



GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA

FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA
PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA LA INNOVACIÓN
APOYO A LA PARTICIPACIÓN - CONVOCATORIA ESPECIAL

Propuesta

“Agriflor de las Américas 2004”

Quito, Ecuador 6 a 8 de Octubre

Participante: Alejandra Basoalto Venegas

Ingeniero Agrónomo

ÍNDICE

	página
1. Antecedentes Generales de la Propuesta	1
1.1. Justificación y Objetivos de la Propuesta.....	1
1.2. Resultados e Impactos Esperados.....	1
2. Breve Resumen de los Resultados.....	3
3. Itinerario de Trabajo Programado / Itinerario Realizado.....	5
4. Resultados Obtenidos.....	6
4.1. Agriflor de las Américas 2004“La flor de Ecuador”	6
4.2. La floricultura en Ecuador	
4.2.1 Antecedentes generales.....	8
4.2.2 Desarrollo actual y perspectivas.....	9
4.3. La comercialización.....	11
4.4. Programas y certificaciones.....	12
4.4.1. La flor de Ecuador.....	12
4.4.2. <u>BASC</u>	12
4.4.3. <u>Flowers for kids</u>	12
4.5. Asociaciones de productores	
4.5.1. <u>CORPEI</u>	13
4.5.2. <u>EXPOFLORES</u>	13
4.6. Casas hibridadoras.....	14
4.6.1 <u>Proceso de hibridación</u>	15
4.7. Características de producción.....	16
4.8 Resumen de empresas visitadas	
4.8.1. <u>Plantador</u>	17
4.8.2. <u>Sisapamba Rosas&Rosas</u>	19
4.8.3. <u>Flodecol</u>	20
4.8.4. <u>Tambo Roses</u>	22
4.8.5. <u>Top Roses</u>	24
4.8.6. <u>Nevado Roses</u>	26
4.9. Conclusiones.....	29
5. Aplicabilidad.....	30
6. Contactos Establecidos.....	32
7. Detección de nuevas oportunidades y aspectos que quedan por abordar	33
8. Resultados adicionales.....	33
9. Material Recopilado.....	34
10. Aspectos Administrativos	
10.1. Organización previa al inicio de la actividad de formación.....	35
10.2. Organización durante la actividad	36
11. Anexos.....	37

1. Antecedentes Generales de la Propuesta

Nombre: **Agriflor de las Américas 2004**

Código: FIA-FP-L-2004-1-A-090

Postulante: **Alejandra Basoalto Venegas**

Lugar de Formación: **Quito, Ecuador**

Tipo o Modalidad de Formación: **Feria de floricultura**

Fecha de realización: **6 a 8 de octubre de 2004**

1.1. Justificación y Objetivos de la Propuesta

Como Ingeniero Agrónomo dedicada a la floricultura considero de vital importancia abarcar no sólo aspectos técnicos de esta actividad, sino también aquellos referentes a tendencias y requerimientos del mercado y desarrollo tecnológico del rubro. El conocimiento de éstos me permitirá asesorar en forma más completa a los diferentes agentes que participan en los procesos productivos así como también a aquellos que se encuentran más adelante en la cadena de comercialización (distribuidores, minoristas) y por que no, también a quienes son nuestro objetivo, los consumidores.

Mi objetivo principal al participar en esta actividad de formación fue conocer las realidades que enfrentan los participantes a esta gran feria, conocer su opinión acerca de cómo se realiza el proceso productivo y de comercialización en su lugar de origen, conocer su problemática y como enfrentan y han enfrentado los desafíos que el mercado les propone.

1.2. Resultados e Impactos Esperados

A partir del conocimiento de las diferentes realidades de los países participantes en esta feria reconocer las fortalezas que nuestro país posee tanto en el ámbito de la producción como en el de la comercialización, reconocer las debilidades del sector para mejorar la gestión o buscar otras alternativas en esos aspectos, así mismo reconocer las oportunidades que nuestro país tiene para mejorar su competitividad en el sector considerando ventajas competitivas y comparativas que nuestro país posee.

A nivel de productores: Transferir conocimientos en cuanto a producción de nuevos cultivos, nuevas tecnologías de producción y aplicación de normas internacionales. Dar a conocer el desarrollo organizacional que éstos poseen como una forma de mejorar la gestión de los agricultores en nuestro país, descubrir errores comunes y a partir de las soluciones que ellos encontraron mejorar la productividad en nuestro país, es decir, tomar la experiencia de ellos como base para mejorar el desempeño de los productores en nuestro país.

A nivel de mayorista: Comparar cadenas de comercialización, formas de transporte y conservación en cuanto a su eficiencia en la conservación de la calidad para aplicar mejoras en el sistema de comercialización nuestro.

A nivel de minorista: Comparar formas de venta, formas de entrega y presentación de productos, que puedan ser implantadas en Chile para mejorar las ventas, aplicar nuevas tendencias en arreglos e incorporar nuevos productos complementarios.

A nivel de consumidor: Dar a conocer nuevas variedades y nuevos productos.

A nivel de proveedores: Generar una red de contactos que permita el ingreso de tecnología, para mejorar aspectos que complementen el mejoramiento del proceso productivo.

A mediano plazo sería interesante proponer la formación de un comité para la participación de chilenos en este tipo de ferias.

Realizar estudios a largo plazo para evaluar cambios en los hábitos de consumo, los cuales determinarán hacia donde deben ser dirigidos nuestros esfuerzos tendientes a mejorar la rentabilidad del sector.

También a largo plazo realizar investigaciones y estudios para descubrir el potencial exportador y las diferentes alternativas de Chile en el área de la floricultura.

2. Breve Resumen de los Resultados

Se reconoció un masivo interés por el cultivo de la rosa, el cual comienza a abrirse a otras variedades como las denominadas flores de verano gypsophila, estaticae, delphinium, etc, también está desarrollado el cultivo de flores tropicales en la zona litoral y también existe cultivo de proteáceas en la zona norte de Quito, no está muy desarrollado el cultivo de follajes. En cuanto a las tecnologías de producción, la mayor parte de los cultivos se desarrolla en invernaderos metálicos, altamente tecnificados, con fertirrigación programada por computador y con control de temperatura, humedad relativa e iluminación, no se observó el uso de pronosticadores de enfermedades. Las rosas se cultivan en sistema hidropónico, con agobio o sistema de pulmón, las normas internacionales más usadas son la FLP, sello verde, ISO, y además poseen su propio sistema de certificación denominado “La flor de Ecuador” también se dio a conocer una nueva normativa denominada BASC, que certifica los embarques están libres de drogas o contrabando.

