

# **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**

**Facultad de Ciencias Humanística y Económicas**



## **“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**

**Especialización: COMERCIO EXTERIOR**

**Presentado por:**

**BRIGGETTE MENDIBURO LOJA**

**KAREM RODAS FARÍAS**

**GABRIEL JARA ESPINOZA**

**Guayaquil – Ecuador**

**2009**

## DECLARACIÓN EXPRESA

"La responsabilidad del contenido de este Proyecto de Grado, nos corresponden exclusivamente; y el patrimonio intelectual del mismo a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL".

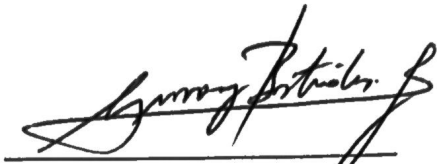
(Reglamento de Examen y Títulos Profesionales de la Escuela Superior Politécnica del Litoral).

  
*Brigette Mendiburo Loja*  
\_\_\_\_\_  
**Brigette L. Mendiburo Loja**

*Karem Rodas Farías*  
\_\_\_\_\_  
**Karem S. Rodas Farías**

*Gabriel Jara E.*  
\_\_\_\_\_  
**Gabriel V. Jara Espinoza**

**TRIBUNAL DE GRADO**

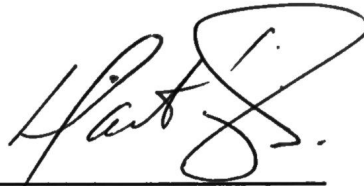


**Econ. Giovanni Bastidas**

**DECANO DEL ICHE (E)**



**D-38558**



**Ing. Washington Martínez**  
**DIRECTOR DE TESIS DE**

## **AGRADECIMIENTO**

Sin duda alguna este proyecto no se hubiera llevado a cabo con éxito sino fuera por la indispensable y valiosa ayuda de nuestro Dios Todopoderoso, a quien le debemos no solo nuestros logros sino también la vida misma, a nuestros padres por su ayuda incondicional, al Ingeniero Washington Martínez, Director de Proyecto, por sus conocimientos y paciencia; Ingeniera Narcisa Espinoza, Ingeniero Ángel Kuffo, Ingeniero Patricio Palacios, Ingeniero Adrián Bottero, Ingeniera María Fernanda Vélez, Ingeniero Lincon Chávez, Señor Danny Moncada, demás empresas y personas que nos facilitaron toda la información posible para la culminación de este proyecto.

## DEDICATORIA

Este Proyecto de Grado está dedicado a mis padres y hermanos:

César Mendiburo Martínez –  
Marlene Loja Vera

Christopher, Marlon y Débora Mendiburo Loja; por su amor y apoyo incondicional en mi vida.

***Brigette Mendiburo Loja***

## DEDICATORIA

Primeramente a mi Dios por darme sabiduría, inteligencia y la fortaleza que necesito cada día, a mis padres y hermanos por su amor y apoyo incondicional, pero en especial a mi madre por alentarme a seguir adelante a pesar de las dificultades.

***Karem Rodas Farías***

## DEDICATORIA

A Dios quien es el que me ha dado fuerza para poder terminarla y a mis padres quienes me han apoyado en todo momento.

***Gabriel Jara Espinoza***

## INDICE GENERAL

### CAPITULO 1

#### INTRODUCCION

1.1 Antecedentes.....	9-11
1.2 Definición del Problema Actual.....	11,12
1.3 Importancia del Tema.....	12,13
1.4 Alcance del Trabajo.....	15-19

### CAPITULO 2

#### ESTRUCTURA TEÓRICA

2.1 Trabajos sobre logística de exportación.....	21,22
2.2 Trabajos sobre producción de flores tropicales.....	22-24
2.3 Trabajos sobre costos de transporte de producción.....	24

### CAPITULO 3

#### ANALISIS DEL MERCADO

##### 3.1. ANALISIS DE LA OFERTA DE FLORES TROPICALES

3.1.1 Principales Exportadores.....	25-27
3.1.1.1 Fincas en Funcionamiento.....	27-29
3.1.2 Características de las flores tropicales exportadas y Participación en el mercado.....	29
3.1.2.1 Clasificación de Flores.....	30-36
3.1.2.2 Clasificación de Follajes.....	36-38
3.1.2.3 Temporadas de Cultivo.....	38,39
3.1.2.4 Participación del Ecuador a nivel mundial.....	40

##### 3.2 ANALISIS DE LA DEMANDA DE FLORES TROPICALES

3.2.1 Principales Importadores.....	40,41
3.2.2 Regulaciones Arancelarias y no Arancelarias Generales...	42-47

##### 3.3 ANALISIS DEL PRECIO DE FLORES TROPICALES

3.3.1 Características del Producto.....	47-49
3.3.2 Evolución de los precios.....	49-51



## **CAPITULO 4**

### **EXPORTACIONES ECUATORIANAS**

4.1. Evoluciones de las Exportaciones ecuatorianas y de la Provincia.....	52
4.1.1 Exportaciones ecuatorianas.....	52,53
4.1.2 Exportaciones de la provincia del Guayas.....	53,54
4.2 Principales destinos de las exportaciones de la provincia.....	55,56
4.3 Tratados de libre comercio de los principales clientes.....	57
4.4 Marco regulatorio ecuatoriano para las exportaciones.....	58-61
4.4.1 Trámites de Exportación.....	61,62
4.4.2 Trámites Especiales para Exportar.....	62-64
4.4.3 Organizaciones Gremiales.....	64,65
4.4.4 Organismos de Cooperación.....	65,66
4.5 Producción.....	66
4.5.1 Zonas de Producción.....	66-68
4.5.2 Tasas de producción.....	69
4.5.2.1 Producción a Nivel Nacional.....	69-72
4.5.2.2 Producción en la Provincia del Guayas.....	72,73
4.5.3 Costos de producción.....	73-76

## **CAPITULO 5**

### **SISTEMAS DE TRANSPORTE**

#### **5.1 TRANSPORTE INTERNO**

5.1.1 Características de la red vial.....	77
5.1.2 Características de los vehículos usados.....	81,82
5.1.3 Costos unitarios de transporte.....	82,83

#### **5.2 TRANSPORTE INTERNACIONAL**

5.2.1 Rutas de transporte.....	84
5.2.2 Costos unitarios de transporte por ruta.....	85-86
5.2.3 Tiempos de transporte por ruta.....	87,88

## **CAPITULO 6**

### **DESEMPEÑO LOGISTICO**

6.1 Procedimientos de Aduana.....	89-92
6.2 Calidad de la infraestructura.....	92-94

6.3 Embarques internacionales.....	95
6.3.1 Transporte Aéreo.....	95-99
6.3.1.1 Contenedores.....	99
6.3.1.2 Pallets.....	100
6.4 Competencia logística.....	100-103
6.5 Capacidad de monitoreo de la carga.....	103
6.5.1 Monitoreo vía Internet.....	104,105
6.5.1.1 Estado del Embarque.....	105-107
6.5.2 Monitoreo enviado por la Agencia de Carga.....	108
6.5.2.1 Embalaje.....	108-111
6.5.2.2 Empaque.....	111-113
6.6 Costo logístico interno.....	113-117
6.7 Puntualidad para llegar a destino.....	117-119

