14.632,45	3,34%				
2.3	Dirección Técnica y Administrativa	33.084,60	7,55%				
2.4	Costos indirectos de explotación	27.455,87	6,26%				
2.5	Gastos de Comercialización	54.373,20	12,41%				
2.6	Gastos financieros	15.849,00	3,62%				
2.7	Gastos Administrativos	58.459,64	13,34%				
2.8	Imprevistos (3 %)	5.011,66	1,14%				
3	TOTAL INVERSIÓN	438.306,11	100,00%		Financiamiento	438.306,11	100,00%

Fuente: Tablas previas; Boletines del Banco Central 2013

Elaboración: Autor.

TABLA N° 5.6.- Esquema de Financiamiento de la Inversión Inicial año 0 (2013).

	Principales Rubros	B.N.F.	X	Y	Z	Totales
1.	Activos Fijos	114.540,00	109.380,00	-	-	223.920,00
1.1	Terreno y su preparación		30.100,00			30.100,00
1.1	Costo de Cultivo	53.440,00				
1.2	Construcción de obras civiles	61.100,00	23.780,00			84.880,00
1.3	Equipos e instalaciones.		20.000,00			20.000,00
1.4.1	Vehículo		30.000,00			30.000,00
1.4.2	Equipo de oficina		2.000,00			
1.4.3	Muebles y enseres		1.500,00			
1.4.4	Activos Diferidos		2.000,00			
-	Total Capital de Operación	100.000,00		57.193,06	57.193,06	214.386,11
	Total fuentes financiamiento	214.540,00	109.380,00	57.193,06	57.193,06	438.306,11
	Participación porcentual %	48,95%	24,96%	13,05%	13,05%	100,00%

Fuente: *Tablas previas; Boletines del Banco Central 2013*

Elaboración: *Autor.*

TABLA N° 5.7.- *Modalidad de Financiamiento.*

5.2 ASPECTOS ECONÓMICOS

5.2.1 Estimación de los ingresos por venta de productos

De las consultas directas realizadas a los ingenieros agrónomos de las fincas visitadas, manifestaron que los ingresos por la venta de las flores y follajes tropicales, dependen de varias condiciones, que se mencionaron en el capítulo anterior, sin embargo se resaltan las principales:

- Del escogimiento y distribución de las especies y variedades que van a ser utilizadas en la extensión de los cultivos seleccionados.
- De la estacionalidad de fiestas y fechas como el día del amor y la amistad, día de la madre. Navidad. Etc.
- De las mejores condiciones y características climáticas y físicas de las que se dispongan en el sitio seleccionado para el cultivo
- De las técnicas y cuidados que se utilicen antes, durante y después de la siembra, crecimiento, cosecha y post cosecha de los productos
- De las expectativas evidentes que existen principalmente en el mercado internacional, de acuerdo a la calidad, variedad, precios competitivos y abastecimiento oportuno y permanente en los países receptores

- De la disponibilidad de recursos económicos y financieros con los que se cuente, principalmente de los activos fijos mínimo necesarios y de los recursos monetarios requeridos como capital de operación, principalmente en el primer año de la fase del fomento agrícola
- Del conocimiento de las técnicas agroforestales, control de calidad, del marketing internacional, tramites y valores en asuntos aduaneros, técnicas de embalaje, presentación y transporte aéreo, entre otros.

Los parámetros y condiciones antes señalados, han sido analizados en el presente documento y se los puede considerar como favorables para el éxito del negocio en el cual obviamente se analizará también la gestión empresarial y los resultados económicos y financieros que se obtengan en los análisis correspondientes.

En base a los requerimientos y distribución de las especies y variedades a utilizarse en la plantación, ***los ingresos que se podrían obtener en el año (2014), luego del período del fomento agrícola (etapa de adquisición de bienes dentro de las cuales están las plantas y su siembra)***, serían los siguientes:

RENDIMIENTOS DE PLANTAS x ÁREA DE TERRENO Y POR PLANTA

Cuadro No.

RENDIMIENTOS DE PLANTAS Y AREA DE TERNERO Y POR PLANTA									Cuadro No.
Rubros en Procesos del cultivo	distancia entre plantas			Nº plantas/m2	m2 Requeridos	Nº plantas totales	Costo x Plantas a sembrar	Inflorescencia Teórica	
	L	x	L	U	para siembra	U.	\$/rizoma o planta	por planta / año	
FLORES TROPICALES EN 3.5Ha.									
Ginger (tres colores)	1,50		3,00	0,44	5.000,00	2.222,00	1,50	115,00	
Heliconias pequeñas	1,00		2,50	0,80	5.000,00	4.000,00	1,50	40,00	
Heliconias medianas	1,00		2,50	0,80	7.000,00	5.600,00	2,00	70,00	
Heliconias colgantes	3,00		2,00	0,33	14.000,00	4.666,00	2,00	40,00	
French Kiss	1,00		2,00	1,00	3.000,00	3.000,00	1,00	90,00	
*Subtotal					34.000,00	19.488,00			
FOLLAJES TROPICALES EN 1 Ha.									
Cordelines	1,00		1,00	2,00	2.500,00	5.000,00	0,50	120,00	
Marginatas	1,00		1,00	2,00	1.000,00	2.000,00	0,50	90,00	
Papiros	1,00		1,00	2,00	500,00	1.000,00	1,50	80,00	
Palmas	1,50		1,50	0,89	1.500,00	1.333,00	3,00	120,00	
Acordeones	1,00		1,00	2,00	2.000,00	4.000,00	1,50	150,00	
Mirtos	1,50		1,50	0,89	1.000,00	888,00	2,00	90,00	
Espárragos	1,00		1,00	2,00	1.000,00	2.000,00	1,90	100,00	
**Subtotal					9.500,00	16.221,00			

* 34.000m2 para siembra de flores y 1000m2 para vías, accesos, etc.

** 9.500m2 para siembra de follajes y 500m2 para vías, accesos, etc.

Fuente: *www.agrotropical.com; www.floresorgasmic.com;*
Elaboración: *Autor.*
TABLA Nº 5.8.- *Rendimientos de plantas x área de terreno y por planta.*

Ingresos Estimados de flores y Follajes tropicales en 1º año de operación

	Nº plantas		Nº Flores anual		Mercado Interno 10%			Mercado Externo 90%		
	Sembradas	*Aptas cosecha	Teórico	**Real 60%	Cantidad Vendida	Precio Unitario	Venta Total / año	Cantidad Vendida	Precio Unitario	Venta Total / año
FLORES TROPICALES EN 3.5Ha.	100%	45%	/planta/año	Anual	U	\$/u	\$	U	\$/u	\$
Ginger (tres colores)	2.222	1.000	115	68.993	6.899	0,25	1.725	62.094	0,35	21.733
Heliconias pequeñas	4.000	1.800	40	43.200	4.320	0,25	1.080	38.880	0,35	13.608
Heliconias medianas	5.600	2.520	70	105.840	10.584	0,30	3.175	95.256	0,45	42.865
Heliconias colgantes	4.666	2.100	40	50.393	5.039	0,75	3.779	45.354	1,25	56.692
French Kiss	3.000	1.350	90	72.900	7.290	0,30	2.187	65.610	0,45	29.525
*Subtotal	19.488	8.770	-	341.326	34.133		11.946	307.193		164.422,43
FOLLAJES TROPICALES EN 1 Ha.										
Cordelines	5.000	2.250	120	162.000	16.200	0,03	486	145.800	0,05	7.290
Marginatas	2.000	900	90	48.600	4.860	0,03	146	43.740	0,05	2.187
Papiros	1.000	450	80	21.600	2.160	0,03	65	19.440	0,05	972
Palmas	1.333	600	120	43.189	4.319	0,05	216	38.870	0,08	3.110
Acordeones	4.000	1.800	150	162.000	16.200	0,05	810	145.800	0,08	11.664
Mirtos	888	400	90	21.578	2.158	0,05	108	19.421	0,08	1.554
Espárragos	2.000	900	100	54.000	5.400	0,05	270	48.600	0,08	3.888
**Subtotal	16.221	7.299		512.968	51.297		2.100	461.671		30.664

INGRESOS TOTALES 1º AÑO (\$):	209.133,62	=	14.046,93	+	195.086,69
--------------------------------------	-------------------	----------	------------------	----------	-------------------

* **Nº de plantas Aptas para cosecha** : Se estima en un 45 % para el 1º año, debido a adaptación al nuevo suelo, plantas nuevas recién x florecer, etc.

** **Nº de flores / planta / año**: Se estima en un 60 % respecto al teórico, debido a condiciones meteorológicas, desperdicios al cultivar, y por reserva del proyecto.

Fuente: www.agrotropical.com; www.floresorgasmic.com;

Elaboración: Autor.

TABLA Nº 5.9.- Ingresos Estimados de flores y Follajes tropicales en 1º año de operación.

Resumen de Ventas Estimadas de Flores y Follajes Tropicales en los Mercados Interno y Externo en el 1º año.

