

Proyecto de Evaluación para la Exportación de Flores Ecuatorianas a la Ciudad de Miami – EEUU

Juan P. Vera Cañarte ⁽¹⁾ Andrés S. Céspedes Camargo ⁽²⁾ M.Sc. Edgar L. Salas Luzuriaga ⁽³⁾
Facultad de Economía y Negocios ^{(1) (2) (3)}
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral
Apartado 09-01-5863. Guayaquil-Ecuador
cvera@espol.edu.ec ⁽¹⁾ acespede@espol.edu.ec ⁽²⁾ lsalas@espol.edu.ec ⁽³⁾

Resumen

En el presente proyecto se realiza un estudio de mercado y factibilidad financiera para la creación de una empresa exportadora y comercializadora de varios tipos de flores procedentes de diversos lugares del Ecuador como son las heliconias, ave de paraíso, Ginger, Anturio, maraca, mirto, rosas y claveles en el mercado de Miami. Se contempla el proceso de compra de dichas especies a los productores nacionales llevadas a nuestras bodegas ubicadas en la ciudad de Guayaquil en donde se llevara a cabo la clasificación de las mismas para dar comienzo al proceso de empaque a temperaturas entre los 0 grados y los 6 grados; para así ser enviadas a Miami desde el aeropuerto internacional José Joaquín de Olmedo en Guayaquil utilizando como medio de transporte, aviones especiales de la línea aérea Iberia. La motivación de este estudio radica en que la creación de esta empresa, logre aprovechar los diversos beneficios derivados del tratado de ATPDEA que posee el Ecuador con USA. El estudio abarca un análisis de viabilidad financiera para detallar los costos que implica la creación de una empresa de este tipo, los ingresos que se prevé obtener y de esa forma, con criterios financieros y tomando como base el estudio de mercado, la conveniencia del proyecto.

Palabras Claves: flores, exportación, ATPDEA, floricultura, Ginger, Anturio, rosas, viabilidad, comercializadora.

Abstract

In the present project it is realized a study of market and financial feasibility for the creation of an export and trading company of various types of flowers from various locations of Ecuador such as heliconias, ave de paraiso, Ginger, Anturio, maraca, mirto, roses and carnations in the Miami market. It includes the purchase of these species to domestic producers, brought to our warehouse, located in Guayaquil city, where the classification is carried out and then the packaging process starts at temperatures between 0 to 6 degrees Celsius; in order to be sent to Miami from José Joaquín de Olmedo International Airport in Guayaquil, using as transportation special aircrafts of Iberia airline. The motivation for this study lies in that the creation of this company achieves the many benefits of the ATPDEA treaty that have Ecuador with the US. This study includes a financial viability analysis to detail the costs involved in starting a business of this type and the expected income and thus, with financial criteria and based on market research, the convenience of the project.

Key words:

Keywords: flowers, export, ATPDEA, floriculture, Ginger, Anturio, roses, viability, trading, market.

1. Introducción

En la actualidad la flor en nuestro país es uno de los productos que ha generado grandes ingresos al sector productivo, y es considerado también como uno de los rubros más importantes dentro de los productos tradicionales, con alrededor de USD 300 millones anuales de exportación y 500 mil fuentes de trabajo.

Debido al continuo crecimiento del Sector, y a la necesidad de ganar mercados internacionales nace nuestra Idea de Negocios “Exportación y comercialización de flores a Miami”, que tiene como finalidad exponer cada una de las características de las variedades de su producto por medio de un sistema automatizado de pedidos, permitiéndoles a los mismos conseguir una mejor posición dentro del mercado tanto local como en el exterior, y así fomentar la contribución al crecimiento económico sustentable de nuestro país.

2. La empresa

2.1. Misión

La misión del proyecto es la exportación de flores ecuatorianas a Miami de tal manera que nuestras flores puedan comercializarse en supermercados, floristerías, tiendas en la ciudad de Miami.

2.2. Visión

La visión del proyecto es competir en el largo plazo con en el resto del mundo, para así incrementar las exportaciones y ganar más participación de mercado ya no tanto en el mercado de la Florida sino, en el mercado mundial.

3. Estudio de Mercado

3.1. Producción local

El país posee grandes zonas tropicales y subtropicales para el desarrollo de la actividad florícola, muchas de las especies de flores tropicales son nativas del país, especialmente de la región oriental y de la costa.

Pichincha es una provincia a nivel de país por excelencia florícola, luego se ubica Cotopaxi en cuanto a rosas y gypsophila como principales productos de exportación.