<b><u>CAPITULO 7</u></b> <b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	120
--	-----

<b><u>CAPITULO 8</u></b> <b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	125
--	-----

<b><u>CAPITULO 9</u></b> <b>ANEXOS.....</b>	127
--	-----

## ABREVIATURAS

<b>PROEXANT</b>	Promoción de Exportaciones Agrícolas No Tradicionales
<b>BCE</b>	Banco Central del Ecuador
<b>PIB</b>	Producto interno bruto
<b>SESA</b>	Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria
<b>SICA</b>	Servicio de Información y Censo Agropecuaria
<b>EXPOFLORES</b>	Asociación Nacional de Productores y/o Exportadores de Flores del Ecuador
<b>CORPEI</b>	Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones
<b>UPAs</b>	Unidades de Producción Agropecuarias
<b>FOB</b>	Free on board
<b>TM</b>	Toneladas Métricas
<b>CFE</b>	Certificados Fitosanitarios de Exportación
<b>ASOFLEX</b>	Asociación de Flores Exóticas
<b>MAGAP</b>	Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca
<b>PCFO</b>	Proceso de Certificación Fitosanitaria para Ornamentales de Exportación
<b>CCG</b>	Cámara de Comercio de Guayaquil
<b>SGP</b>	Sistema Generalizado de Preferencias
<b>IPPC</b>	Internacional Plant Protection Convention (Convención Internacional de la Protección de Plantas)
<b>EUREP</b>	Euro-retailer Produce Working Group
<b>USDA</b>	United States Department of Agriculture
<b>INEFAN</b>	Instituto Ecuatoriano de Forestación y Áreas Naturales
<b>APHIS</b>	Animal and Plant Health Inspection Services (Servicio de Inspección)

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla # 1</b>	Periodos de Desarrollo de cultivo.....	39
<b>Tabla # 2</b>	Principales Países Importadores.....	41
<b>Tabla # 3</b>	Regulaciones Arancelarias (Costos de Certificado de Origen).....	43
<b>Tabla # 4</b>	Análisis General de Precios (FLORES).....	49
<b>Tabla # 5</b>	Análisis General de Precios (FOLLAJES).....	50
<b>Tabla # 6</b>	Análisis General de Precios (OTRAS VARIEDADES).....	51
<b>Tabla # 7</b>	Exportaciones Ecuatorianas de Flores.....	53
<b>Tabla # 8</b>	Principales destinos de las exportaciones de flores tropicales del Guayas (toneladas métricas).....	55
<b>Tabla # 9</b>	Porcentaje del tonelaje total exportado de flores tropicales (peso neto en toneladas métricas).....	56
<b>Tabla # 10</b>	Tratados de libre comercio de los principales clientes (Arancel Equivalente Ad-Valorem Promedio para la Partida 0603 Originaria Del Ecuador).....	57
<b>Tabla # 11</b>	Condiciones para el cultivo de Flores Tropicales.....	67
<b>Tabla # 12</b>	Producción en la Provincia del Guayas.....	72
<b>Tabla # 13</b>	Materiales de Siembra.....	74
<b>Tabla # 14</b>	Red vial nacional según categoría de camino.....	77
<b>Tabla # 15</b>	Ubicación de cada finca.....	79
<b>Tabla # 16</b>	Costo de Transporte Interno.....	83
<b>Tabla # 17</b>	Tarifas aéreas para Europa.....	85
<b>Tabla # 18</b>	Tarifas aéreas para Miami.....	85
<b>Tabla # 19</b>	Cálculo de la tarifa total.....	86
<b>Tabla # 20</b>	Tiempos deTransporte por ruta (AEROLÍNEA – IBERIA).....	86
<b>Tabla # 21</b>	Tiempos deTransporte por ruta (AEROLÍNEA – AMERICAN AIRLINES).....	86

<b>Tabla # 22</b> Tiempos de Transporte por ruta (AEROLÍNEA–AMERICAN AIRLINES).....	86
<b>Tabla # 23</b> Tiempos de Transporte por ruta (AEROLÍNEA–MARTINAIR CARGO).....	87
<b>Tabla # 24</b> Vuelos directos.....	87
<b>Tabla # 25</b> Trámite de una Exportación.....	90
<b>Tabla # 26</b> Características del avión a utilizar.....	95
<b>Tabla # 27</b> Tipos de contenedor.....	99
<b>Tabla # 28</b> Monitoreo de la carga vía internet.....	105
<b>Tabla # 29</b> Dimensiones de Caja (en pulgadas).....	109
<b>Tabla # 30</b> Peso aproximado por Caja.....	109
<b>Tablas # 31-36</b> Dimensiones de las cajas utilizadas en las siete Fincas Productoras-Exportadoras del Guayas.....	110
<b>Tabla # 37</b> Unidades por caja de acuerdo a los tipos de flor y follaje.....	111-113
<b>Tabla # 38</b> Listado a escala de cobros por los visto buenos.....	114

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico # 1</b> Oferta de Precios de Flores Tropicales.....	49
<b>Gráfico # 2</b> Oferta de Precios de Follajes Tropicales.....	50
<b>Gráfico # 3</b> Oferta de Precios de Otras Variedades Tropicales.....	51
<b>Gráfico # 4</b> Evolución de las Exportaciones ecuatorianas de Flores 02-07 (TM y miles USD).....	52
<b>Gráfico # 5</b> Evoluciones de las Exportaciones de la provincia del Guayas 03-07 (TM y miles USD).....	54
<b>Gráfico # 6</b> Condición de Cultivo a Nivel Nacional.....	68
<b>Gráfico # 7</b> Provincias Productoras de Flores en Ecuador.....	68
<b>Gráfico # 8</b> Porcentajes de UPAs y de Superficie según comercialización.....	70
<b>Gráfico # 9</b> Distribución Provincial de las UPAs que producen para exportar.....	70
<b>Gráfico # 10</b> Contribución Provincial a los mercados externo e interno (porcentaje de venta en dólares).....	71
<b>Gráfico # 11</b> Distribución de la Superficie sembrada por especie de flor.....	72
<b>Gráfico # 12</b> Producción en hectárea del Guayas.....	73

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura # 1</b> Ave del paraíso.....	30
<b>Figura # 2</b> Heliconias Pequeñas.....	31
<b>Figuras # 3–5</b> Heliconias Grandes.....	31-32
<b>Figuras # 6-8</b> Heliconias Extra-Grande.....	32-33
<b>Figuras # 9-10</b> Heliconias Colgantes.....	33
<b>Figuras # 11-12</b> Musas.....	34
<b>Figura # 13</b> Gingers.....	34
<b>Figura # 14-15</b> Maracas – Shampoo.....	35
<b>Figura # 16</b> Bastón del Emperador.....	36
<b>Figura # 17-18</b> Cordelines.....	36-37
<b>Figura # 19-20</b> Palmas.....	37
<b>Figura # 21-22</b> Crotos.....	38
<b>Figura # 23</b> Mapa de las vías para transportarse las flores hasta llegar a Guayaquil.....	80
<b>Figura # 24</b> Mapa de la Calidad de la infraestructura.....	94
<b>Figura # 25</b> Pallets .....	100

## **CAPITULO 1**

### **INTRODUCCIÓN**

#### **1.1 ANTECEDENTES**

Debido a la consolidación que desde hace muchos años está logrando el Ecuador como un exportador de flores con altos niveles de calidad, acorde a los del mercado internacional, hace que se produzca nuevos espacios de mercados, abriendo oportunidades a otras variedades de flores y follajes tropicales para los consumidores, dado a que antes el país solo producía casi 100% de rosas, con lo que no podíamos entrar a ciertos mercados, como es el caso de Corea, debido a que en este país no las compraban.