	Mercado Interno	Mercado Externo	Mercado Total
	Venta Total / año	Venta Total / año	Venta Total / año
FLORES TROPICALES EN 3.5Ha.	11.946,49	164.422,43	176.368,91
FOLLAJES TROPICALES EN 1 Ha.	2.100,44	30.664,27	32.764,71
INGRESOS TOTALES 1º AÑO (\$):	209.133,62		

Fuente: *Tablas anteriores*

Elaboración: *Autor.*

TABLA N° 5.10.- *Resumen de Ventas Estimadas de Flores y Follajes Tropicales en los Mercados Interno y Externo en el 1º año.*

5.2.2 Beneficios

La diferencia entre los ingresos totales que se obtendrían en el primer año de operación, menos los costos de explotación y gastos operacionales dan como resultante la utilidad bruta del ejercicio económico; de la cual se debe deducir el 15% como reparto de la utilidad a los trabajadores y el 22 % como pago del impuesto a la renta, como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

PERDIDA BRUTA:

(+) Ingresos por venta de productos	209.133,62
(-) Costos de explotación agrícola	80.692,62
Materiales e insumos directos	5.519,70
Mano de obra directa	14.632,45
Dirección Técnica y Administrativa	33.084,60
Costos indirectos de explotación	27.455,87
(-) Gastos Operacionales	133.693,50
Gastos de Comercialización	54.373,20
Gastos financieros (interés anual del préstamo)	15.849,00
Gastos Administrativos (salarios administrativos)	58.459,64
Imprevistos (3 %)	5.011,66
(=) Utilidad Bruta	5.252,50
(-) 15% Reparto a trabajadores	-
(-) 22% Impuesto a la Renta	-
(=) Utilidad Neta	5.252,50

Fuente: *Tablas anteriores*

Elaboración: *Autor.*

TABLA N° 5.11.- Resumen de Beneficios / Pérdida en el 1º año.

5.2.3 Proyección de los ingresos, costos de explotación y gastos operacionales - período 2014 - 2022

En base a la experiencia de floricultores y de las visitas de campo realizada a varias de las fincas agroforestales además de las entrevista con los principales propietarios y técnicos de las mismas, se ha concluido y establecido que en la comercialización de flores y follajes tropicales en el mercado internacional, **los ingresos tendrían una tendencia de crecimiento anual variable según se indica en el siguiente cuadro**; debido a la maduración de la plantación y mejoras en el cultivo y obviamente mejores ventas esto tomando como un valor en un ambiente no optimista y considerando que las posibilidades para el Ecuador, por la calidad de sus flores y follajes tropicales, son alentadoras.

Con esta premisa respaldada en criterios técnicos, se procede a la estimación de los ingresos para el período 2014- 2022; y para el caso de los **costos de explotación y gastos operacionales alrededor del 5% anual de crecimiento**, por efecto de la inflación, con lo cual se llegaría a determinar los estados de resultados proyectados para dicho período, según el siguiente cuadro.

PREMISAS:	2º año	3º año	4º año	5º año	6º año	7º año	8º año	9º año
*Crecimiento anual en ventas:	35%	20%	12%	12%	12%	10,00%	8,00%	8,00%
Crecimiento anual de Costos de explotación y gastos operacionales:	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%

Fuente: Entrevista a Ing. Galo Chiriboga, propietario Flores y Follajes
 Dirección de Inteligencia e Investigaciones Comerciales 2011, PROECUADOR.
www.bancocentral.fin.ec

Elaboración: Autor.

TABLA N° 5.12.- Proyección de Crecimiento anual en Ventas, Costos de

explotación y Gastos Operacionales. (en %).

** La curva de crecimiento de ventas se considera ascendente por cuanto las plantas han madurado luego del 1º año, ya que para éste año se consideró que tan solo un 45% de las plantas estuvieron aptas para cosecha, además de que la floración real.*

También se consideró para el primer año que la inflorescencia de cada planta / año es apenas del 60% de lo estipulado por los especialistas botánicos. Luego este crecimiento se estabiliza ya que pasan por su mejor época y luego decrece su floración, este es el ciclo natural de las plantas.

ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS – PERÍODO 2014 – 2022

Principales rubros	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	2.014	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020	2.021	2.022
Ingresos	209.134	282.330	338.796	379.452	424.986	475.985	523.583	565.470	610.707
(-) Costos explotación.	80.693	84.727	88.964	93.412	98.082	102.987	108.136	113.543	119.220
(-) Gastos operacionales.	133.693	140.378	147.397	154.767	162.505	170.631	179.162	188.120	197.526
(=) Utilidad bruta	- 5.252	57.225	102.436	131.273	164.399	202.368	236.285	263.807	293.961
(-) 15% Utilidad a trabajadores	-	8.584	15.365	19.691	24.660	30.355	35.443	39.571	44.094
(-) 22% Impuesto a renta	-	10.701	19.155	24.548	30.743	37.843	44.185	49.332	54.971
(=) Utilidad Neta	- 5.252	37.940	67.915	87.034	108.996	134.170	156.657	174.904	194.896

Fuente: *Tablas previas*

Elaboración: *Autor.*

TABLA Nº 5.13.- Estados de resultados proyectados período 2014–2022 (USD).

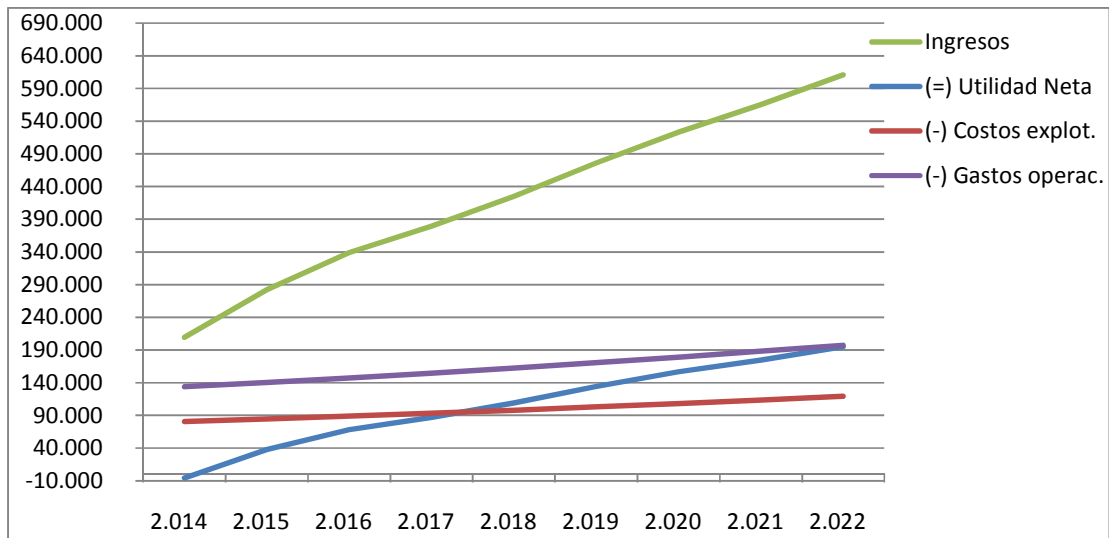


GRÁFICO Nº 5.1.- Estados de resultados proyectados período 2014–2022 (USD).

5.2.4 Flujo de Efectivo Proyectado

El objetivo de este flujo es medir el movimiento de los recursos que se dispondrían durante la vida útil de la explotación florícola, considerando los ingresos, costos y gastos operacionales incurridos por la florícola. Cabe señalar que en este flujo se incluyen a las depreciaciones anuales, como gastos no desembolsables ya que no significan salida de dinero, sino más bien contribuyen a reducir el pago del impuesto a la renta.

Años		Utilidad	+ Deprec.	+ Capital	-	+Préstam.	- Amort.	(BNt)
		Neta	Activos	Operación	Inversión		Préstamo	Flujo Neto Futuro
2.013	0				- 438.306	214.540		- 223.766
2.014	1	- 5.252	17.405					12.152
2.015	2	37.940	15.405				- 52.201	1.144
2.016	3	67.915	15.405				- 52.201	31.119
2.017	4	87.034	14.738				- 52.201	49.571
2.018	5	108.996	14.738				- 52.201	71.533
2.019	6	134.170	14.738				- 52.201	96.707
2.020	7	156.657	14.738				-	171.395
2.021	8	174.904	14.738				-	189.642
2.022	9	194.896	14.738				-	209.634
Total Periodo:								609.131

Fuente: Tablas previas
Elaboración: Autor.

TABLA N° 5.14.- Flujo de Efectivo Proyectado período 2014 -2022 (USD).

5.2.5 Determinación del Valor Actual Neto (VAN)

Se lo define también como el valor presente neto; este criterio plantea que la inversión debe realizarse si su Valor Actual Neto VAN es igual o superior a 0, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos a través de la vida útil de la explotación, expresados en moneda actual. En definitiva corresponde a la estimación a valor presente de los ingresos y egresos que se

utilizarán en cada uno de los años de operación económica de la explotación agrícola.