Por otro lado, considerando que las flores tropicales son nativas de áreas tropicales húmedas y subhúmedas, con temperaturas que oscilen entre los 20" a 35" C, y con precipitaciones de 3000 Mm. al año; la producción de las mismas, se encuentra en fincas de pequeño tamaño ubicadas en las provincias de Guayas, Los Ríos, Manabí, Esmeraldas, El Oro.

Estas flores se pueden cultivar desde los 0 hasta 1400 msnm en suelos de textura franco arcillosa con un buen contenido de materia orgánica. El PH recomendable para estas flores esta entre el 5.5 a neutro, que es un rango donde se potencializa su desarrollo.

3.2. Análisis del mercado de las flores

La producción de flores en el mercado nacional generalmente empieza temprano y termina tarde, sobre todo en épocas como San Valentín el día de la mujer, el día de la madre; esta ha sido la rutina durante los últimos años; sin embargo en este inicio de año los resultados no han sido los esperados, ya que el sector floricultor ha visto cómo sus ventas han decaído significativamente debido a una gran reducción de la demanda principalmente en Estados Unidos debido a la crisis financiera que afecta los niveles de consumo a los diferentes países a nivel mundial.

Esta situación preocupa a un sector cuyos ingresos anuales dependen, en un 30%, de las ventas de febrero y marzo, según señala la Asociación de Productores y Exportadores de Flores (Expoflores). Así, las pérdidas podrían llegar a los treinta y cinco millones de dólares anuales. Así es como para el 14 de febrero de este año las exportaciones de flores disminuyeron en un 14% en comparación con el año pasado, a causa de la grave etapa por la que atraviesa nuestro mayor comprador, Estados Unidos.

El análisis futuro del mercado de flores no difiere mucho del presente debido a la crisis mundial y sobre todo a los acuerdos internacionales con sus principales demandantes como lo es Estados Unidos y la Unión Europea. Es tan preocupante la situación para los productores y exportadores de flores que si no se renueva o se amplían los plazos del ATPDEA; Ecuador tendría que pagar un arancel del 6,8 % sobre las exportaciones de flores, que representaría alrededor del 11,8 millones de dólares anuales.

El sector floricultor tiene un margen de ganancia de entre el 40% y 50%, entonces si tendrían que pagar un arancel, dicho margen de ganancia se reduciría en alrededor del 34 a 44%.

3.3. Localización

El proyecto de comercialización de flores ecuatorianas se llevará a cabo en la ciudad de Miami, que es la principal ciudad del condado estadounidense de Miami-Dade; ubicada en el sureste de Florida sobre el río Miami, entre los Everglades y el Océano Atlántico. Cuenta con una población de 409.719; su área metropolitana engloba a más de 5,4 millones de habitantes, lo que la convierte en la séptima más grande de los Estados Unidos.

De acuerdo con la Oficina del Censo del país, la ciudad abarca una superficie total de 143,15 km². De esta área, 92,68 km² son tierra y un 50,73 km² son agua. Eso significa que Miami aloja más de 400.000 personas en 91 km². El clima de Miami es subtropical, con veranos cálidos y húmedos, e inviernos suaves y secos. La ciudad experimenta frentes fríos a partir de noviembre hasta marzo pero sin causar descensos bruscos en sus temperaturas medias, que nunca han bajado de los 18 °C en ningún mes del año.

Miami es el principal importador de flores en Estados Unidos. Las flores que se importan desde Miami representan dos terceras partes de las flores consumidas en Estados Unidos. Se reciben diariamente, alrededor de 32,500 cajas de flores a través del Aeropuerto Internacional de Miami. Los principales estados distribuidores de flores son Florida, Texas, Nueva York y California.

En Florida, la industria de flores de corte es muy importante para la economía del estado. Las flores y follajes representan el principal producto perecedero de importación, con un valor estimado de US \$ 967 millones de dólares y una demanda anual creciente y constante, superior a 1%, desde que se tiene información, es decir, desde 1985 hasta 2004.

Las flores importadas desde Miami suplen aproximadamente 75% del total de flores de corte que importa el país y su demanda es creciente. La flor que representa mayor crecimiento en su consumo es la rosa y le siguen en orden de importancia las heliconias, el girasol, clavel, ave de paraíso, el pompón y las orquídeas.

Existen alrededor de 75 empresas importadoras de flores cerca del Aeropuerto Internacional de Miami. Las flores de invernadero y que se mantienen en refrigeración tienen mayores oportunidades que las flores tropicales en este mercado. Sin embargo, también en el renglón de flores tropicales se presentan interesantes oportunidades de mercado para México.