En cuanto a las organizaciones existen EXPOFLORES, asociación de productores de flores de Ecuador, y asociaciones regionales como Asoc. De productores de Cayambe, Tabacundo, Cotopaxi, etc. y CORPEI, una institución que se encarga de promover las exportaciones y todo lo relacionado con las flores de Ecuador en el exterior.

Las cadenas de comercialización son muy similares a las vistas en Chile, eso si es considerable la importancia que tienen los brokers en este proceso, también han observado que sus cadenas de comercialización son demasiado largas, están tratando de vender en una forma un poco más directa para lograr mayores ingresos. El transporte se realiza siempre en contenedores refrigerados, se le da suma importancia al proceso de poscosecha, incorporándose en este momento soluciones nutritivas, conservantes y productos para el control de enfermedades.

La venta está dirigida al mercado internacional, el mercado interno no representa un desafío para ellos y no destinan producción para este mercado, salvo algunas fincas que destinan a éste todo lo que no califica para ser exportado. Se observó diferentes tipos de empaques, desde bolsas de polietileno de diferentes tipos, hasta envoltorios de

tela y cajas de cartón microcorrugado. Las nuevas tendencias en arreglos incluyen el uso de tallos sin flor, frutas, etc.

A nivel de consumidor: A parte de la tradicional comida para flores, se mostró colorante para flores, algunas nuevas especies como mollucelas y callistephus.

A nivel de proveedores: Se contactó a proveedores de diferentes rubros tales como material vegetal, plásticos, publicaciones especializadas, semillas, etc.

En cuanto a la participación de Chile en esta feria, cabe mencionar que ésta se ha planteado como una feria de carácter local, para mostrar al mundo la floricultura de Ecuador, aunque admite la participación de otros países, el énfasis es en la propia industria.

3. Itinerario de Trabajo Programado / Itinerario Realizado

Actividades programadas				Actividades realizadas
Fecha	Actividad	Objetivo	Lugar	
05/10/04	Llegada a Quito	Participar en Agriflor de las Américas 2004	Ciudad de Quito	sí
06/10/04	Mañana: visita a locales de venta de flores.	Conocer las formas de venta y el tipo de locales que existen.	Centro de la ciudad, supermercados. Región de Quito y sus alrededores.	sí
	Tarde: Asistencia a Agriflor, acto de inauguración y posterior visita a la exposición.	Observar, investigar acerca del mercado de flores, conocer las alternativas que se ofrecen en los diferentes ámbitos, conocer experiencias de los participantes.	CEMEXPO (Centro de exposiciones mitad del mundo)	No se asistió al acto inaugural, aún llegando a la feria a la hora programada este acto ya había comenzado, antes de que se inscribiera a los participantes.
07/10/04	Mañana: Visita a productores.	Conocer la realidad de los productores, niveles de tecnología, sistemas de producción utilizados, nuevos cultivos.	Cayambe, área de Ecuador donde se encuentran los más grandes productores de flores.	Sí
	Tarde: visita a Agriflor recorrido por la feria, asistencia a seminario.	Continuar la visita, recorrido de stands productores y proveedores.	CEMEXPO (Centro de exposiciones mitad del mundo)	Sí
08/10/04	Mañana: Visita a productores.	Conocer la realidad de los productores, niveles de tecnología, sistemas de producción utilizados, nuevos cultivos	Área norte o sur de Ecuador, por definir.	Visita a productores área sur de Quito zona de Cotopaxi
	Tarde: visita a Agriflor recorrido por la feria asistencia a seminario.	Continuar la visita, recorrido de stands productores y proveedores.	CEMEXPO (Centro de exposiciones mitad del mundo)	No se realizó, la visita a los productores de prolongó demasiado.
09/10/04	Mañana: visita a productores	Conocer la realidad de los productores, niveles de tecnología, sistemas de producción utilizados, nuevos cultivos.	Tabacundo, zona típica de Ecuador	No se realizó, solo hubo una muestra de las variedades de rosa cultivadas en la zona.
	Tarde: Regreso a Chile			Sí

4. Resultados Obtenidos

4.1. Agriflor de las Américas 2004

“La flor de Ecuador”

Este año se realizó en la ciudad de Quito la décima versión de Agriflor, la cual es considerada por sus organizadores como la feria de flores más importante del mundo luego de la Hortifair que se realiza anualmente en Holanda. Fue el show de la floricultura ecuatoriana ya que permitió mostrar al país y al mundo que la industria de la flor es importante no sólo por la calidad de sus flores, sino también por lo que un gremio organizado y sólido puede hacer a favor de del productor nacional.

Durante la feria se exhibieron floricultores, proveedores de insumos, fertilizantes, servicios, etc. Pero debido al creciente interés de los mayoristas estadounidenses y europeos de comprar directamente a los productores y como una contribución al esfuerzo que realiza el sector florícola para salir de la crisis que lo ha afectado en los últimos años, esta se planteó como una feria de negocios enfocada a los productores de flores y a sus compradores, dando prioridad a la flor nacional.

En su décima versión Agriflor ha debido considerar una serie de aspectos como son las negociaciones del tratado de libre comercio con Estados Unidos y las dificultades que han enfrentado los productores ecuatorianos tras la dolarización de la economía y el crecimiento de la competencia a nivel mundial, lo cual ha frenado el desarrollo de la actividad y ha ocasionado que muchas empresas dejen el negocio por no ser rentables.

Agriflor se realizó en CEMEXPO (centro de convenciones mitad del mundo) el cual cuenta con 4500 metros cuadrados para exposición, los que fueron ocupados por 300 expositores y visitados por una cantidad cercana a los 1200 compradores con un total de 5000 visitantes.



fig. 4.1. Vista del recinto de exposición



fig. 4.2. Vista stand de la empresa "Magicflowers"



fig. 4.3. Vista stand de la empresa Meilland International

4.2. La floricultura en Ecuador

4.2.1 Antecedentes generales

El desarrollo de la floricultura comenzó a fines de los años 80, cuando un grupo de empresarios llevó a Ecuador técnicos desde Colombia inspirados en el éxito que estaba teniendo la floricultura en ese país, fue un comienzo difícil ya que hubo que adecuar todo para la producción de rosas, desde los fertilizantes hasta los embalajes.

Posteriormente otros empresarios se sumaron a este rubro el cual tuvo un gran desarrollo durante la década de los 90 dado por la gran demanda mundial de flores y por la capacidad de Ecuador de proveer flores de gran calidad a precios competitivos. Esto hizo crecer el sector explosivamente, pasando de 22hás. a inicios de los 90 a más de 3000 en el año 2000, convirtiéndose de este modo en el tercer rubro de exportación nacional con más de 200 millones de dólares (Cuadro 4.1).