En el presente caso el VAN es mayor que 0, por lo tanto la inversión es atractiva ya que está generando mayores beneficios que los que produciría a la tasa mínima de atracción que se está utilizando para realizar el descuento.

Para el cálculo de la Tasa de Descuento y del VAN, es necesario disponer de los siguientes datos³⁹:

% del Préstamo	48,95%
Tasa activa	12,00%
% Capital propio	51,05%
Tasa pasiva	4,35%

Con la aplicación de los porcentajes financieros, se procede al cálculo de la tasa de descuento " i ":

$$i = (\% \text{ de préstamo} \times \text{tasa activa}) + (\% \text{ Cap. propio} \times \text{tasa pasiva})$$

$$i = (0.4895 \times 0.12) + (0.5105 \times 0.0435) = 0.0821 = 8,094\%$$

El cálculo del VAN con tasas de descuento actualizadas, se presenta a continuación.

³⁹ Fuente : Información mensual de los Boletines del Banco Central del Ecuador

Años "n"	(BNt) Flujo Neto Futuro	BNt/(1+i)^n menor
		8,094%
1	- 223.766	- 207.010
2	12.152	10.400
3	1.144	906
4	31.119	22.793
5	49.571	33.590
6	71.533	44.842
7	96.707	56.083
8	171.395	91.954
9	189.642	94.125
10	209.634	96.256
	609.131	243.939

Fuente: Tablas previas

Elaboración: Autor.

TABLA N° 5.15.- *Flujos Actualizados período 2014 -2022 (USD).*

De la tabla anterior se puede observar que el valor del VAN total del periodo es de \$243.939,08 luego de haber calculado individualmente el VAN para cada periodo.

5.2.6 Tasa Interna de Retorno TIR

Es aquella tasa de descuento que iguala el valor actualizado del flujo de los ingresos con el valor actualizado del flujo de los costos. La TIR mide la rentabilidad del dinero que se mantendrá dentro de un proyecto de inversión.

Una vez determinado el flujo neto se procede a calcular la Tasa Interna de Retorno TIR.

Los cálculos se los ha realizado directamente en Excel para los nueve años de periodo, y cabe resaltar que para no tener errores al año “0” se lo ha asignado como año “1”., teniendo así un periodo de 10 años.

Años n	(BNt) Flujo Neto Futuro
	i = 8,094%
1	- 223.766
2	12.152
3	1.144
4	31.119
5	49.571
6	71.533
7	96.707
8	171.395
9	189.642
10	209.634
TIR =	21,87%

Fuente: Tablas previas
Elaboración: Autor.

TABLA N° 5.16.- Flujos Actualizados período 2014 -2022 y la Tasa Interna de Retorno

De los resultados anteriores se puede señalar que el proyecto de explotación de flores y follajes tropicales es técnica y comercialmente factible así como financiera y económicamente rentable., claro está que la expectativa de los socios inicialmente es de apenas el 8.094% y al tener una tasa interna del 21.87% se torna atractivo el proyecto.

5.2.7 Período de recuperación de la inversión PRI

Se lo define como el espacio de tiempo necesario para la recuperación de la inversión.

Este período de recuperación se lo determina sobre la base de la suma acumulada de los flujos en valor actual, hasta el período en que esta sumatoria sea igual o superior a la inversión inicial realizada.

Años	Flujos Actualizados Tasa 8.22 %	Flujos Acumulados
-		- 223.766
1	10.400	- 213.366
2	906	- 212.460
3	22.793	- 189.667
4	33.590	- 156.077
5	44.842	- 111.235
6	56.083	- 55.152
7	91.954	36.802
8	94.125	130.927
9	96.256	227.183

Fuente: Tablas previas

Elaboración: Autor.

TABLA N° 5.17.- Periodo de Recuperación de la Inversión

Como se puede observar en el cuadro anterior la recuperación de la inversión realizada en la finca de explotación agro florícola con el capital respectivo de los socios sería recuperada en el período aproximado de 6 años 7 meses. Tiempo que es aceptable para este tipo de negocios.

Este periodo de recuperación y los demás índices financieros se estima podrían ser mejores ya que los precios de venta de las flores y follajes tropicales tomados para este estudio son bastante conservadores y menores a nuestros principales competidores (Costa Rica y Colombia).

5.3 RESPONSABILIDAD SOCIAL Y AMBIENTAL

5.3.1 De índole social

5.3.1.1 Generación de empleo

Uno de los principales beneficios que ofrece este proyecto es la generación de empleo directo de 11 personas entre personal Directivo, técnico y trabajadores cuyo monto salarial en el primer año de operación supera USD 90.600 que incluye el aporte patronal mas todos los beneficios sociales de ley exigidos por el IESS. , sin contar con asesorías ocasionales; Además del empleo indirecto por los servicios de transporte terrestre y aéreo, alimentación del personal y de la logística, entre otros, que requieren las labores de la actividad agroforestal.

Esto es considerado al inicio del proyecto, sin embargo se prevee un crecimiento en la producción y por ende también es previsible un crecimiento en las plazas de trabajo y que obviamente serán los pobladores del sector los principales beneficiados.

5.3.1.2 Pago de tributos al fisco

La empresa, de sus ingresos a partir de segundo año deducirá los costos de explotación y los gastos operacionales, con lo cual se determinaría la utilidad bruta, deduciendo de la misma un 15 % como reparto de utilidades entre los trabajadores y la diferencia dando cumplimiento con la ley, además del impuesto a la renta por el 22% de las utilidades; los mismos que se incrementarán en los años posteriores por los volúmenes mayores de ventas, además de los valores mensuales del IVA y trámites aduaneros.

5.3.1.3 Generación de divisas por la exportación de los productos

La plantación una vez que inicie el período de explotación (año 2014) gran parte de ella será orientada a los mercados externos, a los que se aspira vender el primer año un monto equivalente a \$ 209.133, valor que igualmente irá creciendo en los años siguientes por el aumento previsto en la demanda proyectada insatisfecha, junto con la maduración de la planta florícola.

Esto es un aporte al crecimiento de la producción local y lo que actualmente el gobierno está empeñado en fortalecer para equilibrar la balanza comercial que se encuentra en desventaja las exportaciones. Razón por la cual se espera también un apoyo de entidades financieras y de promoción de las exportaciones.

5.3.1.4 Efecto multiplicador de otras actividades

La empresa como en toda actividad económica tiene un gran efecto multiplicador en favor de otras empresa que comercializan los materiales e insumos agrícolas como fungicidas, insecticidas , vitaminas, así como aquellas que fabrican los materiales finales para el embalaje y empaquetamiento, además de aquellas otras que prestan los servicios básicos de luz, agua, teléfono , educación , salud , vivienda, entre otras.

5.3.2 De índole Ambiental

En los procesos requeridos para la elaboración de bienes productivos que transforman ciertas materias primas e insumos, necesariamente afectan al medio ambiente mediante su contaminación, como en el caso de las curtiembres, cuya formulación química transforma la piel de los vacunos para convertirla en la materia prima básica para la fabricación de zapatos, carteras, correas y prendas de vestir; sin embargo, aquel proceso químico obligatoriamente debe ser tratado en las piscinas de oxidación para atenuar la afectación del desagüe hacia las vertientes de los ríos.

En el caso de la agro florícola de nuestro estudio es considerada una actividad limpia y no contaminante como el ejemplo del caso anterior, puesto que los abonos y fertilizantes serán de buena calidad y su dosificación y cuidados serán de responsabilidad del Ingeniero Agrónomo de planta, asesorado por otros

especialistas contratados para que presten sus servicios técnicos en el cuidado y control de la explotación agro florícola, desde la siembra, proceso del cultivo hasta el control de calidad, previos al empaquetamiento y transportación adecuada de las flores y follajes tropicales principalmente en la exportación hacia los mercados del exterior.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES.