En el país el sector florícola se inició con fines de exportación hace más de 20 años, existen 4729 haciendas, es decir aproximadamente 47 Km<sup>2</sup> dedicadas al cultivo de flores, de las cuales el 73,6% corresponden a flores permanentes y el resto 26,4% a flores transitorias. Esta actividad ha tenido un significativo crecimiento en especial en la región Sierra, en la cual la producción se concentra básicamente en las provincias de: Pichincha, siendo esta la mayor zona dedicada al cultivo con aproximadamente 66% de la superficie total, Cotopaxi con el 12.1% de la superficie, Azuay con el 5.8%, Imbabura con el 5%, y las demás provincias como Carchi, Chimborazo, Cañar, y Loja con el 6.6%. Y en lo que respecta a la región Costa, la provincia involucrada en la producción de flores es Guayas con el 4.4%.

Las flores son el quinto producto de exportación no tradicional del país, con exportaciones que superaron los US\$ 400'000,000.00 en el año 2007, siendo los principales mercados Estados Unidos, Rusia, Holanda, Alemania,



Canadá. El crecimiento de la actividad ha generado una presión sobre los recursos naturales de las diferentes localidades.

Las flores tropicales anteriormente eran consideradas un producto relativamente nuevo, con muy poca oferta mundial, pero a su vez con una demanda en constante crecimiento. En la actualidad esta clase se encuentra dentro de las flores más sembradas del país, con más de 100 variedades que poseen características y ventajas competitivas, como lo son: tamaño, forma variada, colores sumamente vivos, intensos y brillantes, larga vida después del corte que va de 10 a 15 días en florero existiendo la posibilidad de añadirseles como un preservante floral natural gotas de limón al agua, resistentes a la manipulación y no necesitan de refrigeración.

Ecuador es considerado lugar óptimo y propicio para el desarrollo de la floricultura y esto se debe a las ventajas naturales que poseemos; ya que en el caso de las flores tropicales, la mayor parte de estas no florecen durante todo el año; es decir cada especie y variedad tienen sus períodos de floración bien definidos, solo algunas especies florecen un mes al año, mientras que las otras llegan a florecer hasta diez meses en el mismo año. Nuestro país tiene la disponibilidad de producir y exportar flores tropicales durante los doce meses del año, gracias a la diversidad que existe y a sus condiciones climatológicas, pero a pesar de esto decae en los meses de junio, julio y agosto, debido a que en esta época la producción en Hawái y Costa Rica se incrementa.

Aprovechando estos beneficios naturales y el reconocimiento de la calidad de la flor ecuatoriana, comercializándose así actualmente ya a más de 100 países, es necesario cubrir en su totalidad la necesidad de diversificar tanto la producción, como la exportación de las flores tropicales y así permitiéndonos encontrar nuevos nichos para el producto.

Por otra parte, no hay que dejar a un lado los elementos que forman parte de las debilidades que están incidiendo en la situación del sector florícola en nuestro país; como es el caso de los costos elevados de transporte, en relación a los fletes aéreos trayendo consigo una desventaja competitiva dentro de este sector, en comparación con los demás países exportadores.

Así también otro aspecto que está afectando a la floricultura es la incertidumbre política que en primera instancia conlleva a la paralización de las inversiones, evidenciando así solo la inversión para mantenimiento y mas no para posibles nuevas tierras y mucho menos cultivos; la claridad en lo que a políticas externas se trata; factores exógenos como la caída de la economía estadounidense y por último consecuencias de propuestas aprobadas que conduce a que el sector reduzca la mano de obra y el personal de operaciones en las diferentes fincas, dificultando así cubrir la demanda en temporadas altas.

## **1.2 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA ACTUAL**

De acuerdo a un informe realizado por PROEXANT indica que el Ecuador, ha logrado generar gran cantidad de divisas provenientes de la exportación de productos no tradicionales en los últimos años, entre las cuales sobresale la floricultura.

Las flores se han convertido en el primer producto aliado del banano en la generación de riqueza y empleo en el país, por lo que merece mucho cuidado y dedicación por parte del régimen, teniendo también que superar grandes barreras y dificultades que constituyen las elevadas tarifas del flete aéreo, decrecimiento en los niveles de productividad, certeza en el pago, concentración excesiva en un solo producto como son las rosas, elevado

nivel de endeudamiento, ausencia de sistemas de comercialización propios y la carencia de estándares de calidad rigurosos como es el caso de los certificados “sello verde” exigidos por Europa.

Este trabajo tiene como finalidad dar a conocer el proceso de la cadena logística para la exportación de flores tropicales desde sus plantaciones hasta el consumidor final, dado a que existen ciertas diversidades que dificultan la ejecución de su comercialización, como es el caso del poco conocimiento existente en lo que respecta al comportamiento, características y tendencias en el mercado externo, disminuyendo así oportunidades de posibles nuevos clientes.

### 1.3 IMPORTANCIA DEL TEMA

El sector florícola constituye uno de los pilares fundamentales de la economía nacional, es un importante rubro generador de divisas, así como también uno de los principales fuente de empleo en la Sierra Ecuatoriana (Universidad Central del Ecuador, 1998).

La floricultura es el primer sector exportador no tradicional, el segundo no petrolero después del banano y el tercero contando con todos los sectores. Es la principal industria de agro-exportación de la Sierra Ecuatoriana.

Cifras del Banco Central del Ecuador, en el 2006, el PIB del sector floricultor alcanzó los \$ 297.7 millones, esto es que el año pasado este sector se vio beneficiado de los precios crecientes en los mercados internacionales. Con los resultados alcanzados en lo que va para el 2007, el BCE previó un crecimiento real del orden de 5% con lo que podría alcanzar los \$313.5 millones en el 2007.

Las flores ecuatorianas están posicionadas en los mercados internacionales siendo reconocidas por su excelente calidad. El país exporta productos de especies ornamentales a casi ochenta destinos en el mundo, teniendo como principales: Estados Unidos, que absorbe cerca del 60% de la producción, Holanda que es el mayor importador de la Comunidad Europea, Rusia que representa el tercer nicho de exportación y paga los mejores precios, además Alemania, Italia, Canadá, Francia, Suiza, España y algunos países de la región.