Cuadro 4.1. Exportaciones nacionales (miles de dólares)

Producto	Enero-julio 2004
Petróleo	2.081.227
Banano	594.426
Flores	220.789

Fuente: Bco. Central de Ecuador.

Actualmente existen en Ecuador alrededor de 400 fincas productoras de flores, siendo la rosa la principal especie, seguida por gypsophila y flores de verano como delphinium, aster, estatices y otras (Cuadro 4.2). La mayoría de estas fincas se encuentran en las zonas cercanas a Quito y Cotopaxi por la disponibilidad de transporte aéreo y por el clima privilegiado para la producción de rosas especialmente. Otro rubro importante son las flores tropicales que se cultivan principalmente en las zonas de Guayaquil, Santo Domingo y Pedro Vicente Maldonado, este mercado es más difícil porque el consumo de estas especies no es tan elevado lo cual se suma a su difícil embalaje, ya que son de gran tamaño y a la falta de aviones apropiadas para transportar dichas flores.

Cuadro 4.2. Hectáreas cultivadas por tipo de flor al año 2003.

Tipo de flor	Hás. Cultivadas
Rosas	2.030,41
Gypsophila	412,5
Flores de verano	460,44
Flores tropicales	151,5
Clavel – miniclavel	170,63
Crisantemo pompón	21
Otros	16,25
Total	3.262,73

Fuente: Revista "Ecuador y sus flores."

4.2.2 Desarrollo actual y perspectivas

Según algunos productores, lo más grave del "boom" de la floricultura fue que algunos empresarios vendían a consignación, ya que tenían un fuerte endeudamiento y esto los obligaba a vender al precio que fuere lo cual hizo bajar el precio de las flores. A esto se sumó la dolarización (que encareció los costos) y el congelamiento bancario. Se estima que 20 a 25 empresas cerraron sus puertas, o sea más o menos 600hás. de rosas dejaron de producir. Quedando sólo aquellos que hicieron bien las cosas, manteniendo un bajo endeudamiento y una cartera de clientes establecida.

Desde el año 2000 ha habido un crecimiento moderado, ya que el mercado mundial se ha vuelto mucho más competitivo (hay más países productores lo que ha bajado los precios) y la economía ecuatoriana entró en una nueva etapa. Con el dólar como moneda oficial y la falta de mecanismos apropiados de crédito se ha vuelto muy difícil realizar mayores inversiones en el área, actualmente instalar 1há. de rosas tiene un costo aproximado de 400.000 dólares. Se ha pasado desde un sector rentable a empresas rentables, es decir, un excelente floricultor puede tener rentabilidad y uno pésimo no tenerla, por lo tanto se ha creado una diferenciación como en cualquier otra industria.

En el futuro serán exitosas aquellas empresas que tomen en cuenta ventajas comparativas como el clima, la tierra, el sol y el agua y las transformen en competitivas, que inviertan en capital humano, tecnología, sistemas gerenciales y medioambiente. Por su parte los empresarios deberán mejorar los accesos a canales de distribución ya sea participando o con estrategias que los mejoren, tomar en cuenta no sólo lo económico sino también el efecto social: la generación de empleo directo e indirecto y la transformación de la gente y su cultura. Y por parte del gobierno mejorar la infraestructura física (electricidad, telecomunicaciones y carreteras) del país y procurar la calma social.

4.3. La comercialización

La cadena de comercialización en el negocio de las flores es: **productor, brokers, mayoristas, detallistas, consumidor final.**

Muchas fincas venden a brokers y a mayoristas pero están tratando de vender directamente a floristerías, esto tiene sus ventajas, hay menos pasos y por ende menos costos en la cadena, sin embargo, la mayor cantidad de flores ecuatorianas se venden a través de broker o mayoristas porque la venta directa tiene sus riesgos como la dificultad para realizar la cobranza. También ha pasado que grandes brokers han salido del mercado por quiebra lo cual ha golpeado duramente a algunos productores. Se han desarrollado empresas a partir de la asociación de varios productores, con el objetivo de vender su producción en conjunto, las ventas por internet no están muy desarrolladas.

Para crecer sostenidamente el sector debe realizar alianzas estratégicas buscando la integración vertical con proveedores y *brokers* que permitan mantener una óptima cadena de conservación del producto, reducir costos de insumos importados, abrir nuevos mercados.

El 70% de las rosas ecuatorianas va a Estados Unidos, pero actualmente a reaparecido el mercado ruso, en el cual se pueden obtener mejores precios, también el mercado alemán es muy importante.

Cuadro 4.3. Exportaciones de rosas de Ecuador.

Destino	Cantidad (millones)
Estados Unidos	73.841
Holanda	24.108
Alemania	12.132
Suiza	9.311
Italia	7.252
España	6.421
Francia	2.852
Otros	2.154

Fuente: Revista "Ecuador y sus flores".

4.4. Programas y certificaciones

4.4.1. La flor de Ecuador

Es un programa de mejoramiento continuo que facilita el cumplimiento sostenido de sellos ambientalistas, Normas ISO, requisitos comerciales y establece normas para garantizar idoneidad en los productos de exportación. Con el objetivo de conservar el medioambiente, respetar y desarrollar el recurso humano cumpliendo con normas nacionales e internacionales, documentar la gestión empresarial, control antidrogas, reducción de costos y mejoramiento de la rentabilidad. Está dirigido a empresas del sector florícola ecuatoriano.

4.4.2. BASC

Es un acuerdo de cooperación voluntaria, de iniciativa empresarial, reconocido por la organización Mundial de Aduanas, la cámara de Comercio Internacional y autoridades de aduana de varios países del mundo, cuyo propósito es reducir la posibilidad de que la carga de exportación sea contaminada con drogas o contrabando. Las empresas se comprometen a cumplir estándares de seguridad bajo un sistema de Gestión y a cambio reciben una certificación avalada por la organización mundial BASC y la oficina de aduanas de los Estados Unidos.

4.4.3. Flowers for kids

Es un programa que pretende enseñar a escolares estadounidenses como tratar las flores. Está dirigido a estudiantes de entre 6 y 12 años y la idea es que ellos a su vez transmitan el conocimiento a sus padres, lo cual los motivará para comprar flores. Según el creador de este programa, Estados Unidos carece de una cultura florística, muy poca gente sabe como tratar las flores, así es que la idea es cambiar la mentalidad para masificar el consumo. Durante el proceso educativo se ha notado el interés que los estudiantes tienen en conocer cómo la floricultura a ayudado al progreso de naciones en desarrollo.