- De la investigación de campo realizada en algunas fincas agro forestales de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas; y del análisis de la información y resultados obtenidos en la preparación de cada uno de los capítulos del Estudio efectuado, se concluye que la explotación de flores y follajes tropicales es factible realizarlo, en razón de las condiciones y características favorables que dispone la zona del proyecto seleccionado, en cuanto al clima, pluviometría, luminosidad solar, producción, variedades y rendimientos que ofrece el suelo, además de que se dispone de las materias primas e insumos, mano de obra, servicios básicos como los de energía eléctrica, agua potable, canalización, telefonía, internet, vialidad y cercanía a la capital provincial donde existen establecimientos de índole social como los de educación, salud, vivienda, seguridad ; así como aquellos otros de índole comercial, industrial, hotelería, turismo, alimentación; y los servicios de trámites administrativos y burocráticos de índole gubernamental

- El mercado externo para flores y follajes tropicales tiene buenas perspectivas, por encontrarse dentro de un grupo de artículos decorativos naturales que son demandados cada día más en los países europeos y de los Estados Unidos, plazas tradicionales para nuestras flores frescas; y en

Sudamérica Argentina, Uruguay y Chile también se presentan como mercados potenciales de exportación; pero lamentablemente falta difusión y promoción del producto, ya que es considerado en muchos casos como un producto de lujo y por ende caro con respecto a las flores tradicionales

- Por otra parte se conoció que existen pedidos por parte de brokers importadores de Europa para adquirir la flor y follajes tropicales del Ecuador; sin embargo, la producción actual todavía no abastece los requerimientos de los importadores, por lo que se considera necesario y oportuno reforzar los conocimientos sobre el marketing que exige el comercio exterior, y los mecanismos que exigen las alianzas estratégicas.
- En un principio el proyecto pretende dedicarse al cultivo y apoyarse de brokers para su comercialización, debido a que la producción es relativamente pequeño para satisfacer grandes pedidos y posteriormente podría ingresar al mercadeo directo.
- Es una gran oportunidad aprovechar la experiencia ganada a través de algunos años por parte de la florícola en estudio y con el presente proyecto se pretende dar una visión y un impulso para despegar y crecer.
- Existe un alto porcentaje de recompra del producto por medio de brokers o intermediarios, lo que encarece el producto al consumidor final.

- Existe una gran aceptación del producto Ecuatoriano, y la imagen que tiene el país a nivel internacional por sus flores es una oportunidad que se debe aprovechar.
- En el verano es muy complicado mantener flores tropicales en inventarios puesto que no pueden almacenarse en las neveras de las otras flores y fuera de estas el calor las daña; es por esto que las floristerías tienden a solicitar solo lo estrictamente necesario.
- Los cálculos realizados sobre las inversiones requeridas en Activos Fijos, Capital de Operación, las modalidades de financiamiento además de los de índole económico y financiero como los ingresos, costos, gastos operacionales, beneficios proyectados, flujos de efectivo, tasa interna de retorno, rentabilidad y período de recuperación de la inversión, son variables positivas para la ejecución del proyecto.
- Las otras variables inherentes con la responsabilidad social, que incluyen: generación de empleo, de ingresos, generación de divisas, pago de obligaciones laborales y de tributos al Estado, igualmente son favorables; además de que la actividad agroforestal es una industria sana y no contaminante del medio ambiente.
- El costo del producto Ecuatoriano es un 20% más caro que el producto Colombiano y un 30% a 40% más caro que el producto Costarricense,

debido a varios factores como el transporte y las políticas de incentivo interno y a las exportaciones.

- A pesar de que el precio de las flores y follajes Ecuatorianos es mayor, en el mercado Europeo, que el de la competencia, esta diferencia se va acortando cada vez más, y es aceptado por su calidad y prestigio ganado durante varios años, por lo que no debe crear una barrera mental de competitividad y más bien se debe aprovecharla.

6.2. RECOMENDACIONES

- El Estudio así concebido y con los resultados obtenidos puede constituir una guía para los inversionistas que tengan interés en este tipo de negocios agroforestales.
- No descuidar la calidad del producto ya que uno de los objetivos de este proyecto es competir con ventajas comparativas precisamente de calidad que el país dispone frente a las flores y follajes tropicales que producen otros países cercanos al nuestro como Colombia y Costa Rica. Por esto es importante estar asesorados permanente y cumplir con actuales y eficientes técnicas de cultivo, semillas certificadas, procesos de cosecha, sistemas de transporte, embalaje y almacenamiento.
- Nuestra dependencia con el sector florícola hace que necesariamente se deba monitorear al mercado para permanecer y crecer dentro del mismo y

en los del exterior, además de capacitar y motivar constantemente al personal para que el nivel de productividad sea cada vez más competitivo.

- Es importante que el sistema financiero nacional continúe apoyando a la producción florícola; y a los empresarios que intervienen en el sector no deben olvidar al iniciar y continuar con procesos de innovación, perfeccionamiento, investigación y desarrollo, implementar campañas intensivas y permanentes del marketing, publicidad y asistencia continua a ferias internacionales.
- En vista de que ninguna de las fincas agroforestales de flores y follajes tropicales cuenta con capital extranjero, el gobierno nacional ha previsto otorgar crédito a los inversionistas nacionales en condiciones financieras razonables para impulsar y diversificar la producción exportable principalmente de productos semi elaborados y elaborados que incorporen un mayor valor agregado nacional en mano de obra, incentivos tributarios y estímulos económicos a través del denominado Draw Back.
- Es necesario incrementar la promoción de este tipo de flores conocidas como exóticas en el mercado Europeo, así como su uso, manejo y arreglos a través de las distintas oficinas comerciales que dispone actualmente el país para dar a conocer las bondades y difundir la belleza y sensación que producen estos arreglos.

- Como acción directa de la Florícola también se puede promocionar a través mecanismos globales de promoción como son el portal web, redes sociales, etc., solicitando el debido auspicio de entidades gubernamentales y no gubernamentales. Esto fomentaría la venta exclusiva de la florícola estudiada.
- Aprovechar los incentivos que actualmente está otorgando el estado para este tipo de negocios que promueven empleo, mejoran la balanza comercial trayendo divisas desde el exterior y dinamizando la economía del sector.
- Insistir, a través de los organismos que agrupan a las florícolas y cámaras de la pequeña industria, en un subsidio para el transporte aéreo de carga para productos de esta naturaleza para lograr una competencia igualitaria frente a otros competidores.

ANEXOS

ANEXO I:

LISTA DE SOCIOS

ASOCIACION NACIONAL DE PRODUCTORES Y/O EXPORTADORES DE FLORES DEL ECUADOR

Extraído de la página:

www.expoflores.com

ACKNOWLEDGMENTS

ASSOCIATION NATIONALE DE PRODUCTEURS & TRAITANTS D'AGRICULTURE DE FRANCE 001 81 0000

© 2007 American Psychological Association or one of its allied publishers. This article is intended solely for the personal use of the individual user and is not to be disseminated broadly.

e-mail: info@siggraph.org, <http://www.siggraph.org>

Sub-factors are: *substance*

© 2004 Blackwell Publishing Ltd, *Journal of Internal Medicine* 255: 103–110

191

KEYWORDS: child sexual abuse; disclosure; social support

AMERICAN NATIONAL HYDROLOGIC INFORMATION SYSTEMS
2215 KENNEDY BLVD., SUITE 100, LEXINGTON, MASSACHUSETTS 01866-1198
TEL: (617) 254-2100 FAX: (617) 254-2101 E-MAIL: info@nwis.waterdata.usgs.gov

SUBMITTED FOR PUBLICATION

RECEIVED BY THE LIBRARY OF CONGRESS MAR 29 1971

[illegible]

EMPLORES
ASOCIACION NACIONAL DE PRODUCTORES Y EXPORTADORES DE FLORES DEL ECUADOR
AV. ARAGONIA Y REPUBLICA EDO. VPO. LAS LAMARAS. 10mo. PISO TEL. / FAX (0512) 2023200 / 847 / 848 y (0512) 966.695
e-mail: info@napeflore.com web: http://www.napeflore.com
LISTADO DE SOCIOS