De acuerdo a información expuesta por Expoflores, en 2006, el sector florícola habría demandado 76.758 empleos directos y otros 43.120 indirectos en el 2007, provocando que en los sectores rurales en los cuales se desarrolla la floricultura han percibido una revitalización de su actividad comercial interna, contribuyendo al mantenimiento y mejoramiento de la calidad de vida de la población, haciendo que se disminuya el índice migratorio. No obstante en torno a la producción florícola se han desarrollado actividades secundarias ligadas a la comercialización como: carga, transporte aéreo, terrestre y otros.

Si bien en su inicio esta actividad comenzó a desarrollarse en las provincias de la Sierra, región considerada nicho de producción por excelencia, en los últimos años la industria se está extendiendo a las provincias de la Costa y la Amazonia, debido a la demanda creciente de flores tropicales, ofreciendo nuevas posibilidades de progreso a la nación.

En el comercio internacional de productos tan importantes como son los ornamentales se han establecido una serie de normas sanitarias y fitosanitarias que ayudan a proteger la producción interna y además permiten que cada país pueda conseguir una producción ajustada a los requerimientos de los principales países importadores. Esto hace que el cumplimiento de

estas normas se constituya requisitos indispensables para la competitividad del sector florícola, además de ser elementos básicos para acceder a nuevos mercados y mantener los actuales.

#### **1.4 OBJETIVO GENERAL Y OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

##### **OBJETIVO GENERAL**

Determinar la situación actual de la cadena logística de exportación de flores tropicales y su incidencia en el desarrollo productivo de la provincia del Guayas.

##### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Conocer las tendencias del mercado local y regional de la producción de flores; así como también las del mercado internacional.
2. Exponer el comportamiento que han tenido las exportaciones de flores tropicales durante los últimos cinco años.
3. Análisis de red de transportación que se utiliza para la comercialización de las flores tropicales tanto en el mercado interno como en el externo.
4. Determinar los elementos que forman parte de las debilidades que están incidiendo en la situación del sector florícola en la provincia del Guayas, trayendo consigo una desventaja competitiva dentro de este sector en comparación con los demás países exportadores.
5. Analizar el proceso logístico para la exportación de flores tropicales y dar las respectivas recomendaciones.

## 1.5 ALCANCE DEL TRABAJO

Con respecto a la metodología que emplearemos para llevar a cabo la Cadena Logística de Exportación de Flores Tropicales en la Provincia del Guayas, se realizará los siguientes análisis:

### 1. Análisis de mercados

Este análisis nos servirá para así poder presentar su situación actual, incidencia en el desarrollo productivo, evolución y debilidades al momento de realizar el proceso de exportación.

### 2. Análisis de Precio

En base a este análisis conoceremos los factores que intervienen para poder establecer el precio de exportación, las formas y responsabilidades de negociación.

### 3. Análisis de Transporte

Este análisis determinara los tipos de transportación, los cuales están ligados al mercado destino que se lleve a cabo con la finalidad de conocer los flujos de distribución y los factores que están incidiendo para el mejoramiento del nivel de servicio.

En estos análisis se manejaran dos tipos de datos:

## 1. Datos primarios

Estos datos abarcan las entrevistas con personas que se desenvuelven en el medio de la floricultura, así como también entrevistas con las siete fincas productoras-exportadoras florícolas existentes en la provincia del Guayas.

- Entrevistas con personas que se desenvuelven en el medio.

- ✓ Ing. Narcisa Espinoza  
SESA.

Inspectora para el Programa de Certificación Fitosanitaria de Ornamentales de Exportación.

- ✓ Ing. Ángel Kuffo  
Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria – Aeropuerto.

Éstas entrevistas contribuyeron para el conocimiento de las tendencias del mercado nacional, en este caso de la provincia del Guayas, facilitándonos así información acerca de las fincas exportadoras de ornamentales registradas en dicha provincia, las Agencias de Carga y Comercializadoras registradas en la actualidad.

- Entrevistas con las siete fincas productoras-exportadoras florícolas existentes en la provincia del Guayas.

- ✓ Ecuamagic Ecuador, MAGIC FLOWERS S.A.
- ✓ Salinopolis S.A. Hacienda Sofía.
- ✓ Salinopolis S.A. Hacienda San Juan.
- ✓ Flores y Jardines S.A. FLOJARSA.

- ✓ VIVETROSA, Vivero Tropical S.A
- ✓ Lanaysa Langostera del Azuay S.A.
- ✓ Tradefloral S.A.
- ✓ Trevis S.A

Las entrevistas realizadas a cada empresa florícola activa en el Guayas aportaron para conocer el índice de producción de cada especie, los volúmenes de exportación, el costo logístico, lugares de distribución y el costo de transportación actual.

## **2. Datos secundarios**

- Implican la obtención de datos estadísticos del desempeño de otras Cadenas Logísticas para la Exportación de Flores Tropicales a nivel nacional.

Teniendo esta información, se procede a hacer la Investigación Concluyente, esta conlleva lo siguientes:

- ✓ Realizar un estudio de mercado a través de las encuestas con el fin de formarse una idea clara de las particularidades y falencias al momento de realizarse el proceso de exportación de flores, permitiendo conocer las preferencias de los productores-exportadores; es decir las posibles causas del incremento o desahumero de la demanda de las flores tropicales.

### ***Encuesta dirigidas a los productores-exportadores.***

En base a ésta encuesta (Anexo # 13) lo que deseamos conocer es lo siguiente:



- Cuáles de las especies son las más vendidas y el ¿por qué?
- En qué ocasiones o fechas presentan mayor demanda este tipo de flores.
- Según el criterio de cada productor-exportador, considera que se ha incrementado o disminuido la demanda de flores tropicales en los últimos años.
- Cuáles son los factores que considera son los causantes de este incremento o disminución de la demanda.
- Y por último al momento de exportar las flores tropicales que factor de la cadena logística considera con mayor falencia y cuál sería el apropiado para su mejoría.

- ✓ Si es factible la realización de un Plan Estratégico adecuado para el proceso de la cadena logística que conlleva para la demanda de las flores tropicales, en base a las preferencias identificadas del productor-exportador.

➤ Fuente de Internet

Proyecto del Servicio de Información Agropecuaria (SICA), Flores Frescas [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)

Banco Central del Ecuador, Exportaciones por Actividad Económica, Información de Cartera.

[www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

Asociación de Exportadores de Flores, EXPOFLOR

[www.ecuadorexporta.org/cgi-bin/exportadores](http://www.ecuadorexporta.org/cgi-bin/exportadores)

Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones  
(CORPEI)

[www.corpei.org](http://www.corpei.org)

MAGIC FLOWERS

[www.magic-flowers.com](http://www.magic-flowers.com)

Estos sitios web han servido para la recopilación de información en lo que respecta al estudio organizacional y financiero del sector florícola, antecedentes y evolución de la exportación de flores tropicales en los últimos cinco años, además conocer las tendencias del mercado interno y externo.

Teniendo en cuenta estos resultados se hace la evaluación final, esto es proceder a determinar el grado de factibilidad del mismo, en base a las herramientas expuestas en los incisos anteriores y por consiguiente se presenta las conclusiones y recomendaciones fundamentadas en los resultados de las fases desarrolladas del proyecto.