4.5. Asociaciones de productores

4.5.1. CORPEI

Creada en el año 1997 la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, ha promocionado la exportación de flores ecuatorianas a través de la participación en exhibiciones, misiones comerciales y eventos especiales, además ha desarrollado un programa de fondos compartidos con el Ministerio de Comercio Exterior por el cual se destinaron 2.073.070 dólares para proyectos correspondientes a 113 empresas del sector floricultor. Con el departamento de agricultura de Estados Unidos ha tratado el tema fitosanitario, de aduana y organizado seminarios. Con Expoflores trabaja conjuntamente en la elaboración de un manual que incluya las responsabilidades de cada actor en la cadena FINCA-AGENCIA DE CARGA-AEROLÍNEA, así como también en una propuesta que regule los trámites de exportación. Otras de sus acciones han sido, reducción del trabajo infantil, mejoramiento de la competitividad del sector, asistencia organizacional, empresarial, gremial, información de mercados, difusión de oportunidades comerciales, asistencia de exportación y capacitación.

4.5.2. EXPOFLORES

Asociación de productores y exportadores de flores ecuatorianos, sus funciones son: coordinar y representar al sector en ferias internacionales, gestionar políticas gremiales y lobbying ante autoridades nacionales e internacionales, defensa y representación del sector florícola ante los organismos internacionales en lo referente a tratados de comercio ALCA, TLC, CAN y preferencias arancelarias, realizar seminarios dirigidos a gerentes y personal administrativo en temas de interés sectorial, manejar estadísticas relacionadas con el sector, inspección de manejo de carga en los aeropuertos, coordinación de la logística de embarque en las temporadas altas como Valentín, Día de la madre y día de la mujer, programas de insumos para los socios a fin de abaratar precios, difusión del sector en el ámbito nacional e internacional, programa socio ambiental “La flor de Ecuador”, asesorías técnicas en temas agronómicos, asesorías tributarias, en comercio exterior, en gestión humana y código del trabajo, en temas de seguridad antinarcóticos, registro de clientes, apoyo gremial a los asociados y servicio de biblioteca.

Además existen otras organizaciones locales como Asociación de productores de Cayambe, Asoc. De productores de Tabacundo, etc. las cuales reúnen a floricultores de una misma zona geográfica.

4.6. Casas híbridadoras

Para iniciar la producción de rosas los floricultores trajeron plantas de Israel, Holanda y Estados Unidos. Posteriormente, debido al gran incremento en la superficie plantada, las grandes compañías híbridadoras del mundo decidieron abrir sedes en Ecuador, con el fin de realizar la parte final del proceso en este país, con esto consiguen evitar problemas como el transporte, producen plantas aclimatadas al medio y complacen la demanda del floricultor ecuatoriano preocupado de ofrecer al mercado siempre una flor diferente.

Hay al menos 15 compañías importantes en el mundo en hibridación de rosas, éstas están concentradas en Alemania, Holanda, Francia e Italia, también existen en Estados Unidos y en Nueva Zelanda.

Una casa produce cada año 250.000 nuevas variedades, los tres primeros años el proceso de hibridación se realiza en el lugar de origen, llegando al cabo de este tiempo a seleccionar unas 3000 plantas, las que son enviadas a Ecuador para continuar el proceso. Aquí se van eliminando aquellas que no reúnen las condiciones apropiadas para su cultivo en Sudamérica, también se eliminan aquellas que no tienen suficientes pétalos, el color no es atractivo o la planta es muy pequeña. Posterior a esto viene la clonación, para multiplicar las plantas y venderlas a los productores. Finalmente llegan a introducirse al mercado 4 o 5 variedades, de las cuales talvez una llegue a tener éxito.

Con la hibridación las rosas se ponen más bonitas, mejoran el color, largo del tallo, tamaño de la flor, número de pétalos, entre otras características pero en el proceso se pierde resistencia a enfermedades, por otro lado las plantas silvestres son muy sencillas y no toleran el transporte pero son muy resistentes a enfermedades y a las inclemencias del tiempo, por eso durante la hibridación se trata de recoger estas características. En el caso del color este es totalmente al azar y aun no se ha conseguido sacar rosas azules o negras, los demás colores existen en el mercado. Otras características buscadas en el proceso de hibridación son la reducción de las espinas, apertura lenta, mayor producción y larga vida en florero (con lo cual pierden el olor).

4.6.1 Proceso de hibridación

Se escoge una variedad macho y una hembra.

Se las cruza.

Las semillas que surgen de siembran y dan las plantas de las nuevas variedades.

Una vez que se tiene un número apropiado de plantas estas son sometidas a pruebas y evaluaciones.

Nunca resulta una nueva variedad del primer cruce estos deben repetirse durante 7 años.

Cada planta cuesta alrededor de 1 dólar y comienza a producir a los cuatro o cinco meses, con plenitud a los 8, la planta puede durar de 10 a 15 años pero ocurre que después de 5 o 6 años la variedad comienza a perder precio ya que no es requerida por el mercado.

Actualmente en el Ecuador se cultivan más de 400 variedades de rosa, las principales son: Forever Young (rojo intenso), Amelia (Blanco), Limbo (verde), Red Intuition (rojo con estrías verticales naranja), Esperance (crema con centro rosa pálido), Crazy One (tipo spray roja con manchas blancas), Versilia (anaranjado), Titanic (bicolor crema y rosado pálido).

4.7. Características de producción

Selección de la variedad, color, tallo, hojas, tamaño del botón.

Según el mercado, Rusia demanda talos largos y botones grandes, europeos medianos y Estados Unidos pequeños.

Invernaderos, pueden ser de madera, pero lo que más se usa es el metal a pesar de ser más caro, ya que requieren menor mantenimiento, hay empresas cercanas a Quito especializadas en hacer este tipo de armazones.

Plástico, En general se utilizan plásticos de 2 temporadas con filtro U.V. posterior a su uso, este se recicla en fábricas que producen envases plásticos.

Plantas, se compran plantines o yemas para injertar, la diferencia está en el precio, una planta terminada cuesta más o menos un dólar y una yema entre 10 y 15 centavos.

Preparación de suelo, a los suelos arenosos se les agrega compost, el cual es preparado en las mismas fincas, usan corteza de caña, guano y los sobrantes de flores y otros residuos orgánicos. La desinfección del suelo la realizan con químicos.

Riego, mediante sistemas computarizados que programan cantidad de agua, tiempo de riego, fertilización. También se utilizan sensores para determinar las necesidades de riego.

Producción, dependiendo de la variedad y el follaje es posible tener entre 65.000 y 85.000 plantas por hectárea. La planta comienza a producir a los 6 meses, pero toma un par de meses más formarla a través de la poda para que pueda producir a plenitud a partir de los 8 meses. Lo normal es producir 1 flor/planta/mes. La producción se programa para tener una cosecha constante o producción abierta además se realizan podas para fechas especiales como Navidad y San Valentín.