FECHA DE ACTUALIZACION: MARZO 16, 2015

No.	EMPRESA	TELÉFONOS	FAX	PRODUCCIONES Y/O EXPORTACIONES		TIPO DE CULTIVOS
				e-mail	WEB SITE	
1	ALICE DAVIS SPARTAN LINDOY S.A.	0512 257700	051 899024	alice@alicedavis.com		ORNAMENTAL, DECORACIÓN Y EXPORTACIÓN
2	C. D. S. FLORES DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	dentacion@dentacion.com		ORNAMENTAL, DECORACIÓN Y EXPORTACIÓN
3	FLORA S. DENTACIONES DENTACIONES C.A.	0512 257375	257375	dentacion@dentacion.com		ORNAMENTAL, DECORACIÓN Y EXPORTACIÓN
4	FLORES DE BARRIO DENTACIONES S.A.	0512 257700	051 899024 / 257375	dentacion@dentacion.com	www.dentacion.com	ORNAMENTAL, DECORACIÓN Y EXPORTACIÓN
5	FLORES DE BARRIO DENTACIONES S.A.	0512 257700	051 899024	dentacion@dentacion.com	www.dentacion.com	ORNAMENTAL, DECORACIÓN Y EXPORTACIÓN
6	LIPONT - ROSA LOACHEN DE PONTON	0512 257375	051 899024	lipont@lipont.com		ORNAMENTAL, DECORACIÓN Y EXPORTACIÓN
7	LINDOY FLORES S.A.	0512 257375	051 899024	lindoy@lindoy.com	www.lindoy.com	ORNAMENTAL, DECORACIÓN Y EXPORTACIÓN
8	LOCHEN S.A.	0512 257375	051 899024	lochen@lochen.com	www.lochen.com	ORNAMENTAL, DECORACIÓN Y EXPORTACIÓN
9	LOCHEN DE LOS ANDES DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375 / 257375	257375 / 838	lochen@lochen.com		ORNAMENTAL, DECORACIÓN Y EXPORTACIÓN
EXPORTACIONES						
No.	EMPRESA	TELÉFONOS	FAX	e-mail	WEB SITE	ACTIVIDAD
1	ALICE DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	051 899024 / 899 / 895	alice@alicedentacion.com		EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
2	ALICE DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	alice@alicedentacion.com	www.alice.com	EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
3	C. D. S. FLORES DENTACIONES S.A. DE BARRIO	0512 257375	257375	dentacion@dentacion.com	www.dentacion.com	EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
4	S. D. S. FLORES DENTACIONES S.A.	0512 257375	257375	dentacion@dentacion.com		EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
5	FLORA S. DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
6	LIPONT	0512 257375	257375	lipont@lipont.com		EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
7	LINDOY FLORES S.A.	0512 257375	051 899024	lindoy@lindoy.com	www.lindoy.com	EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
8	LOCHEN S.A.	0512 257375	051 899024	lochen@lochen.com	www.lochen.com	EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
9	LOCHEN DE LOS ANDES DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	lochen@lochen.com	www.lochen.com	EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
10	LOCHEN DE LOS ANDES DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	lochen@lochen.com	www.lochen.com	EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
11	LOCHEN DE LOS ANDES DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	lochen@lochen.com	www.lochen.com	EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
12	LOCHEN DE LOS ANDES DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	lochen@lochen.com	www.lochen.com	EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
13	LOCHEN DE LOS ANDES DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	lochen@lochen.com	www.lochen.com	EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
14	LOCHEN DE LOS ANDES DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	lochen@lochen.com	www.lochen.com	EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
15	LOCHEN DE LOS ANDES DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	lochen@lochen.com	www.lochen.com	EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
16	LOCHEN DE LOS ANDES DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	lochen@lochen.com	www.lochen.com	EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
17	LOCHEN DE LOS ANDES DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	lochen@lochen.com	www.lochen.com	EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
18	LOCHEN DE LOS ANDES DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	lochen@lochen.com	www.lochen.com	EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
19	LOCHEN DE LOS ANDES DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	lochen@lochen.com	www.lochen.com	EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
20	LOCHEN DE LOS ANDES DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	lochen@lochen.com	www.lochen.com	EXPORTACIÓN - PRODUCCIÓN
EXPORTACIONES INTERNACIONALES						
No.	EMPRESA	TELÉFONOS	FAX	e-mail	WEB SITE	ACTIVIDAD
1	ALICE DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	051 899024 / 899 / 895	alice@alicedentacion.com	www.alice.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
2	ALICE DENTACIONES C.A.	0512 257375	257375	alice@alicedentacion.com	www.alice.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
3	FLORA DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
4	FLORA DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
5	FLORA DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
6	FLORA DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
7	FLORA DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
8	FLORA DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
9	FLORA DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
10	FLORA DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
11	FLORA DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
12	FLORA DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
13	FLORA DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
14	FLORA DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
15	FLORA DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
16	FLORA DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
17	FLORA DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
18	FLORA DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
19	FLORA DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS
20	FLORA DENTACIONES C.A. LTDA.	0512 257375	257375	flora@flora.com	www.flora.com	EXPORTACIÓN DE CAPSULAS

ANEXO II:

PRECIO PROMEDIO AL CLIENTE FINAL EN EL MERCADO NORTEAMERICANO DE HELICONIAS DE MERCADOS COMPETIDORES.

Extracto de:

ESTUDIO DE MERCADO HELICONIAS Y FOLLAJES EN EL ESTADO DE LA
FLORIDA – ESTADOS UNIDOS. PROEXPORT COLOMBIA E INSTITUTO
HUMBOLD. SEPTIEMBRE 2003

Pág. 64 - 69

ANEXO III:

ACCESO A MERCADOS: Barreras Arancelarias y No Arancelarias del Sector Florícola Ecuatoriano

Extracto de:

ANÁLISIS SECTORIAL DE FLORES, DIRECCIÓN DE INTELIGENCIA
COMERCIAL E INVERSIONES. INSTITUTO DE PROMOCIONES E
INVERSIONES – PROECUADOR – 2013

Pág. 17- 33

ANEXO IV:

TABLA DE AMORTIZACIÓN GRADUAL: Préstamo solicitado al Banco Nacional De Fomento

Cálculo de una cuota de amortización			
DATOS:			
Préstamo:	214540		
Tasa anual:	8,00%	Tasa mensual:	0,67%
Años:	5	Meses:	60
Días/mes:	30		
Cuota Mensual Fija: \$ -4.350,10			

Tabla de Amortización Gradual

Mes	Capital	Cuota	Interés	Abono	Capital Reducido
1	\$ 214.540	-\$ 4.350	\$ 1.430	-\$ 2.920	\$ 211.620
2	\$ 211.620	-\$ 4.350	\$ 1.411	-\$ 2.939	\$ 208.681
3	\$ 208.681	-\$ 4.350	\$ 1.391	-\$ 2.959	\$ 205.722
4	\$ 205.722	-\$ 4.350	\$ 1.371	-\$ 2.979	\$ 202.743
5	\$ 202.743	-\$ 4.350	\$ 1.352	-\$ 2.998	\$ 199.745
6	\$ 199.745	-\$ 4.350	\$ 1.332	-\$ 3.018	\$ 196.726
7	\$ 196.726	-\$ 4.350	\$ 1.312	-\$ 3.039	\$ 193.688
8	\$ 193.688	-\$ 4.350	\$ 1.291	-\$ 3.059	\$ 190.629
9	\$ 190.629	-\$ 4.350	\$ 1.271	-\$ 3.079	\$ 187.550
10	\$ 187.550	-\$ 4.350	\$ 1.250	-\$ 3.100	\$ 184.450
11	\$ 184.450	-\$ 4.350	\$ 1.230	-\$ 3.120	\$ 181.330
12	\$ 181.330	-\$ 4.350	\$ 1.209	-\$ 3.141	\$ 178.188
13	\$ 178.188	-\$ 4.350	\$ 1.188	-\$ 3.162	\$ 175.026
14	\$ 175.026	-\$ 4.350	\$ 1.167	-\$ 3.183	\$ 171.843
15	\$ 171.843	-\$ 4.350	\$ 1.146	-\$ 3.204	\$ 168.638
16	\$ 168.638	-\$ 4.350	\$ 1.124	-\$ 3.226	\$ 165.413
17	\$ 165.413	-\$ 4.350	\$ 1.103	-\$ 3.247	\$ 162.165
18	\$ 162.165	-\$ 4.350	\$ 1.081	-\$ 3.269	\$ 158.896
19	\$ 158.896	-\$ 4.350	\$ 1.059	-\$ 3.291	\$ 155.605
20	\$ 155.605	-\$ 4.350	\$ 1.037	-\$ 3.313	\$ 152.293
21	\$ 152.293	-\$ 4.350	\$ 1.015	-\$ 3.335	\$ 148.958
22	\$ 148.958	-\$ 4.350	\$ 993	-\$ 3.357	\$ 145.601
23	\$ 145.601	-\$ 4.350	\$ 971	-\$ 3.379	\$ 142.221
24	\$ 142.221	-\$ 4.350	\$ 948	-\$ 3.402	\$ 138.819
25	\$ 138.819	-\$ 4.350	\$ 925	-\$ 3.425	\$ 135.395
26	\$ 135.395	-\$ 4.350	\$ 903	-\$ 3.447	\$ 131.947
27	\$ 131.947	-\$ 4.350	\$ 880	-\$ 3.470	\$ 128.477
28	\$ 128.477	-\$ 4.350	\$ 857	-\$ 3.494	\$ 124.983
29	\$ 124.983	-\$ 4.350	\$ 833	-\$ 3.517	\$ 121.466
30	\$ 121.466	-\$ 4.350	\$ 810	-\$ 3.540	\$ 117.926
31	\$ 117.926	-\$ 4.350	\$ 786	-\$ 3.564	\$ 114.362
32	\$ 114.362	-\$ 4.350	\$ 762	-\$ 3.588	\$ 110.775
33	\$ 110.775	-\$ 4.350	\$ 738	-\$ 3.612	\$ 107.163
Mes	Capital	Cuota	Interés	Abono	Capital Reducido