## **CAPITULO 2**

### **ESTRUCTURA TEÓRICA**

Como se observa la estructura de mercado para lo que respecta a la comercialización de flores tropicales ha sido dividida en dos segmentos: el mercado internacional y el mercado nacional. Cada uno de estos cuenta con registros actualizados de información comercial relacionada al sector floricultor, teniendo como preferente el de las flores tropicales y follajes.

Un aspecto significativo dentro de la estructura de mercado, consiste en que la ganancia promedio en el mercado exterior entre productores y consumidores, en algunos casos puede estar entre cuatro y cinco veces más, que el precio del producto a nivel de finca.

#### **Mercado Internacional**

Las flores tropicales es un producto que ha tenido un mayor desarrollo dentro de la actividad exportadora iniciada en nuestro país en el año de 1980, alcanzando así la diversificación de las ventas de las diferentes especies, tipos y colores de flores como producto nacional. Teniendo consigo como principales países importadores a Estados Unidos, Holanda, Rusia, Canadá, Alemania, Italia entre otros.

Como es evidente un punto en contra que tiene nuestro país es el elevado costo del flete aéreo frente al de los otros países competidores como lo son Colombia, Costa Rica, Puerto Rico, Nicaragua, Jamaica entre otros, dificultando la venta de flores ecuatorianas. Por otra parte está también la falta de frecuencias de transporte aéreo en épocas altas, causando que en

más de una ocasión y a más de una empresa incurra en grandes pérdidas económicas.

Cabe recalcar que otro factor condicionante para acceder a mercados internacionales son las medidas de defensa ambiental de los países importadores que son muy severas, haciendo que en muchos casos no se pueda cumplir con tales exigencias y consecuentemente no se pueda exportar.

### Mercado Nacional

En el mercado nacional las flores tropicales y follajes han presentado una buena acogida gracias a la variedad que poseen, teniendo características que resaltan de los otros grupos de flores, como lo es tiempo de duración ya que luego de ser cortadas las flores tropicales pueden durar hasta 15 días en el florero, con una adecuada y permanente hidratación, aportando con un toque exótico a los arreglos florales, por lo que se las consideran como un producto nuevo y atractivo para los diferentes usos decorativos.

## 2.1 Trabajos sobre logística de exportación

### ***PROYECTO CORPEI – CBI***

#### ***“EXPANSIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE DEL ECUADOR” (2003)***

Determina el perfil de las flores tropicales en el Ecuador, mostrando su proceso de comercialización tanto a nivel nacional como internacional, su evolución y a su vez las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que este producto posee al momento de su exportación.

## **CASO 1: LA INDUSTRIA DE LAS FLORES**

Las flores del mal: Las floricultoras y su crecimiento acelerado

ACCIÓN ECOLÓGICA, Alerta No. 88

ECUADOR, Marzo del 2000

Las flores y sus espinas: Impactos socioambientales de los cultivos de flores

ACCIÓN ECOLÓGICA, ALERTA VERDE No. 90

ECUADOR, ABRIL del 2000

Expone los factores que han influido para que esta actividad haya crecido significativamente a partir de los años 80, haciendo que vieran los empresarios y grupos de poder económico los cultivos y la exportación de flores como un negocio muy lucrativo.

Así también, nos muestra la predominación de los intereses económicos ante el desmedro de lo social y ambiental que existe en nuestro país; es decir lo que realmente genera las plantaciones florícolas en lo que respecta al medio ambiente y los niveles de vida de las comunidades campesinas e indígenas, haciéndonos así tomar medidas de seguridad y reflexionar sobre su impacto.

## **2.2 Trabajos sobre producción del producto**

### **ANÁLISIS SOBRE EL CULTIVO DE FLORES**

#### **III CENSO NACIONAL AGROPECUARIO**

Determina:

- Las zonas productoras, es decir las principales provincias con cultivo de flores; así como también la distribución provincial de la

superficie cultivada con flores permanentes y transitorias dentro del país.

- La superficie con cultivo de flores y su condición tanto bajo invernadero como en campo abierto.
- Número de UPAs (Unidades de Producción Agropecuarias) con cultivo de flores.
- Porcentajes de UPAs, superficie y de tallos vendidos según comercialización.

***ESTUDIO DE MERCADO LOCAL PARA FLORES TROPICALES CON POTENCIAL COMERCIAL Y PRODUCTIVO DESDE LA ZONA DE CHICAL***

Presentado por: Fundación ALTROPICO (A Chernonics International Inc.)

B1OFOR Consortium

Subcontrato Nn cntnf-nio Pequeñas Donaciones CAIMAN # 3

Junio 2005

Investigación de mercado en lo que respecta a la comercialización de las flores tropicales y follajes, en diferentes niveles aplicada a la muestra de las floristerías de Ipiales, Tulcán, Ibarra y Quito.

***Estudio Sectorial y Crediticio***

***ANALISIS DE LA INDUSTRIA FLORICOLA Y SU COMPORTAMIENTO CREDITICIO***

***Superintendencia de Bancos y Seguros Subdirección de Estudios (2006)***

Demuestra:

- La importancia económica y social de la floricultura para la generación de nuevos recursos para el país.
- La transformación del Ecuador en el tercer exportador de flores frescas, cubriendo así el 7% de la demanda mundial.
- La mantención de un elevado nivel de especialización productiva permitiéndole competir con buenos augurios.
- La cartera de crédito del Sistema Financiero abierto en la actividad florícola que asciende a 82 millones de dólares al 31 de diciembre de 2005, distribuida en alrededor de 2700 personas naturales y jurídicas.

### 2.3 Trabajo sobre costos de transporte de producción

#### ***CADENAS LOGÍSTICAS DE EXPORTACIÓN DE FRUTAS Y DESARROLLO LOCAL EN EL SURESTE DE MÉXICO***

- Estudia el desarrollo de la cadena de exportación de una fruta tropical y las tendencias hacia la innovación del sistema productivo local y de la relación con el ámbito global.
- Su enfoque está en la cadena logística, es decir, su producción, distribución y consumo; y en la capacidad de movilización.

## **CAPITULO 3** **ANALISIS DEL MERCADO**

### **3.1. ANALISIS DE LA OFERTA DEL PRODUCTO**

#### **3.1.1 Principales Exportadores**

##### **Operadores de Ornamentales de Exportación**

De acuerdo a lo establecido en el Programa de Certificación Fitosanitaria de Ornamentales de Exportación, publicado en el Registro Oficial 332 del 8 de mayo de 2008, presenta el listado oficial de 656 operadores de Ornamentales registrados en el SESA. Esta entidad ha identificado y registrado a los actores que participan actualmente en la cadena de comercialización y transporte de ornamentales en el Ecuador, caracterizados como: 437 Productor-Exportador, 74 Productores-Acopiador-Exportador, 13 Productores, 48 Agencias de Carga, 52 Comercializadoras y 32 operadores se encuentran anulados.