Cosecha, El punto de corte depende del cliente, por ejemplo: el mercado americano lo prefiere más cerrado y los rusos demandan botones abiertos, se cosecha durante las primeras horas de la mañana, las flores son recogidas en cajas o mallas y son transportadas a la sala de poscosecha en un carro mediante cablevía.

Poscosecha, Primero se lavan para eliminar el polvo y restos de químicos en agua con detergente y luego en agua pura, algunas fincas lavan los botones con botriticidas, a continuación se seleccionan de acuerdo al estado de apertura, largo del tallo, posteriormente se confeccionan los ramos con 10 a 25 rosas cada uno dependiendo del cliente. Se envuelven en cartón corrugado, papel y se los cubre con una lámina de polietileno, se colocan en la sala de prefrío y posteriormente de los lleva a la sala de frío donde son colocados en cajas las su posterior transporte.

4.8 Resumen de empresas visitadas

4.8.1. Plantador

Compañía ecuatoriana que se dedica a la hibridación y producción de rosas, representan a casas como Kordes'Söhne de Alemania, Interplant b.v. de Holanda, DelBard y Fazari de Francia y Ben Dror de Israel. En sus instalaciones (la cuales tienen un alto nivel tecnológico) se evalúan 3.000 variedades nuevas por año y se producen diariamente más de 26.000 miniplantas. Actualmente se están trabajando en variedades spray y rosas con perfume. Algunas de sus variedades son: Carousel (bicolor rojo y crema), Limbo (verde limón), Amelia (blanco), Shania (Fucsia), Big Fun (bicolor rosado y amarillo), Circus (bicolor naranja y amarillo), Okie Dokie (bicolor rosado pálido y amarillo), Sexi Red (rojo intenso). Todos los invernaderos cuentan con sistemas hidropónicos, riego y fertirrigación controlada por computador así como también la temperatura, humedad relativa e iluminación.

El proceso de mejoramiento dura 3 años en Ecuador, aquí se realizan diferentes evaluaciones, mensualmente se revisan 17 características y se les asigna una nota de 1 a 7 de esta forma van sumando puntaje hasta llegar a las que son mejor evaluadas y éstas pueden salir al mercado. Una vez que se ha hecho la elección de la variedad, ésta se propaga. Antiguamente cuando producían plantas a la intemperie tenían problemas con las inclemencias del tiempo, a veces les pedían plantas para 4 meses y no podían cumplir, actualmente dentro de los invernaderos pueden controlar todas las condiciones luz, temperatura, humedad y en 6 semanas pueden tener las plantas listas, no venden antes ni después para privilegiar la calidad.

La producción de patrones se realiza en perlita, primero se realiza una termoterapia al material, se confeccionan los patrones y se colocan en un sustrato (perlita) y se mantienen en hidroponía para su evaluación y enraizamiento no se trae material para patrones de África por problemas de Agrobacterium. Las miniplantas se producen en fibra de coco.

Cuentan con 1 invernadero para enraizamiento y endurecimiento en el futuro tendrán invernaderos separados por las diferentes condiciones requeridas para ambos procesos.



fig.4.4. Vista general instalaciones



fig. 4.5. Área de selección de variedades



fig. 4.6. Área de preparación de plantas



fig. 4.7. Mini planta en sustrato, vista del injerto



fig. 4.8. Vista invernadero de aclimatación



fig. 4.9. Control de iluminación

4.8.2. Sisapamba Rosas&Rosas

Empresa ecuatoriana con 7 años en el mercado, se encuentra ubicada al norte de Quito en la zona de Cayambe tienen 2 fincas una de 6,4 ha con 39 variedades y otra de 2hás. con 18 variedades en una zona más fría, con lo cual mejoran el largo y tamaño del botón (para el mercado Ruso). Tienen una producción abierta y programan cosechas para las fechas especiales. El color se orienta según la época del año los colores requeridos normalmente son naranja y amarillo, en Navidad blanco y rojo, en San Valentín rojo, lilas para el mercado gay de Estados Unidos, la gente prefiere variedades en degradación de colores. Le procuran bastante humedad a las plantaciones, usan cortinas ya que hace mucho calor, también controlan viento a través de cortina vegetales. Los problemas fitosanitarios más comunes son oídio, botrytis y ácaros no usan control biológico. Cumplen con varias normas, procesan la basura y la incorporan al suelo. Se cosecha diariamente. En la zona de poscosecha se controla abertura, largo, presencia de enfermedades, se embla según mercado es decir el número de flores, la cantidad de hojas depende del gusto del comprador.



fig. 4.10. Vista de nueva plantación



fig. 4.11. Vista general del invernadero



fig. 4.12. Selección



fig. 4.13. Ramos en cámara de prefrío

4.8.3. Flodecol

Creada en 1994 por 3 socios ecuatorianos posee 30hás. e la zona norte de Quito, tienen producción de flores de verano como gypsophila (million star 16,5hás.) y delphinium Volkem freedom, larkspur, en colores rosa, rosa oscuro, lila, azul y blanco, con buena demanda en el mercado norteamericano de Orlando (pero difícil transporte). Las plantas se cambian cada 2 años para mantener calidad y cambiar variedades. En el caso de la gypsophila se realiza una apertura artificial en poscosecha ya que la iluminación natural no es suficiente (necesita más horas luz) con esto logran hasta 90% de apertura. Sus proveedores son Danziger de Israel, Rodel flowers de Holanda, aclimatan las flores en un invernadero por 2 semanas, esto reduce mortalidad a 2%.

Se encuentran implementando ISO 9000 y 14000, manejan residuos de producción fabrican compost con lo cual reducen la fertilización química en 60% también controlan biológicamente el minador.

Exportan a Estados Unidos, Europa, Rusia, directamente, 60% a Europa, 40% Estados Unidos, hay un mínimo porcentaje de 1,2 que no cumple con los requisitos para exportar, este se destina al mercado nacional o mejor se hace compost.



fig. 4.14. Vista general



fig. 4.15. Cultivo de Gypsophila



fig. 4.16. Detalle Delphinium "Volkem freedom"



fig. 4.17. Plántula de Larkspur



fig. 4.18. Apertura artificial de Gypsophila



fig. 4.19. Sala de poscosecha

4.8.4. Tambo Roses

Producen entre 13.000 y 14.000 tallos diarios, en la otra finca producen mas menos 10.000 y en los periodos de mayor demanda (San Valentín) hasta 100.000 tallos diarios para esta ocasión se trae personal adicional y se alarga la jornada del mismo personal (19 personas), esto dura aproximadamente 15 días. Para cada variedad se mide apertura, formación del botón y longitud, ésto va escrito en una etiqueta que se coloca por dentro del embalaje.