34	\$ 107.163	-\$ 4.350	\$ 714	-\$ 3.636	\$ 103.527
35	\$ 103.527	-\$ 4.350	\$ 690	-\$ 3.660	\$ 99.867
36	\$ 99.867	-\$ 4.350	\$ 666	-\$ 3.684	\$ 96.183
37	\$ 96.183	-\$ 4.350	\$ 641	-\$ 3.709	\$ 92.474
38	\$ 92.474	-\$ 4.350	\$ 616	-\$ 3.734	\$ 88.741
39	\$ 88.741	-\$ 4.350	\$ 592	-\$ 3.758	\$ 84.982
40	\$ 84.982	-\$ 4.350	\$ 567	-\$ 3.784	\$ 81.198
41	\$ 81.198	-\$ 4.350	\$ 541	-\$ 3.809	\$ 77.390
42	\$ 77.390	-\$ 4.350	\$ 516	-\$ 3.834	\$ 73.556
43	\$ 73.556	-\$ 4.350	\$ 490	-\$ 3.860	\$ 69.696
44	\$ 69.696	-\$ 4.350	\$ 465	-\$ 3.885	\$ 65.810
45	\$ 65.810	-\$ 4.350	\$ 439	-\$ 3.911	\$ 61.899
46	\$ 61.899	-\$ 4.350	\$ 413	-\$ 3.937	\$ 57.962
47	\$ 57.962	-\$ 4.350	\$ 386	-\$ 3.964	\$ 53.998
48	\$ 53.998	-\$ 4.350	\$ 360	-\$ 3.990	\$ 50.008
49	\$ 50.008	-\$ 4.350	\$ 333	-\$ 4.017	\$ 45.991
50	\$ 45.991	-\$ 4.350	\$ 307	-\$ 4.043	\$ 41.948
51	\$ 41.948	-\$ 4.350	\$ 280	-\$ 4.070	\$ 37.877
52	\$ 37.877	-\$ 4.350	\$ 253	-\$ 4.098	\$ 33.780
53	\$ 33.780	-\$ 4.350	\$ 225	-\$ 4.125	\$ 29.655
54	\$ 29.655	-\$ 4.350	\$ 198	-\$ 4.152	\$ 25.502
55	\$ 25.502	-\$ 4.350	\$ 170	-\$ 4.180	\$ 21.322
56	\$ 21.322	-\$ 4.350	\$ 142	-\$ 4.208	\$ 17.114
57	\$ 17.114	-\$ 4.350	\$ 114	-\$ 4.236	\$ 12.878
58	\$ 12.878	-\$ 4.350	\$ 86	-\$ 4.264	\$ 8.614
59	\$ 8.614	-\$ 4.350	\$ 57	-\$ 4.293	\$ 4.321
60	\$ 4.321	-\$ 4.350	\$ 29	-\$ 4.321	\$ 0

ANEXO V:

REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN SOLICITADOS POR EL SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR (2013)⁴⁰

¿Cómo se obtiene el Registro de Exportador?

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

Paso 1

Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Paso 2

Registrarse en el portal de ECUAPASS:(<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)

- Aquí se podrá:
 1. Actualizar base de datos
 2. Crear usuario y contraseña
 3. Aceptar las políticas de uso
 4. Registrar firma electrónica

Revisar el boletín 32-2012, en el cual se encuentra un video demostrativo sobre el registro al portal ECUAPASS.

El Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) estableció que los exportadores adicionalmente se registren con el Ministerio de Industrias y Competitividad cuando se refieran a:

Exportaciones de chatarra y desperdicios metales ferrosos y no ferrosos. Resolución 400 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial Suplemento 233 del 17 de diciembre de 2007.

Exportaciones de cueros y pieles. Resolución 402 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial 222 del 29 de noviembre de 2007.

⁴⁰ <http://www.aduana.gob.ec/>

Proceso de Exportación

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

Del exportador o declarante

Descripción de mercancía por ítem de factura

Datos del consignante

Destino de la carga

Cantidades

Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

Factura comercial original.

Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).

Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

Canal de Aforo Documental

Canal de Aforo Físico Intrusivo

Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

Revisar boletín 222 – 2012 en el cual se encontrará los instructivos para el correcto llenado de la DAE junto con los videos demostrativos.

ANEXO VI:

QUINTA ENMIENDA DEL SISTEMA ARMONIZADO⁴¹

INTRODUCCION

- La nomenclatura del Sistema Armonizado (SA) fue elaborada por la OMA y entró en vigor el 1º de enero de 1988 en virtud de un Convenio.



CARACTERISTICAS PRINCIPALES

- Se crean cada 5 años
- Eliminación de 43 subpartidas por bajo comercio.
- Creación de nuevas subpartidas más específicas para el dinamismo comercial.
- Agrupación en una sola subpartida por disposiciones sanitarias toallas y tampones y artículos similares (9619).
- Aclaración de texto para asegurar la aplicación uniforme del SA.
- Adaptación de la Nomenclatura para reflejar la práctica comercial.

POR QUE LA QUINTA ENMIENDA?

- Debido a la necesidad de controlar el intercambio internacional de mercancías, es necesario que la nomenclatura del S.A. refleje la conducta del flujo actual del comercio exterior.

CRITERIOS DE LA OMA

- Los avances tecnológicos,

⁴¹ <http://www.e-comex-plus.com/quinta-enmienda-del-sistema-armonizado>

- **Los patrones de consumo en el comercio Exterior,**
- Cambios en los criterios de agrupación del Sistema Armonizado.
- **Convenios Internacionales**
- Adaptación a las realidades comerciales

Los convenios abarcan temas como:

- **Sustancias que reducen la capa de Ozono**
- Psicotrópicos y estupefacientes
- **Armas químicas**
- Estadísticas Comerciales
- **Cooperación con otras organizaciones internacionales**

Los problemas ambientales y sociales de interés mundial son el principal enfoque de las enmiendas del SA 2012

ANEXO VII:

ESTRUCTURA ARANCELARIA PARA EL SUBSECTOR (CÓDIGO ARANCELARIO EN ECUADOR “NANDINA” Y DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO)

La estructura arancelaria utilizada para el sector florícola, corresponde a la partida 0603, y todas las subpartidas que están inmersas en esta. Básicamente esta estructura se divide en dos grupos, las flores “frescas” y las “demás”.

En las “frescas”: se presenta un detalle de los tipos de flores relevantes a nivel mundial, como rosas, claveles, orquídeas y crisantemos. A partir de la subdivisión a 8 dígitos, la estructura arancelaria corresponde a una descripción únicamente aceptada en Ecuador. A continuación se describe la tabla del código arancelario utilizado en el país.

Capítulo 6: Plantas vivas y productos de la floricultura⁴²

06.03 Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.

Partida	Verif	Descripción Partida	Descripción TNAN
0603110000-0000-0000	2	ROSAS	
0603110000-0000-0001	2	ROSAS	USO EXCLUSIVO PARA PLANTAS SIN FOLLAJE, ESPECIES PERMITIDAS, RES. 142 AGROCALIDAD. VER ART2 Y 3.
0603121000-0000-0001	3	MINIATURA	USO EXCLUSIVO PARA PLANTAS SIN FOLLAJE, ESPECIES PERMITIDAS, RES. 142 AGROCALIDAD. VER ART2 Y 3.
0603121000-0000-0000	3	MINIATURA	
0603129000-0000-0000	3	LOS DEMÁS	

⁴² <http://sice1.aduana.gob.ec/ied/arancel/index.jsp> - SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR

Partida	Verif	Descripción Partida	Descripción TNAN
0603129000-0000-0001	3	LOS DEMÁS	USO EXCLUSIVO PARA PLANTAS SIN FOLLAJE, ESPECIES PERMITIDAS, RES. 142 AGROCALIDAD. VER ART2 Y 3.
0603130000-0000-0000	6	ORQUÍDEAS	DECRETO EJECUTIVO 1040 R. O. 281 31 MAYO 2006.
0603130000-0000-0001	6	ORQUÍDEAS	USO EXCLUSIVO PARA PLANTAS SIN FOLLAJE, ESPECIES PERMITIDAS, RES. 142 AGROCALIDAD. VER ART2 Y 3.
0603141000-0000-0000	6	POMPONES	
0603141000-0000-0001	6	POMPONES	USO EXCLUSIVO PARA PLANTAS SIN FOLLAJE, ESPECIES PERMITIDAS, RES. 142 AGROCALIDAD. VER ART2 Y 3.
0603149000-0000-0001	6	LOS DEMÁS	USO EXCLUSIVO PARA PLANTAS SIN FOLLAJE, ESPECIES PERMITIDAS, RES. 142 AGROCALIDAD. VER ART2 Y 3.
0603149000-0000-0000	6	LOS DEMÁS	
0603191000-0000-0001	5	GYP SOPHILA (LLUVIA, ILUSIÓN) (GYP SOPHILA PANICULATA L.)	USO EXCLUSIVO PARA PLANTAS SIN FOLLAJE, ESPECIES PERMITIDAS, RES. 142 AGROCALIDAD. VER ART2 Y 3.
0603191000-0000-0000	5	GYP SOPHILA (LLUVIA, ILUSIÓN) (GYP SOPHILA PANICULATA L.)	
0603192000-0000-0000	6	ASTER	DECRETO EJECUTIVO 1040 R. O. 281 31 MAYO 2006.
0603192000-0000-0001	6	ASTER	USO EXCLUSIVO PARA PLANTAS SIN FOLLAJE, ESPECIES PERMITIDAS, RES. 142 AGROCALIDAD. VER ART2 Y 3.
0603193000-0000-0001	6	ALSTROEMERIA	USO EXCLUSIVO PARA PLANTAS SIN FOLLAJE, ESPECIES PERMITIDAS, RES. 142 AGROCALIDAD. VER ART2 Y 3.
0603193000-0000-0000	6	ALSTROEMERIA	DECRETO EJECUTIVO 1040 R. O. 281 31 MAYO 2006.
0603194000-0000-0000	6	GERBERA	DECRETO EJECUTIVO 1040 R. O. 281 31 MAYO 2006.
0603194000-0000-0001	6	GERBERA	USO EXCLUSIVO PARA PLANTAS SIN FOLLAJE, ESPECIES PERMITIDAS, RES. 142 AGROCALIDAD. VER ART2 Y 3.
0603199010-0000-0001	2	LIRIOS	USO EXCLUSIVO PARA PLANTAS SIN FOLLAJE, ESPECIES PERMITIDAS, RES. 142 AGROCALIDAD. VER ART2 Y 3.
0603199010-0000-0000	2	LIRIOS	DECRETO EJECUTIVO 1040 R. O. 281 31 MAYO 2006.
0603199090-0000-0000	6	LOS DEMÁS	DECRETO EJECUTIVO 1040 R. O. 281 31 MAYO 2006.
0603199090-0000-0001	6	LOS DEMÁS	USO EXCLUSIVO PARA PLANTAS SIN FOLLAJE, ESPECIES PERMITIDAS, RES. 142 AGROCALIDAD. VER ART2 Y 3.
0603900000-0000-0000	6	LOS DEMAS	SOLO CON FOLLAJES, PH, RES. 142 AGROCALIDAD. VER TEXTO ART2.
0603900000-0000-0001	6	LOS DEMAS	USO EXCLUSIVO PARA PLANTAS SIN FOLLAJE, ESPECIES PERMITIDAS, RES. 142 AGROCALIDAD. VER ART2 Y 3.

DETALLE DEL Código Producto Comunitario (ARIAN) 0603900000-0000-0001 :

Sección II :	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
Capítulo 06 :	Plantas vivas y productos de la floricultura
Partida Sist. Armonizado 0603 :	Flores y capullos, cortadas para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma
SubPartida Sist. Armoniz. :	
SubPartida Regional 06039000 :	- Los demás
Código Producto Comunitario (ARIAN) 0603900000-0000 :	
Código Producto Nacional (TNAN) 0603900000-0000-0001	Uso exclusivo para plantas sin follaje, especies permitidas, Res. 142 Agrocalidad. ver Art2 y 3.

Código de Producto (TNAN)	1
Antidumping	0
Advalorem	20%
FDI	0.5 %
ICE	0
IVA	12%
Salvaguardia por Porcentaje	0%
Salvaguardia por Valor	
Aplicación Salvaguardia por Valor	
Techo Consolidado	0
Incremento ICE	0%
Afecto a Derecho Específico	
Unidad de Medida	Unidades (UN)
Observaciones	Uso exclusivo para plantas sin follaje, especies permitidas, Res. 142 Agrocalidad. ver Art2 y 3.
Es Producto Perecible	SI

06.04 Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, musgos y líquenes, para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma

Partida	Verif	Descripción Partida	Descripción TNAN
0604100000-0000-0000	6	MUSGOS Y LIQUENES	EXCEPTO MUSGOS Y LÍQUENES, PARA RAMOS O ADORNOS BLANQUEADOS, TEÑIDOS, IMPREGNADOS O PREPARADOS DE OT
0604100000-0000-0001	6	MUSGOS Y LIQUENES	SOLO MUSGOS Y LÍQUENES, PARA RAMOS O ADORNOS BLANQUEADOS, TEÑIDOS, IMPREGNADOS O PREPARADOS DE OT
0604910000-0000-0000	9	FRESCOS	
0604910000-0000-0001	9	FRESCOS	USO EXCLUSIVO PARA PLANTAS SIN FOLLAJE, ESPECIES PERMITIDAS, RES. 142 AGROCALIDAD. VER ART2 Y 3.
0604990000-0000-0000	5	LOS DEMAS	SOLO CON FOLLAJES, PH, RES. 142 AGROCALIDAD. VER TEXTO ART2.
0604990000-0000-0001	5	LOS DEMAS	USO EXCLUSIVO PARA PLANTAS SIN FOLLAJE, ESPECIES PERMITIDAS, RES. 142 AGROCALIDAD. VER ART2 Y 3.

DETALLE DEL Código Producto Comunitario (ARI AN) 0604990000-0000 :

Sección II :	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
Capítulo 06 :	Plantas vivas y productos de la floricultura
Partida Sist. Armonizado 0604 :	Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, musgos y líquenes, para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma
SubPartida Sist. Armoniz. :	
SubPartida Regional 06049900 :	- - Los demás
Código Producto Comunitario (ARI AN) 0604990000-0000 :	

Código Producto Nacional (TNAN) 0604990000-0000-0000	Solo con follajes, PH, Res. 142 Agrocalidad. ver texto Art2.
Código de Producto (TNAN)	0
Antidumping	0%
Advalorem	20%

FDI	0.5 %
ICE	0%
IVA	12%
Salvaguardia por Porcentaje	0%
Salvaguardia por Valor	
Aplicación Salvaguardia por Valor	
Techo Consolidado	0%
Incremento ICE	0%
Afecto a Derecho Específico	
Unidad de Medida	Kilogramo Bruto (KG)
Observaciones	Solo con follajes, PH, Res. 142 Agrocalidad. ver texto Art2.
Es Producto Perecible	NO

ANEXO VIII:

INCOTERMS (INTERNATIONAL COMMERCE TERMS) 2010

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. También se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato.

El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional; es decir, determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo⁴³.

Algunos términos se mencionan a continuación⁴⁴:

- CFR (Cost and Freight) - Costo y Flete (puerto de destino convenido)

⁴³ <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm#incoterms>

⁴⁴ <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm#incoterms>

- CIF (Cost, Insurance and Freight) - Costo, Seguro y Flete (puerto de destino convenido).
- CIP (Carriage and Insurance Paid to) - Transporte y Seguro Pago Hasta (lugar de destino convenido).
- CPT (Carriage Paid To) - Transporte Pagado Hasta (lugar de destino convenido).
- DAF (Delivered At Frontier) - Entregadas en Frontera (lugar convenido).
- DDP (Delivered Duty Paid) - Entregadas Derechos Pagados (lugar de destino convenido).
- DDU (Delivered Duty Unpaid) - Entregadas Derechos No Pagados (lugar de destino convenido).
- DEQ (delivered Ex-Quay) - Entregadas en Muelle (puerto de destino convenido).
- DES (Delivered Ex Ship) - Entregadas Sobre Buque (puerto de destino convenido).
- EXW (Ex-Works) - En Fábrica (lugar convenido).
- FAS (Free Along Ship) - Libre al Costado del Buque (puerto de carga convenido).
- FCA (Free Carrier) - Libre Transportista (lugar convenido).
- **FOB (Free On Board) - Libre a Bordo (puerto de carga convenido).**

Esta es la condición que se pretende usar en el presente proyecto., por lo que a continuación se detalla.

La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto.

El término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

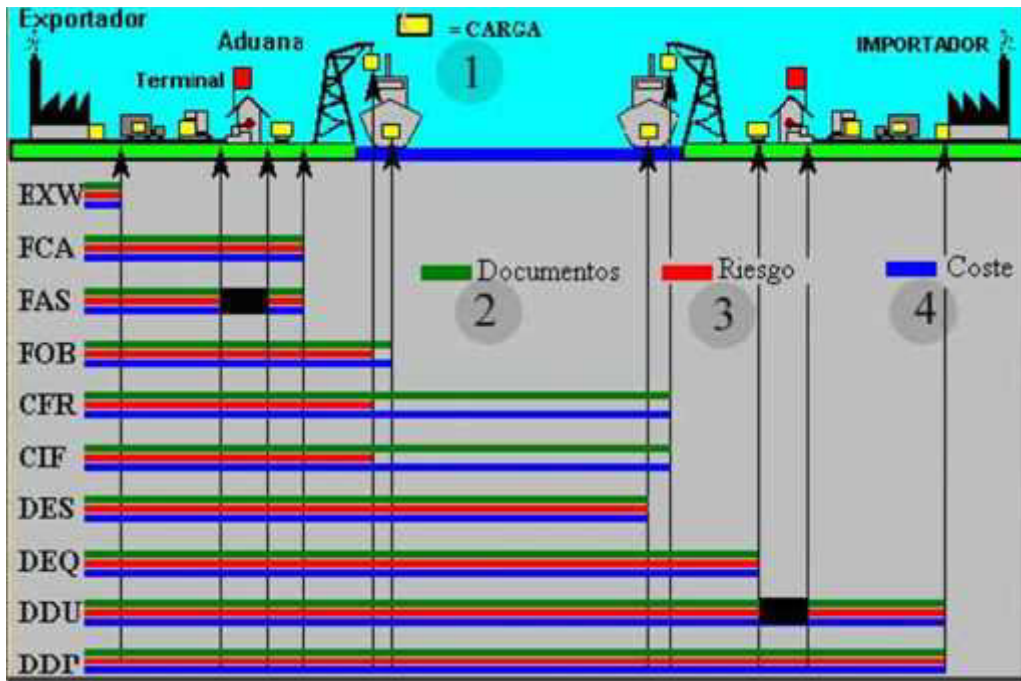
Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete (lugar de importación a planta)
- Demoras.