En este listado se encuentran 25 operadores de la provincia del Guayas y los 599 operadores restantes distribuidos respectivamente en las provincias de Pichincha, Cotopaxi, Imbabura, Tungurahua, Azuay, Cañar, Chimborazo, Carchi, El Oro, Los Ríos, Esmeraldas y Santo Domingo de los Tsáchilas.

En lo que concierne a los operadores de ornamentales de la provincia del Guayas se encuentran registrados de la siguiente forma, los mismos que se detallan a continuación:

##### **❖ Fincas Productor-Exportador**

1. Activas

✓ Ecuamagic Ecuador MAGIC FLOWERS S.A.



- ✓ Salinopolis S.A. Hacienda Sofia.  
Salinopolis S.A. Hacienda San Juan
- ✓ Flores y Jardines S.A.
- ✓ VIVETROSA, Vivero Tropical S.A.
- ✓ Lanaysa Langostera del Azuay S.A.
- ✓ Tradefloral S.A.
- ✓ Trevis S.A

## 2. Inactivas

- ✓ Florcasa S.A.(solo corte, empaca en finca Flores y Jardines).
- ✓ Barelli S.A. (solo corte, empaca en finca Ecuamagic).
- ✓ GreenAgro S.A (procesa solo para mercado nacional esporádicamente para mercado internacional).
- ✓ GreenServices S.A. (procesa solo para mercado nacional, esporádicamente para mercado internacional).
- ✓ Flores Exóticas del Ecuador C.A. Exotic (no está exportando)
- ✓ Tonsna S.A. (renovación).

## ❖ **Agencias de Carga**

### 1. Activas

- ✓ Panatlantic Logistics S.A.
- ✓ G & G Cargo Service.
- ✓ Deijl Cargo S.A.
- ✓ PLADICAR S.A. Planet Direct Cargo
- ✓ Aeroservices S.A.

### 2. Inactivas

- ✓ Cal –Vima
- ✓ Kuehne Nagel S.A.

- ✓ Bremax S.A.
- ✓ SAMISA Servicios Aéreos y Marítimos Internacionales
- ✓ Clisa- Ecuador Corporación Logística Integral S.A.

❖ **Comercializadoras**

1. Activas
  - ✓ Agriexótica S.A.
  - ✓ Jetty S.A
  
2. Inactivas
  - ✓ Tigre Chabla Diana Pilar

### 3.1.1.1. Empresas Exportadoras

En lo que respecta a las empresas florícolas (productor/ exportador) del Guayas encontramos inicialmente la existencia de catorce fincas de las cuales actualmente se encuentran en funcionamiento de exportación siete fincas; las mismas que están ubicadas respectivamente en cinco zonas:

- **Zona 1:** Santa Elena
- **Zona 2:** Cerecita
- **Zona 3:** Naranjal
- **Zona 4:** El Triunfo
- **Zona 5:** Milagro

#### Fincas en funcionamiento

##### **1. ECUAMAGIC S.A. MAGIC FLOWERS**

*Dirección finca/empresa:* Km. 6.5 vía Safando Hacienda. Palo Santo

*Cantón:* Guayaquil

*Parroquia:* Cerecita

*Cultivo:* Heliconias, Ginger y Follajes en general

## **2. LANGOSTERA DEL AZUAY S.A. LANAYSA**

*Dirección finca/empresa:* Cooperativa La Suya

*Cantón:* El Triunfo

*Parroquia:* San Carlos

*Cultivo:* Heliconias, Ginger y Follajes en general

## **3. SALINOPOLIS SA.**

*Dirección finca/empresa:* Atrás de El Triunfo pasando el cementerio.

*Cantón:* El Triunfo

*Parroquia:* El Triunfo

*Cultivo:* Heliconias, Ginger y Follajes en general

## **4. TREVIS S.A.**

*Dirección finca/empresa:* Roberto Astudillo, vía al río Chimbo.

*Cantón:* Vía Naranjito

*Parroquia:* Roberto Astudillo

*Cultivo:* Heliconias, Ginger y Follajes en general

## **5. TRADEFORAL S.A.**

*Dirección finca/empresa:* Recinto Samborondón

*Cantón:* Vía El Triunfo

*Parroquia:* Boliche

*Cultivo:* Heliconias, Ginger y Follajes en general

## 6. FLORES Y JARDINES S.A.

*Dirección finca/empresa:* Km. 7.5 vía Mariscal Sucre

*Cantón:* Milagro

*Parroquia:* Mariscal Sucre

*Cultivo:* Follajes en general

## 7. VIVETROSA, VIVERO TROPICAL S.A.

*Dirección finca/empresa:* Km. 7.5 vía Mariscal Sucre

*Cantón:* Milagro

*Parroquia:* Mariscal Sucre

*Cultivo:* Follajes en general

### 3.1.2 Características de los productos exportados y participación en el mercado.

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

<b>PARTIDA</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
06.03	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.
<b>Subpartida:</b>	
0603.10	- Frescos:
0603.10.9000	- - Los demás (- - Demás flores y capullos, excepto claveles, crisantemos, pompones y rosas, cortadas para adornos, frescos)

Actualmente estas clases de flores se encuentra dentro de las más sembradas del país, con más de 100 variedades que poseen características y ventajas competitivas, como lo son: tamaño, forma variada, colores sumamente vivos, intensos y brillantes, larga vida después del corte que va de 10 a 15 días en florero existiendo la posibilidad de añadirseles como un preservante floral natural gotas de

limón al agua, resistentes a la manipulación y no necesitan de refrigeración.

Son por lo general utilizadas en los arreglos florales para darle colorido y altura, estas flores son consideradas entre las más hermosas y le dan mucha frescura al lugar donde se coloque el arreglo.

### 3.1.2.1 Clasificación de flores

- **Ave del paraíso**



**FIGURA # 1**

Su nombre científico es *Reginae strelitzia*, esta especie se encuentra dentro de la clasificación botánica y en el mismo orden de las Heliconiaceas, Marantáceas y Zingiberáceas, al igual que muchas flores tropicales presenta gran aceptación entre los clientes finales debido a su forma y colorido.

- **Heliconias**

Nombre científico *Heliconia spp3*, son originarias del norte de América del Sur, y ahora se encuentran diseminadas por toda América Central y El Caribe.