Se procesa de 7:00 a 14:30, se registran datos como semana, día, embonchadora, todo esto va indicado mediante etiquetas autoadhesivas en los ramos, luego los tallos se recortan se colocan nuevamente en solución, después se coloca una liga, de color según el mercado también va con una envoltura diferente, las cajas llevan el nombre del comprador, es decir, el tiene sus propias cajas con su marca, finalmente se colocan en otra solución con ácido, azúcar y además una sustancia que mejora la absorción, finalmente los ramos se cubren con una lámina de polietileno con microporos. La cámara de frío se encuentra a una temperatura entre 3°C y 4°C esto ayuda a la rehidratación ya que mejora la absorción por 12 hrs. después a embalaje.



fig. 4.20 Transporte mediante cablevía



fig. 4.21. Vista de la plantación



fig. 4.22. Área de compostaje



fig. 4.23. Evaluación de nuevas variedades



fig. 4.24. Laboratorio de investigación



fig. 4.25. Confección de ramo



fig. 4.26. Etiquetas para control de procesos



fig. 4.27. Cámara de prefrió

4.8.5. Top Roses

Empresa de capitales ecuatorianos, con 7 años en el mercado, se encuentran ubicados en la zona de Latacunga cercana al volcán Cotopaxi, poseen 5,8 hás. y esperan llegar a 10,4 con variedades nuevas. Actualmente se cultivan 45 variedades entre ellas: Rafaella, Versilia, Leonidas, Orlando, Ghospel, Forever Young, Skyline, Latin Lady y Charlotte. Exportan principalmente a Estados Unidos, Rusia, Holanda y también a Japón. Han disminuido el uso de químicos reemplazándolos por extractos naturales de ají, ajo, manzanilla, que se preparan en la finca, los restos de material vegetal se incorporan al suelo en forma de compost (4%), el control de enfermedades se realiza en un 80% en forma biológica desde hace 2 años. Algunas variedades como Latin Lady, Ghospel y Forever Young tienen tratamientos especiales con capuchones estos mejoran la estética del botón, se hacen más largos y más delgados, también mejora el color, el capuchón se quita 2 días antes de la cosecha estas flores son más caras y van principalmente al mercado ruso. Variedades como Titanic producen brotes basales muy vigorosos que pueden producir tallos de 2 metros pero acá se podan ya que a sus clientes no les gusta los tallos gruesos, la variedad Orlando es frecuentemente atacada por pájaros, estos se controlan con extracto de floripondio.

El control de heladas se realiza con un sistema similar al mist que se activa automáticamente cuando la temperatura llega a 0°C. El riego también es programado y se usan sensores de humedad, temperatura, pH, humedad relativa, conductividad eléctrica, tienen además otro sistema de registro de estos parámetros que se recogen semanalmente en caso de que el computador falle, no hay control de gases dentro del invernadero. Producen 1,1 a 1,2 tallos/planta/mes, la densidad de plantación es de 7 plantas/m² y la plantación se maneja con 10,5 trabajadores/há.

El agua para riego viene de la central hidroeléctrica no usan agua de pozo porque contiene muchos solutos, tienen una planta potabilizadora para poscosecha, ya que las flores se “cabecean” con aguas duras, también recogen el agua de lluvia. A poscosecha llegan las flores a través del cable vía en mallas de diferentes colores estos indican el área desde donde se cosechó y se utiliza para controlar a los profesionales a cargo de cada sector, el que menos errores comete (flor nacional, enfermedades, daños, etc.), tiene 10% de bonificación en el sueldo. Una vez en la sala de poscosecha se les lava el follaje y se dejan en diferentes tinas, de acuerdo a la variedad, de ahí van a las clasificadoras, La clasificación se realiza según porte de tallo, apertura y tamaño del botón y se embala según mercado, primero se envuelven en papel, luego cartón, en variedades que se

deshidratan fácilmente (Charlotte) y para el mercado nacional se embala en bolsa plástica. La cantidad de hojas también depende del cliente, el ruso prefiere todas las hojas en Holanda y Europa en general se pide 10 a 15 cm. sin hojas. Luego se hidratan por un día y después a preferido a 1°C, para embalaje la temperatura se baja a 0°C. Tienen una producción abierta de 20.000 a 25.000 tallos diarios y en las fechas de mayor demanda como San Valentín procesan 100.000 tallos diarios.



fig. 4.28. Variedades con capuchón

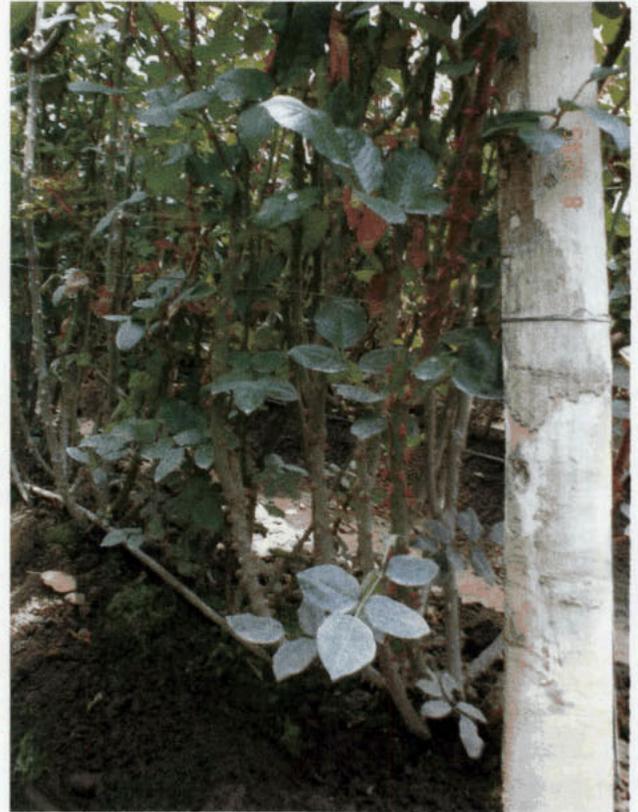


fig. 4.29. Poda de brotes basales



fig. 4.30. Recolección de agua lluvia



fig. 4.31. Sala de poscosecha

4.8.6. Nevado Roses

Es una empresa de capitales españoles y suecos, poseen 30há. de invernaderos y 400 trabajadores, cultivan 32 variedades, entre ellas: Classic, Red Intuition, Bella Vita, Rafaella, Versilia, Shocking Versilia, Star 2000 y Virginia, su lema es “Flores con conciencia”, por la responsabilidad en las personas, mucha preocupación por el cliente, por el trabajador como ser humano y por el medioambiente, para ellos la conciencia está en el producto y en la mano de obra, es de las fincas que tiene más sellos y certificaciones: MPS (Holanda), “Sello verde”(Alemania), ISO 9001, “La flor de Ecuador”, Cut Flowers Growers (USA), BASC. Su principal mercado es Europa y Rusia también exportan a Japón, el presidente de la empresa siempre esta en busca de nuevos mercados.