En 2003, los gastos de compra de flores frescas crecieron a un paso más lento que durante 2002. Usualmente los gastos familiares en flores frescas habían sido en promedio de US \$10.00. No obstante, en el último año se registró una disminución a US \$7.00 por familia, aun cuando en términos generales, las compras de flores se incrementaron.

3.4. Mercado objetivo

El mercado objetivo viene dado por todas aquellas personas que demandan flores ya sea para:

- Decoración de casas
- Arreglos florales para regalo
- Empresas dedicadas a la decoración de sitios para eventos (bodas, bautizos, confirmaciones, quince años, etc.)

3.5. Servicios similares y sustitutos.

Según AIFF (Asociación de importadores de flores de la Florida) en el área de Miami hay cerca de 75 compañías importadoras formalmente establecidas, las que representarían nuestra competencia directa. A través de ellas se importan más de 1,000 millones de dólares anualmente, y utilizan aproximadamente un millón cuatrocientos mil pies cuadrados de bodegas refrigeradas, para manejar más de 32,000 cajas diarias que en promedio entran por el aeropuerto de Miami.

Dentro de los importadores de flores de Miami se diferencian tres grandes categorías o grupos, sin que estas necesariamente cubran todas las posibilidades.

Un grupo lo conforman las importadoras controladas y de capital de los productores de flores de Latinoamérica, especialmente de Colombia y del Ecuador, que desde hace años decidieron venir a distribuir directamente sus flores y que si bien, lo hicieron con el propósito de vender solo su producción, muy rápidamente se dedicaron también a comercializar el producto de otras fincas y ampliar la gama de flores en su portafolio. Estas comercializadoras tienen la ventaja que controlan la producción de parte de su oferta y por lo tanto tienen mas flexibilidad en el manejo de los precios y márgenes de contribución.

Otras son importadores independientes con tradición, algunos de ellos vinculados a grupo de wholesalers, en general con una buena estructura administrativa y mucho conocimiento del mercado. Estos importadores por no estar vinculados a ninguna finca productora en particular, son una buena opción para los productores que no tienen un brazo comercializador en los EEUU. Este grupo como no tienen control sobre la producción depende del comportamiento y de las disponibilidades de sus proveedores. También esta muy expuesto a los cambios de la industria y son los que más se pudieran afectar por el incremento de las relaciones directas entre las fincas y los wholesalers o mayoristas, que son sus clientes naturales.

Y el tercer grupo es el de compañías medianas o pequeñas, sin mayor respaldo económico, algunas de ellas relativamente nuevas, cuyo dueño pudiera ser algún vendedor con gran experiencia en ventas, ex-empleado de alguna de las importadoras tradicionales, pero sin mayor experiencia administrativa. Estas empresas empiezan en muchos casos con poco capital y pretenden crecer con el producto que les envían las fincas y que cancelan a los 60 o 90 días. Algunas de ellas logran sobrevivir y crecer y convertirse en opciones sólidas para los productores independientes. Otras sucumben fácilmente ante el descalabro de alguno de sus clientes y desaparecen sin dejar activos ni valores que respalden las deudas con las fincas. Estas son las comercializadoras que más desorden

crean en el mercado y las de mayor riesgo para los productores de flores.

Esta descripción de las empresas importadoras de Miami, que dista de ser completa, es una guía que nos ayudará para tomar la mejor decisión sobre el futuro del proyecto.

3.6. Características de la oferta

Las flores que se comercializarán en el mercado de Miami son producidas en su totalidad en el Ecuador, principalmente en las provincias de:

- Pichincha
- Cotopaxi
- Azuay
- Guayas
- Imbabura
- Cañar
- Chimborazo
- Loja
- Carchi

Sin embargo la participación en el mercado de las flores ecuatorianas en el mercado americano es reducida ya que tan solo representa alrededor del 17% del consumo, teniendo Colombia una participación de casi un 80%.

Al hablar de los bienes sustitutos de las flores nos damos que en la práctica lo más cercano serían las flores artificiales con una participación muy baja debido a que las personas prefieren regalar flores reales que artificiales.

3.7. Cuantificación de la oferta

Ecuador exporta alrededor de 329 millones de dólares en flores de los cuales el 19% de dicha exportaciones son destinadas al mercado americano, por lo que en Ecuador se cortan aproximadamente 2,843 millones de tallos de los cuales el 8% se desecha por lo que la producción real alcanzaría 2,615 millones. Como podemos apreciar en la figura 1.



Figura 1. Exportación

De la producción total de tallos tan solo el 7,6% se destina para consumo interno, exportando el 92,4% al resto del mundo siendo los principales compradores el mercado de Rusia, La Unión Europea y el mercado americano; siendo la provincia de Pichincha la principal productora y exportadora con alrededor del 70%.