Heliconias Pequeñas



FIGURA # 2

Heliconias Grandes



FIGURA # 3

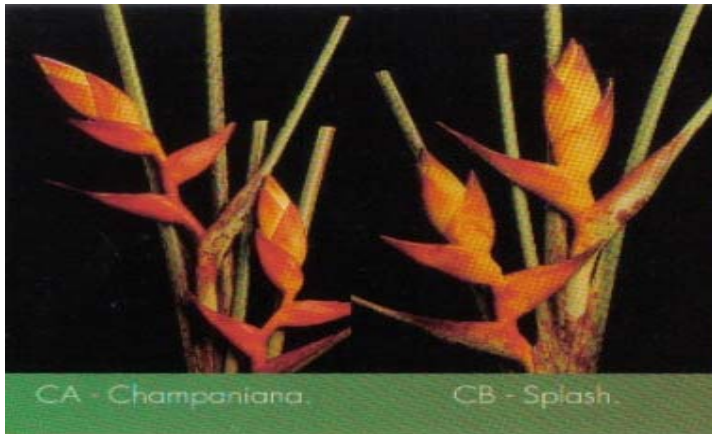


FIGURA # 4



**FIGURA # 5**

Heliconias Extra-Grandes



**FIGURA # 6**



**FIGURA # 7**





**FIGURA # 8**

Heliconias Colgantes



**FIGURA # 9**



**FIGURA # 10**



- **Musas**

Las variedades más conocidas del grupo de las musas son:



**FIGURA # 11**



**FIGURA # 12**

- **Gingers**

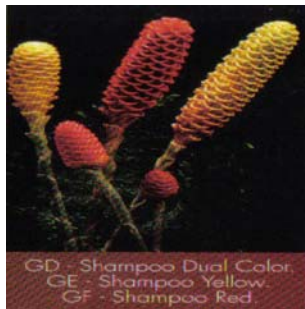


**FIGURA # 13**

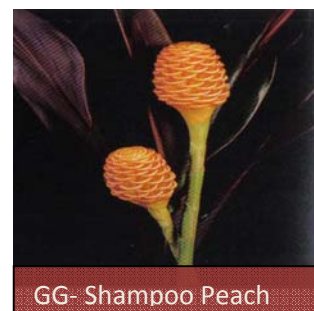
Debido a la singular belleza de esta especie, se ha extendido por casi todo el mundo, llegando al Ecuador hace mucho tiempo atrás desde que fue introducida en Costa Rica; a pesar de ser oriunda de Malasia.

Corresponden a la familia de las Zingiberaceas, y entre sus especies identificadas como más comerciales están: Ginger Rojo y Rosado.

- **Maracas – Shampoo**



**FIGURA #14**



**FIGURA #15**

Estas plantas tienen singulares características, diferenciándose de esta manera de otras plantas, aunque pertenezcan al mismo grupo de las GINGERS.

Las especies más comerciales dentro de las Maracas o Shampoo se encuentran las Shampoo yellow, Shampoo red, Shampoo Dual Color, Shampoo Peach.

- **Bastón del Emperador**

Es una especie reconocida por ser similar a un bastón largo utilizado en ceremonias religiosas, por tal motivo se la denominó con el

nombre de Bastón del Emperador o también conocido como el Bastón del Papa, siendo su nombre científico es *Etilingera eaior red*.

Para mantener esta planta se debe tener extremos cuidados en cuanto a protegerla de golpes o lastimados, ya que es una especie bastante delicada.



FIGURA # 16

### 3.1.2.2 Clasificación de Follajes

Este es un elemento importante en el proceso de venta de las flores ya que permite ajustarse a una presentación adecuada en el producto final. Por tal motivo no es recomendable desmerecer su presencia dentro de cualquier arreglo floral de follaje.

En el mercado ya existe una gran variedad de este tipo de hojas y ramas llamativas, dentro de los cuales, los más comercializados son los siguientes:

- **Cordelines**



FIGURA #17





**FIGURA #18**

- **Palmas**

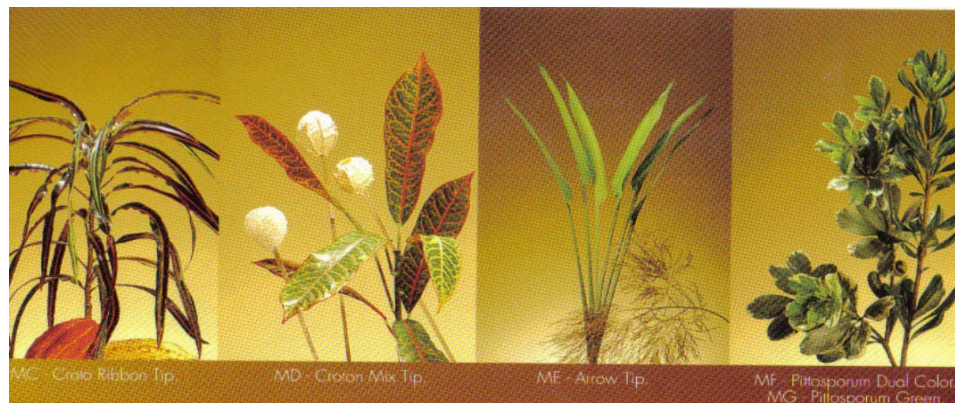


**FIGURA #19**

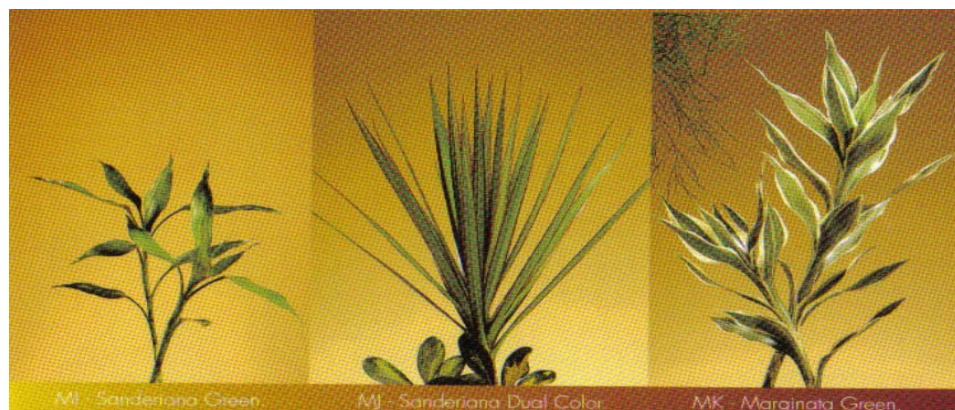


**FIGURA #20**

- **Crotos**



**FIGURA #21**



**FIGURA #22**

### 3.1.2.3 Temporada de Cultivo

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.

Sin embargo, la provincia del Guayas 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.

**TABLA # 1**

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

**FUENTE:** [www.agrotropical.com](http://www.agrotropical.com)

Sin embargo, este ciclo decae en los meses de junio, julio y agosto, época en la que la producción en Hawái y Costa Rica se incrementa.

Hasta por el año de 2003 el mes de diciembre representaba una caída en la demanda internacional de las flores tropicales, debido a que se demandaba mayormente la rosa por la época navideña, sin embargo hoy en día esto no ocurre dado que este mes es una de las fechas u ocasiones que presenta mayores volúmenes de exportación.

#### **3.1.2.4 PARTICIPACION DEL ECUADOR A NIVEL MUNDIAL**

Las exportaciones de Ecuador representan el 7% de las exportaciones mundiales en relación a las flores tropicales.

Para el Ecuador, uno de los principales destinos de flores tropicales es Estados Unidos, teniendo el primer lugar, pues cuenta con una participación del 60% en las exportaciones, en segundo lugar se encuentra Holanda con el 12%, en tercer lugar Canadá con el 3%, en Cuarto lugar están los países de España, Alemania, Suiza e Italia con el 2%; y por último están Colombia, Japón, Francia, Chile y Zona Franca con una participación del 1% cada uno.

