

LÍDERES

REVISTA DE EMPRENDIMIENTO, ECONOMÍA Y NEGOCIOS

INFORME / 10-11

El 82% de la energía es hidroeléctrica

Con la incorporación de las centrales Delsitanisagua y Minas San Francisco, entre fines del 2018 y enero, la capacidad instalada para generar energía ascendió a 7 018 megavatios



Foto: Diego Pallero / LÍDERES

*Juan Pablo,
Claudia y
Esteban Muñoz*
Fundadores de Fresh-o-Fair

ESTRATEGIAS / 9

**CREARON UNA PLATAFORMA
DIGITAL PARA EXPORTAR FLORES**

INTERCULTURAL / 14



La cultura puruhá inspira los tejidos de fibras naturales

Foto: Cristina Márquez / LÍDERES

EMPRENDEDORES / 4



Globo eXcursiones sabe cómo fidelizar a los viajeros

Foto: Xavier Caivinagua para LÍDERES

ENTREVISTA / 3

Nicholas Gachet: una reforma laboral atraerá las inversiones



Foto: Julio Estrella / LÍDERES



Sante Fe, ubicada en Pifo, es una finca que está registrada en la plataforma.

Una plataforma para 17 florícolas

Fresh-o-Fair Esta empresa es el enlace a través de la cual floristerías y consumidores directos en Alemania y Reino Unido compran el producto y conocen las fincas, certificaciones, variedades, etc.

CAROLINA ENRÍQUEZ (1)
redaccion@revistalideres.ec

Lograr que un cliente en Europa conozca sobre la finca en Ecuador desde donde llegarán sus rosas es uno de los principales objetivos de la compañía Fresh-o-Fair.

Esta firma se encuentra operativa desde enero y pretende dar un giro al negocio de exportación de flores. Juan Pablo Muñoz y los hermanos Claudia y Esteban Muñoz dirigen este negocio, en el que se nota el hecho de ser parte de una familia vinculada al sector.

“La idea la venimos trabajando por algunos años y en el 2018 decidimos ponerla en marcha. Surgió porque mi papá tiene una comercializadora en Alemania. Claudia y yo veíamos cómo se manejaba el negocio. Siempre pensábamos que había que innovar. La manera de vender flores está cambiando y queríamos llegar directamente al florista o al consumidor final”, comenta el gerente, Esteban.

En el comercio de flores los que más ganan son los mayoristas. A los exportadores no les queda otra alternativa que ajustarse a los precios que fija el mercado; la venta directa, sin embargo, les brinda

100
VISITAS

diarias tiene el portal. Las floristerías se informan allí sobre su oferta.

DATOS

Sector. Fresh-o-Fair se considera una empresa de logística. Es únicamente operadora de la plataforma, dicen sus dueños.

Servicio. Próximamente se busca que a través de la inteligencia artificial se anticipen las necesidades de exportación del mercado. “Queremos tener una predicción de la demanda en Europa y EE.UU. Esto puede servir de retroalimentación para las fincas”.

Personal. Siete trabajadores forman parte de la empresa. Se trata de una organización de carácter familiar. Esteban Muñoz destaca la presencia de dos generaciones en la firma.

posibilidades para acceder a precios más altos por cada tallo.

Los Muñoz desarrollaron una plataforma a través de la cual se logra una conexión entre los floristas y las fincas. “Que sepan exactamente de dónde está viniendo su flor, sus certificaciones, la historia de la finca, etc. De igual forma, las exportadoras saben a dónde llega su producto, el precio, transparencia, etc.”.

En www.fresh-o-fair.com los compradores tienen la posibilidad de ver el catálogo de flores, información sobre la finca, plantaciones en las que hay el producto que busca, precios, etc. Además, el cliente puede abrir su propia cuenta y acceder a un blog en el que hay diferentes historias y una explicación ampliamente detallada de cómo comprar.

La inversión para el desarrollo de la plataforma e implementación fue de USD 500 000.

Actualmente, la empresa trabaja con 17 fincas del país que comercializan, principalmente, más de 300 variedades de rosas; sin embargo, el catálogo incluye flores de verano (gérbas, verónicas, tropicales, etc.), gypsophilas, rosas preservadas, follajes, entre otros productos.

Una de las fincas es Santa Fe, en Pichincha. Su gerente de ventas, Iván Alzate, creyó en los Muñoz. “Es el momento de hacer cambios en la industria. Los precios que tenemos ahora están a la baja en comparación a los costos de producción (...) plataformas como estas permiten dar el valor real a la flor”.

Para ingresar a la página cada finca entrega sus datos a Fresh-o-Fair: variedades, cómo se empaquetan, etc. De inmediato, se sube la información a su perfil web.

Claudia Muñoz, gerente de marketing y diseño de la firma, explica que pueden ayudar a los clientes a informar cualquier novedad: variedades, procesos, etc.

Uno de los elementos que destacan propietarios de fincas como Alzate es que los compradores directos, floristerías o personas naturales, se enteran que la flor es ecuatoriana. Él y los Muñoz explican que existen personas que creen que las flores son de Holanda, cuando en realidad, es el hub para la distribución por Europa.

En estos momentos, la plataforma solo brinda el servicio para Alemania (90%) y Reino Unido (10%). En el futuro se busca abrir la plataforma para el mercado

de EE.UU., Rusia y otros países. “Queremos estar en los destinos a los que se exporta flor ecuatoriana”, comenta Juan Pablo Muñoz.

La meta de la firma, en los próximos 48 meses, es que a través de la misma se mueva el 10% de toda la exportación nacional de flores.

La venta a través del mecanismo de plataformas no es nueva. Según Expoflores, estas aparecieron hace cinco años y han tenido un crecimiento importante; el servicio al cliente es clave en estas.

Las flores de Fresh-o-Fair se pueden pedir desde cualquier lugar de Alemania y se las entrega sin problemas. La plataforma está en idioma alemán e inglés; luego será un canal multilingüe.

Los propietarios de la firma buscan, además, reducir el impacto ambiental de la exportación de flores. Quieren aminorar la cantidad de basura que se genera por los empaques de los bonches.

Asimismo, con menos cantidad de plásticos y cartón hay mayores facilidades para los compradores. Las floristerías europeas, por ejemplo, no tienen la infraestructura para manejar la basura, por lo que un empaque más funcional es de ayuda. Ya hay avances con relación a cajas sin grapas.

(P)



¡INVIERTE EN MIAMI!

ASESORÍA LEGAL Y FINANCIERA

CONFIANZA Y SEGURIDAD



CONTÁCTANOS:

www.tuprojectomiami.com

+1 (305) 469 2335

+1 (786) 554 3044