4. Plan de Marketing

4.1. Marketing mix

Producto: el producto que se comercializará serán tanto las flores tradicionales como son las rosas y los claveles, como también flores no tan tradicionales como son: heliconias, ave de paraíso, Ginger, Anturio, maraca, mirto, con estas flores no tradicionales se querrá incrementar la demanda de nuevas especies de flores y así lograr una mayor participación de mercado en el mediano plazo.

Precio: el precio con que se ofertarán los productos serán los del mercado internacional ya que al ser los costos de fletes tan elevados no se podrá disminuir el precio ya que nos quitaría más competitividad de la que ya se tiene.

Promoción: al no poder disminuir los precios ya que le restaría competitividad al proyecto, lo que se ofrecerá y se mejorará continuamente es la atención al cliente tanto pre como post venta, intentando entregar los pedidos en los tiempos estipulados y pactados con el cliente, para así alcanzar la fidelidad del cliente a la empresa.

Plaza: como se sabe las flores se comercializarán en la ciudad de Miami en canales tales como supermercados, florerías, tiendas y empresas especializadas a realizar arreglos florales ya sea para fiesta, bodas, etc.

4.2. Análisis fuerzas de Porter

Al no tener expectativas de crecimiento la demanda de flores en Florida debido a la crisis económica que afecta a las familias, la entrada de nuevos competidores sería un poco difícil a menos que alguna empresa realice un convenio muy importante con alguna aerolínea que baje sus costos de fletes significativamente, ya que este rubro representa el 27% del precio de la flor ecuatoriana en los mercados internacionales.

Los rivales que tendría la empresa serían todos los exportadores de flores del Ecuador que comercializan sus flores en Miami, ellos podrían ganar competitividad produciendo sus propias flores en invernaderos especiales ahorrando sus costos y generando más rentabilidad.

Este es un punto muy importante a considerar debido a que de las negociaciones y alianzas

estratégicas que se realicen con los proveedores dependerá en gran medida las expectativas de crecimiento de la oferta así como también el aumento de la participación de mercado del proyecto, para así lograr mayor rentabilidad en el corto plazo.

Otro punto muy importante es como y a que precios la empresa comprará las flores a los productores, de hacerlo a precios convenientes y competitivos se obtendrá mayor rentabilidad.

Con relación a productos sustitutos este mercado posee una gran ventaja ya que las flores artificiales podrían considerarse en parte como productos sustitutos de este bien, sin embargo su demanda no es muy grande, debido a que las familias siempre tendrán preferencia al regalar flores naturales tales como las rosas y que flores artificiales, ya que dichas flores artificiales son más usadas y demandadas para la decoración interior de las casas.

5. Estudio de ingeniería

5.1. Proceso de exportación

Una vez que el producto haya pasado por todos estos procesos llega a nuestras bodegas en donde para que el cliente tenga un buen producto, se trabajará con una flor hidratada desde el corte en los invernaderos, para luego ser trasladada al cuarto frío a una temperatura de 6 grados centígrados, después se hace un preenfriamiento y sale a la clasificación, donde se arman los ramos y vuelve a entrar a 6 grados por dos horas, para pasar a otro enfriamiento entre 2 y 4 grados. Finalmente el empaque se lo realiza a cero grados centígrados, donde permanecen en cajas bien selladas por ocho horas antes de salir en las noches en los carros refrigerados hasta el lugar de embarque.

El producto final llega al consumidor europeo en 72 horas y al estadounidense en unas 42 horas.

5.2. Equipos

Para que las flores se mantengan frescas se deberá adquirir equipos de enfriamiento de última generación para asegurar la calidad del producto en el momento en que este sea empacado, así como también se tendrá que adquirir un vehículo refrigerante para la transportación en la ciudad de Guayaquil, ya que en Miami se alquilarán tanto las bodegas como los vehículos en el momento de su comercialización. Como se muestra en la tabla 1.

Tabla 1. Equipos

Equipos	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Vehículo de carga pesada - Hyundai HD78	1	\$ 24.490	\$ 24.490
Centrales de enfriamiento (Gye)	3	\$ 9.000	\$ 27.000
Maquinaria para separación y empaque	1	\$ 40.000	\$ 40.000
Inversión en equipamiento tecnológico			\$ 112.290,00

6. Evaluación financiera

Como se contempla que para arrancar el proyecto, la empresa exportará una cifra de 325000 tallos en el primer año, también se debe recalcar que al ser la rosa, la flor más demanda en el mercado mundial, no siendo la excepción Miami el 70% de nuestros tallos serán de dicha especie y un 30% los otras variedades de flores predominando el clavel.