Realizan cultivo en suelo y en sustrato, este último les da mayor productividad, los tallos no productivos se agobian formando plantas bajas y se cosecha sólo basales, en el suelo mejora la aireación, la planta desarrolla mucha raicilla y se ha bajado el uso de químicos, se trabaja con mucho follaje o sistema de pulmón para producciones abiertas con una densidad de 6 a 7 plantas/m² en sustrato de fibra de coco molida, el rendimiento es 1 flor/planta/mes y sube a 1.5 en San Valentín bajo las macetas hay plásticos que se recogen la solución nutritiva y esta se recicla, este método es unas 3 veces más caro que lo convencional. El riego y la fertilización están programados por computador, además usan microaspersores al comienzo de cada cama para refrescar a la planta si es que la temperatura es muy alta y también cortinas móviles. Los problemas fitosanitarios más frecuentes son oídio, peronospora y botrytis se realiza control biológico con trichoderma. Tienen área de compostaje, tratamiento de aguas y el plástico se recicla.

Se cosecha en cajas y van por cable vía en agua hasta la sala de poscosecha, aquí se las coloca en agua pura, luego se lava el follaje, se trata la flor con botriticida y se separan según apertura y largo del tallo, cada caja de flores trae un papel con información sobre número de bloque, nombre de la cortadora, esto se usa para controlar de enfermedades, maltrato, etc. se procesa de acuerdo las exigencias del cliente, ramos de 10, 12 o 20 flores, 1 o 2 pisos, etc. cuando los ramos están listos se colocan en una solución con preservantes florales a temperatura ambiente por más o menos una hora (ya que a esta temperatura hay mayor capacidad de absorción), luego a prefrío por 2 horas a 2° a 4°C, luego a la sala de empaque y finalmente a sala de preembarque (que cuenta con manejo de humedad y concentración de CO₂).



fig. 4.32. Variedad "Titanic"



fig. 4.33. Producción en sustrato



fig. 4.34. Producción en sustrato



fig. 4.35. Variedad "Esperance"



fig. 4.36. Sala de poscosecha



fig. 4.37. Cinta transportadora



fig. 4.38. Control del largo de tallos



fig. 4.39. Cámara de frío

4.9. Conclusiones

Al participar en esta feria he podido hacerme una idea global del desarrollo de la floricultura en Ecuador. La importancia del momento económico que vive el país, el cual a frenado el desarrollo del sector, así como la globalización y la firma de tratados de libre comercio que debería traer un nuevo impulso a esta actividad, por otro lado la responsabilidad de los productores crece en el sentido de que los mercados exigen productos que cumplan con normativas ambientales y también hacia sus trabajadores lo cual está bien encaminado pero aún falta que se sumen más empresas.

En cuanto al proceso productivo se podría decir que la floricultura en Ecuador debe ser tratada como una industria, ya que existe un gran control de todos sus procesos y en todos los niveles, hay registros detallados de la actividad, los cuales se analizan constantemente para mejorar el proceso, se están estudiando nuevos canales de comercialización, las empresas constantemente realizan prospección de nuevos mercados y preferencias de los consumidores en sus principales destinos.

Los problemas que han enfrentado han sido básicamente el crecimiento explosivo de la superficie plantada versus un estancamiento de la demanda , la dolarización de la economía y actualmente la competencia con países como Kenia, la industria florícola ha reaccionado mejorando su administración, elevando sus estándares de calidad mediante la certificación y entregando siempre variedades nuevas para satisfacer los gustos del consumidor además la formación de asociaciones de productores les ha permitido entre otras cosas realizar ferias, incorporar tecnología y posicionar sus productos en los mercados internacionales

5. Aplicabilidad

La floricultura en Chile ha tenido un desarrollo sostenido, en relación a la superficie plantada desde los primeros registros, a fines de los años 60. Del mismo modo, se ha producido una diversificación de la producción desde el tradicional clavel a especies bulbosas como liliun, tulipán y liatris, entre otras y más recientemente a especies exóticas como las protéas, además se ha desarrollado el área de producción de bulbos y semillas las que gracias su calidad fitosanitaria han penetrado mercados tan exigentes como el holandés, norteamericano y japonés. Esta diversificación de la producción ha permitido incorporar nuevas regiones a esta actividad, la que en un comienzo se concentró en la zona central del país, ahora se extiende desde la primera a la duodécima región.

Este crecimiento es el reflejo de la existencia de un mercado también creciente, el cual busca nuevas alternativas que nuestro país debe ser capaz de proveer. Lo anterior se suma al interés de agricultores pequeños, medianos y grandes por el cultivo de flores con lo cual es posible augurar una expansión del sector en el mediano y largo plazo. Las tareas pendientes o lo que viene ahora es obtener las certificaciones que permitan acceder en mejor forma a los actuales y potenciales mercados.

En Chile se cultiva una superficie cercana a 1.800há., esto es aproximadamente un tercio de la superficie ecuatoriana y los retornos por 3 millones de dólares que obtienen nuestros productores son aproximadamente el 1,5% de los retornos que ellos obtienen, esto se debe principalmente a que su clima privilegiado les permite tener una producción constante y por ende una oferta permanente y a que su punto fuerte, la rosa, es la flor con mayor demanda en el mundo.

En paralelo podríamos decir que la floricultura ecuatoriana a comenzado un nuevo despegue, luego del estancamiento producido tras la dolarización y el estanco de la demanda mundial, la superficie plantada continúa creciendo aunque a un ritmo menor que en los 90 y la rosa sigue siendo la reina, no obstante la producción comienza a abrirse a otras especies. También se han abierto para ellos nuevos mercados como el ruso y japonés lo que estimula a los productores a ampliar sus plantaciones y a implementar nuevas formas de manejo que permitan obtener flores adecuadas a sus requerimientos. En este aspecto es importante destacar la gestión que realizan organizaciones como EXPLOFLORES y CORPEI en la difusión del sector en el ámbito internacional.