La gráfica siguiente muestra de manera más sencilla las condiciones indicadas para cada incoterm.



Gráfica de incoterms 2010

BIBLIOGRAFÍA

1. Metodología como guía para la elaboración de diseños de investigación, Carlos Méndez ,3ª Edición Me Graw Hill, 2007.
2. Preparación y evaluación de proyecto, Nassir Sapag Chain; Reinaldo Sapag Chain, Santafé de Bogotá, McGraw-Hill, 1995. 3. Ed.
3. Estudio del Mercado de las flores tropicales , Fundación Ecuador -2000
4. Asociación de Exportadores de Flores, EXPOFLORES.
5. Instituto de Promoción de Exportaciones E Inversión - PROECUADOR
6. "Todos podemos exportar", USAID/ANDE/FEDEXPOR
7. Exportaciones agrícolas no tradicionales , PROEXAN
8. Preparación y evaluación de proyectos por Gabriel Baca Urbina, 3ª Edición McGraw Hill ,2005
9. Banco Central del Ecuador
10. Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, INEC
11. Revista La Flor, Ediciones mensuales 2011, 2012
12. Revista Gestión, años 2011,2012
13. Revista Vanguardia años 2012.
14. The World market for tropical floriculture and Market Opportunities for Asian Suppliers, Nancy Laws y Robert Galinsky, Octubre 2005.
15. Estudio de Factibilidad.- Cultivo de Flores Tropicales para la exportación, Arturo Kayser Nickels, marzo 1995.
16. DAVID, Fred. CONCEPTO DE ADMINSTRACIÓN ESTRATÉGICA. Pearson Educación, México.
17. JONES, Gareth y HILL, Charles. ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA. McGraw Hill, Tercera Edición.
18. STONER, James y FREEMAN, Edward. ADMINISTRACIÓN. México, Prentice Hall Hispanoamericana S.A 1992

19. ESTUDIO DE MERCADO HELICONIAS Y FOLLAJES EN EL ESTADO DE LA FLORIDA – ESTADOS UNIDOS. Proexport Colombia E Instituto Humbold. Septiembre 2003.
20. ANÁLISIS SECTORIAL DE FLORES, DIRECCIÓN DE INTELIGENCIA COMERCIAL E INVERSIONES. Instituto De Promociones E Inversiones – Proecuador – 2011.
21. ESTUDIO DE MERCADO LOCAL PARA FLORES TROPICALES CON POTENCIAL COMERCIAL Y PRODUCTIVO DESDE LA ZONA DE CHICAL. Fundación ALTROPICO A Chernonics International Inc. B1OFOR Consortiurn. Junio 2005.
22. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN DE FLORES TROPICALES EN EL ECUADOR. Proyecto de Grado para titulación de Economista en Gestión Empresarial. Horacio Ponce Valverde. ESPOL. Guayaquil. 2002.
23. CADENA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DE FLORES TROPICALES APLICACIÓN A LA PROVINCIA DEL GUAYAS. TESIS DE GRADO Previa a la obtención del Título de: INGENIERÍA COMERCIAL Y EMPRESARIAL. BRIGGETTE MENDIBURO LOJA. KAREM RODAS FARÍAS GABRIEL JARA ESPINOZA. ESPOL. Guayaquil – Ecuador. 2009.
24. Información del Internet:
25. www.agrotropical.com
26. www.magic-flowers.com
27. www.corpei.org
28. www.expoflores.com
29. www.proecuador.gob.ec
30. www.inec.gob.ec
31. www.bce.fin.ec
32. www.bibliotecasdelecuador.com
33. www.fyf.com.ec
34. www.agroecuador.com
35. www.fedexpor.com

FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRAFICO DE TRABAJO DE GRADO

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

MAESTRÍA DE “MBA, MENSIÓN DIRECCIÓN ESTRATÉGICA”

TÍTULO: PROYECTO DE FACTIBILIDAD Y MARKETING ESTRATÉGICO PARA EXPORTAR FLORES Y FOLLAJES TROPICALES A MERCADOS DE EUROPA DESDE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS: (Caso Práctico para Rehabilitación de Finca Existente)

AUTOR: Ing. Edwin Marcelo Ocaña Garzón

DIRECTOR: Marcelo Ezequiel Álvarez Hidalgo MBA

ENTIDAD QUE AUSPICIO LA TESIS: N/A

FINANCIAMIENTO: SI NO: X

FECHA DE ENTREGA DE TESIS:

28 -06-2013

GRADO ACADÉMICO OBTENIDO:

No. Págs.: 194 **No. Ref. Bibliográfica:** 35 **Anexos:** 8 **Planos:** 0

SÍNTESIS:

El presente trabajo, trata la rehabilitación de una finca existente en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, dedicada al cultivo de flores y follajes tropicales, de manera empírica, incluso ha exportado a Europa pero no ha desarrollado toda su capacidad, por lo que con este estudio y el compromiso de los actuales y nuevos socios, se espera lograr créditos del Banco Nacional de Fomento junto con capacitación técnica y comercial, para lograr producir con la calidad y cantidad que brinde beneficios a mediano plazo con una tasa interna de retorno

atractiva para sus socios, activando además, el empleo directo e indirecto de la zona de influencia, con un trabajo que respete al ambiente y sumar a las exportaciones para mejorar la balanza comercial del país.

El estudio comienza con una revisión de los procesos de producción de flores y follajes tropicales en el Ecuador, considerando sus características, zonas, superficies y métodos de cultivo, se analiza la cadena productiva así como sus variedades y rendimientos, identificando algunas fincas productivas para determinar un tamaño óptimo de finca.

Se realiza un estudio de mercado externo actual, considerando las exportaciones e importaciones del sector florícola y específicamente de flores y follajes tropicales; con estos resultados se evalúa la demanda insatisfecha, también se consideran precios referenciales de los productos, considerando las barreras arancelarias y no arancelarias inherentes al producto.

Se sugiere canales de comercialización, así como alianzas estratégicas con organismo de apoyo para lograr una producción competitiva.

Finalmente se realiza un análisis financiero y aspectos económicos, recalcando la responsabilidad social y ambiental del presente proyecto.

PALABRAS CLAVES:

FLORES, FOLLAJES TROPICALES, ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, EXPORTAR, ESTUDIO DE MERCADO, FLORICULTURA.

MATERIA PRINCIPAL:

NEGOCIOS INTERNACIONALES

MATERIA SECUNDARIA:

MARKETING Y FINANZAS

TRADUCCIÓN AL INGLES

TITLE:

FEASIBILITY AND STRATEGIC MARKETING PROJECT TO EXPORT TROPICAL FLOWERS AND FOLIAGE TO EUROPEAN MARKETS FROM SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS: (Case Study for Rehabilitation of an Existing farm)

ABSTRACT:

This work is about the rehabilitation of a farm located in Santo Domingo de los Tsáchilas province ,which is planted with tropical flowers and foliage , empirically, it has even exported to Europe but has not developed its full capacity , so, with this study and the commitment of the current and new partners of such farm, it is expected to get loans from Banco Nacional de Fomento (National Development Bank, in Spanish) along with technical and managerial training, to produce enough quality and quantity to provide benefits in the medium term with an internal rate of return attractive for the partners and hold stockers of the farm, this, besides activating the direct and indirect employment in the area of influence, being environmentally-friendly and increasing exports to improve the trade balance.

The study begins with a review of the production processes for tropical flowers and foliage in Ecuador, considering features, areas, surfaces and methods of cultivation; the supply chain, as well as its varieties and yields are analyzed, identifying some productive farms around to determine optimal farm size.

A survey about current external market was applied, considering the exports and imports of floricultural sector and specifically of tropical flowers and foliage , with these results the unsatisfied demand is assessed , taking into account benchmark product prices , considering the tariff and non- tariff features related to the product.

Marketing channels are suggested, as well as strategic alliances with some supporting organizations for a highly-competitive production.

Finally, a financial analysis and economic aspects are made, highlighting the social and environmental responsibility of this project.

KEYS WORDS:

FLOWERS, TROPICAL FOLIAGE, FEASIBILITY STUDY, EXPORT, MARKET RESEARCH, FLORICULTURE.

FIRMAS:

DIRECTOR	GRADUADO