Se recomendará que el 75% de la inversión inicial del proyecto que serían alrededor de \$ 228.810,00 sea financiada por la CFN a una tasa del 5% anual y el 25% restante con capital propio, debido a que con esta estructura de financiamiento se obtendrá mayor rentabilidad teniendo un Van de \$71.369,13 una tasa interna de retorno (TIR) de 45,14% y un pay-back de tan solo 1 año y seis meses, teniendo un horizonte de planificación del proyecto de 5 años; por lo que el proyecto es rentable en la medida que el sector lo permite bajo las circunstancias actuales.

Sin embargo se debe mencionar que el sector ya ha sido afectado por la crisis económica mundial, debido a dicha situación las familias han bajado su consumo de flores por lo que la demanda de flores se ha visto reducida significativamente, sin embargo a medida que la situación económica mejore, mejorará la rentabilidad y demanda del sector.

6. Conclusiones

Luego de haber realizado un análisis de los datos estadísticos obtenidos, se tiene como resultado que las flores en nuestro país tienen una gran demanda en estos últimos años, y más que todo que dicho sector se mantiene equilibradamente en el mercado, permitiendo de tal forma que la empresa pueda incursionar en dicho sector, exportando flores hermosas y de gran calidad.

El objetivo es la comercialización de flores en la ciudad de Miami y la promoción de dichas flores en un sitio Web, el cual les va a permitir a los clientes llenar todas sus expectativas, con el fin de que en un futuro se amplíe el rango de acción de nuestra compañía a nivel mundial generando mas rentabilidad, plazas de

trabajo como crecimiento económico sustentable al Ecuador.

Por lo que se concluye que el proyecto es rentable en un horizonte de estudio de 5 años, ya que alcanza valores positivos de TIR (45,14%), un Van muy significativo (\$71.369,13) y un Pay-back muy beneficioso para sus accionistas (un año y medio).

7. Recomendaciones

La más importante que en lo que se va enfocar la empresa es en realizar alianzas estratégicas claves con los principales compradores de flores en el Mercado de Florida principalmente en Miami, para así aumentar nuestra participación de mercado en el mediano plazo y obtener una mayor rentabilidad.

También es muy importante un dialogo entre la asociación de exportadores de flores y las aerolíneas de carga, para así tratar de bajar el precio de los fletes que para los exportadores nacionales es un verdadero dolor de cabeza ya que dichos fletes representa el 27% del precio de venta de las flores en el mercado de Miami.

Es de suma importancia la intervención del Gobierno en el sector floricultor, ya que este puede intervenir con préstamos a largo plazo mediante la CFN u otra institución financiera gubernamental, así generará un aumento de producción, de empleo y de riqueza para el país.

Siempre buscar una mayor gama y variedad de flores a exportar para que los clientes siempre prefieran hacer negocios con la compañía y así la compañía pueda cumplir con sus expectativas.

Tratar de ampliar los plazos de los tratados existentes como es el ATPDEA, por la cual las flores ecuatorianas están libres de arancel al entrar a territorio norteamericano, ya que si dicho tratado no se renueva el sector se verá fuertemente afectado ya que en la actualidad el sector esta pasando por problemas tales como: altos costos de fletes y disminución en la demanda mundial debido a la crisis económica mundial.

8. Agradecimientos

Agradecemos a cada una de las personas que hicieron posible nuestro mayor logro académico en la actualidad.

9. Referencias

[1] Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) <http://www.inec.gov.ec>

[2] Servicio de Informacion y Censo Agropecuario (SICA) <http://www.sica.gov.ec>

[3] Asociacion Nacional de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador. (EXPOFLORES) <http://www.expoflores.com/>

[4] Banco Central del Ecuador (BCE) <http://www.bce.fin.ec>

[5] Promocion de Exportaciones PROCHILE <http://www.prochile.cl>

15. Información adicional

El estudiante debe entregar en el CICYT el artículo digital en un cd, un límite de 8 páginas.

Previamente el director de tesis o profesor responsable debe enviar un email a:

csegarra@espol.edu.ec

Con copia a:

jponcec@espol.edu.ec y a

mcampoever@cti.espol.edu.ec

indicando:

Certifico que he revisado el artículo (nombre completo del artículo) del Sr.(s)

NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS DE CADA TESISTA:
TÍTULO A OBTENER (incluir la especialización de ser el caso):
No. MATRÍCULA de cada tesista:

Por lo tanto autorizo que el CICYT recpte el artículo.

Al final los nombres y apellidos completos del director de tesis, indicando la unidad académica que labora.