Otro aspecto que no se debe descuidar es aquel que dice relación con la certificación, en mercados cada vez más exigentes estas pasan a ser imprescindibles y casi tan importantes como el producto mismo, la calidad fitosanitaria, el cuidado de medioambiente y el respeto hacia los trabajadores son el orgullo de algunas de las mayores exportadoras de rosas de Ecuador.

A mediano y largo plazo sería interesante implementar en Chile programas como “La flor de Ecuador” (que es como la antesala del sello verde alemán), formar asociaciones como EXPOFLORES y CORPEI, también facilitar el ingreso de tecnología a través convenios con las grandes firmas internacionales, la realización de ferias y formación de técnicos de alto nivel especialistas en el área. En este sentido creo que FIA está cumpliendo un excelente papel.

6. Contactos Establecidos

Empresa	Persona de contacto	Correo electrónico/página web	Características
A&P de Colombia	Benjamín Tejada	mercadeo@aypdecolombia.com www.aypdecolombia.com	Empresa especializada en el desarrollo y manufactura de bandejas y accesorios plásticos para germinación, propagación, enraizamiento, etc.
Agroreprain S.A.	Jesús Villaizan	Andres.cumbal@agroreprain.com www.agreprain.com	Fabrica y comercializa productos para el tratamiento de poscosecha.
Ball	Dario Hinostroza	dhinostroza@ballecuador.com www.ballsb.com	Distribuidores de semillas, plugs, plantas in vitro, cuttings, bulbos e insumos para flores de corte y otras.
Basc	Iván Donoso	basc@interactive.net.ec www.basc-ecuador.org	Certificadora y consultoría en sistemas de gestión en control y seguridad para comercio exterior.
C. Steenvoorden B.V.	Rene Vin	info@steenvoorden.nl www.steenvoorden.nl	Proveedores de bulbos de liliums, gladiolos, tulipanes e iris.
Flowers for kids	Ramiro Peñaherrera	flowersforkids@yahoo.com www.flowersforkids.org	Programa educacional para niños de escuelas primarias instruye acerca de los cuidados básicos para flores, su manipulación, etc.
Israriego Cía. Ltda.	Ra'anan Gadish	israriego@israriego.com www.israriego.com	Sistemas de riego, plásticos y mallas.
Lan Cargo	Claudio Torres	ctorres@lancargo.com	Transporte de carga aérea.
Plantador Cía. Ltda.	Santiago Jarrín	plantador@plantador.com www.plantador.com	Producción y venta de plantas de rosa.
Proteas del Ecuador	Rubén Fainstein	sales@proteasdelecuador.com www.proteasdelecuador.com	Producción y comercialización de proteas.
Royalty Administration International	Maarten Leune	info@royalty-adm-int.nl	Administración de registros y variedades vegetales y patentes de plantas.
Verdiland Ediciones S. L.	María Salud Cuerva	verdiland@net-way.net www.verdiland.com	Editora de revistas profesionales para horticultura ornamental.
Zeraim Gedera	Yoram Paciuk	yoram@zeraim.co.il www.zeraimgedera.com	Cultivo, producción y comercialización de semillas de hortalizas.

7. Detección de nuevas oportunidades y aspectos que quedan por abordar

Hay una buena disposición de los productores para recibir visitantes, en este sentido se podrían realizar giras de captura tecnológica, también existe la posibilidad de realizar negocios en esta misma feria, con empresas proveedoras de diferentes insumos, creo que una feria es el lugar ideal para hacer contactos y convenios, sería interesante que pudieran asistir a ella más empresarios, distribuidores de flores, mayoristas, minoristas, exportadores, importadores, y una representación de los productos chilenos sería interesante, con una invitación a una posterior feria en Chile pero debemos prepararnos para eso, comenzar a comportarnos como una industria.

Creo que son tres los aspectos más importantes que se deben abordar para modernizar el rubro primero: la certificación, la cual en un futuro próximo abrirá todos los mercados, segundo pensar en grande, la asociatividad es fundamental para conseguir logros ya sea en el ámbito de las leyes, la comercialización y representación en negociaciones de tratados internacionales que puedan beneficiar al sector y tercero control de todos procesos para eliminar los factores que disminuyen la calidad del producto final.

8. Resultados adicionales

La participante recibió una oferta de una revista española especializada el rubro de las flores para escribir un artículo sobre la floricultura en Chile.

9. Material Recopilado

Tipo de Material	Nº Correlativo	Caracterización (título)
Catálogo y folleto	1	Promoción editorial “Verdiland”
Folleto	2	Promoción certificación “Basc”
Folleto	3	Editorial Hortitecna Ltda.
Guía informativa	4	Floricultura y trabajo infantil
Catálogo	5	Productos plásticos
Catálogo	6	Transporte refrigerado
Folleto	7	Expoflores
Folleto	8	Empaquetado para flores
Folleto	9	Cora Refrieración
Folleto	10	Programa “La flor de Ecuador”
Folleto	11	Agronew
Folleto	12	Israel en Agriflor
Folleto	13	Florempaque
Catálogo	14	Eurofrigo
Catálogo	15	Everflor
Revista	16	Agricultura de Israel 2004
Revista	17	La flor
CD con fotografías	18	Agriflor de las Américas 2004

10. Aspectos Administrativos

10.1. Organización previa al inicio de la actividad de formación

a. Apoyo de la Entidad Patrocinante

bueno regular malo

(No hay entidad patrocinante)

b. Información recibida por parte de FIA para realizar la Postulación

detallada aceptable deficiente

(Buena información, adecuada, detallada.)

c. Sistema de Postulación al Programa de Formación de FIA

adecuado aceptable deficiente

(Lo considero adecuado, sencillo.)

d. Apoyo de FIA en la realización de los trámites de viaje (pasajes, seguros, otros)

bueno regular malo

(Todo estuvo bien, no hubo ningún problema.)

e. Recomendaciones: Creo que debería haber una mayor coordinación de la oficina central con el centro de documentación, en este caso de Talca, la persona a cargo de recibir las propuestas debería manejar toda la información necesaria para dar respuestas satisfactorias a las personas que utilizan este sistema, en la actualidad se comportan sólo como un mero receptor de propuestas.

10.2.Organización durante la actividad

Ítem	Bueno	Regular	Malo
Recepción en país o región de destino según lo programado	x		
Cumplimiento de reserva en hoteles	x		
Cumplimiento del programa y horarios según lo establecido por la entidad organizadora		x	
Facilidad en el acceso al transporte	x		
Estimación de los costos programados para toda la actividad	x		

*Hubo muchos cambios sobre todo en las visitas a fincas que no se avisaron con anticipación y se modificaron en último momento, a pesar de que la feria contó con página web este recurso no se utilizó de la forma más optima posible.

11. Anexo. Comprobante de pago de inscripción (dólar: 610)