### **3.2 ANALISIS DE LA DEMANDA DEL PRODUCTO**

#### **3.2.1 Principales Importadores**

Las importaciones mundiales de flores desde el 2002 hasta el 2006 han crecido un promedio de 6% anual.

Se han importado en el mundo alrededor de US\$ 4,401 millones de flores en lo que respecta al año 2002, mientras que en el año 2005 se importaron US\$ 5,910 millones, significando un crecimiento del 31%.

De estas importaciones en el año 2006 los quince principales países importadores representaron el 83%, de los cuales Ecuador exporta a todos ellos en diferentes volúmenes. En la TABLA #2 podemos observar la participación que cada uno de estos país tienen en las importaciones mundiales, teniendo así a los tres líderes: Reino Unido



con el 16%, Estados Unidos 16% y Alemania con el 15% de participación.

Sin embargo de estos 15 países importadores mundiales de flores los más destacados, es decir que muestran los porcentajes más altos de crecimiento anual en valor entre el 2002 y 2006 son Rusia 54%, España 16% y Suecia 15%.

La Unión Europea como bloque es el comprador número uno de flores a nivel mundial, sin embargo la mayor parte de este comercio es Intra Unión Europea y muy poco está destinado a mercados fuera de la misma.

**TABLA # 2**  
**PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES**  
**Producto:0,603 Flores**

Rank	Importadores	Total importado en 2006, (MILES US\$)	Cantidad importada en TM 2005	Crecimiento anual en valor entre 2002-2006, %	Crecimiento anual en valor entre 2005-2006, %	Participación en las importaciones mundiales, %
	Estimación Mundo	6.118.095	1.599.776	9	4	100
1	Reino Unido	11.004.890	144.617	5	5	16
2	Estados Unidos	980.198	162.629	9	8	16
3	Alemania	966.049	167.640	6	-11	15
4	Holanda	590.816	130.865	7	10	9
5	Francia	520.838	653.521	6	1	8
6	Federación de Rusia	258.006	36.637	54	52	4
7	Japón	241.217	34.481	13	5	3
8	Italia	206.937	32.675	8	-2	3
9	Suiza y Liechtenstein	165.876	15.096	4	3	2
10	Bélgica	142.454	30.523	8	5	2
11	Austria	107.743	17.764	6	2	1
12	Canadá	103.998	17.168	9	8	1
13	Dinamarca	98.199	14.495	12	-3	1
14	Suecia	89.804	9.761	15	24	1
15	España	76.371	17.747	16	8	1

FUENTE: Trade Map

Elaboración: CICO – CORPEI



### 3.2.2 Regulaciones Arancelarias y no Arancelarias generales

#### Regulaciones Arancelarias

Para realizar una exportación a cualquier otro país es necesario obtener un *certificado de origen*, ya que este documento autentificará 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, como el CAN, ALADI, etc.

Se requiere otra documentación previa para llevar a cabo la exportación de las Flores Tropicales tales como se detallan en la TABLA # 3 con sus respectivos costos:

**TABLA # 3**

DOCUMENTACION	COSTOS		
	General	Empresas afiliadas	Empresas NO afiliados
<b>CERTIFICADO DE ORIGEN</b>			
Certificado de Origen normal	\$5,00 - \$30,00		
Formulario de la Cámara de Comercio de Guayaquil		\$ 2,00	\$ 4,00
Firma por aprobación		\$ 3,00	\$ 5,00
Forma A y SGP	\$ 30,00		
formulario ATPDEA y SGP para EEUU y Europa	\$ 10,00		
MIC	\$ 10,00		
Fedexpor - Formulario		\$ 0,40	\$ 0,80
Fedexpor - Firma		\$ 5,00	\$ 7,00
Cámara de Industrias de Guayaquil- Formulario y firma		\$ 0,00	\$ 12,00
INP para ATPDEA	\$ 30,00		
INP - Documento especial	\$ 22,40		
Cámara de la Pequeña Industria- formulario y firma	\$ 2,00		
INP - Documento extra	\$ 30,00		
CAPIG	\$ 3,00		
<b>TOTAL DE COSTOS</b>	<b>\$ 137,40</b>	<b>\$ 10,40</b>	<b>\$ 28,80</b>

**Fuente:** Expoflores, Valero & Ochoa, Torres & Torres, INP, CAPIG.

## Regulaciones NO Arancelarias generales

Los mercados internacionales exponen algunas barreras no arancelarias para flores ecuatorianas y entre las principales se aplican:

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

## Unión Europea

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.

## Requisitos sanitarios y fitosanitarios

La Unión Europea es muy exigente en lo que respecta a requisitos sanitarios y fitosanitarios, por tal motivo existe La Legislación Fitosanitaria de la Unión Europea, la cual trata de medidas de protección contra la introducción de organismos dañinos para plantas, entre los cuales tenemos plagas, hongos, virus nemátodos (lombrices microscópicas), enfermedades fisiológicas por exceso de sol, diferencias nutricionales; y también su difusión dentro de la comunidad, siendo estos estándares que

están inmersos en la “Convención Internacional de Protección para las Plantas”, IPPC por sus siglas en inglés (Internacional Plant Protección Convention).

Para garantizar el cumplimiento de la legislación de la Unión Europea es muy importante y necesario el certificado fitosanitario. La entidad que lleva a cabo las inspecciones y demás actividades para sacar el mencionado certificado se denomina SESA (Servicio Ecuatoriano de Seguridad Agropecuaria).

### **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**

EUREP (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.

### **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, entre otros.

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.

### **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 toda la organización: ISO 14001 y EUREPGAP) y

certificaciones ecológicas (para productos Floricultural Environmental Programme, Fair Flowers and Plants, etc).

### **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 evitaremos el movimiento durante la distribución. Considerando la sensibilidad de algunas flores deberán ser separadas con pedazos de cartón.

Una de las 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.

### **Estados Unidos**

Este país se caracteriza por ser muy estricto respecto a los productos que esta importando. En el caso de las flores existe un departamento en los Estados Unidos con el nombre de USDA (United States Department of Agriculture), el mismo que se encarga de inspeccionar que todos los cargamentos de flores que provienen desde Sudamérica y el Caribe estén en perfecto estado, sin ningún tipo de plagas o fitopatógenos que puedan amenazar la seguridad agrícola norteamericana; si se diera el caso, la carga podría ser incinerada, fumigada o reembarcada.

## **3.3 ANALISIS DEL PRECIO DEL PRODUCTO**

### **3.3.1 Características del Producto**

En función de sus propiedades físicas, potencial comercial y posible capacidad de oferta, las flores tropicales y subtropicales, de coloraciones, tamaños y formas variadas, son de gran atractivo para todo tipo de consumidor.

Dentro de los arreglos florales no hay que dejar a un lado la presencia de los follajes, ya que actualmente en todo proceso de venta de flores de cualquier estilo se contemplan como un elemento importante las

diferentes formas y colores que presentan los follajes, así con estos permitiéndose adaptar a una presentación adecuada en el producto final. La gran variedad de especies, longitud y calidad de las flores tropicales influyen en los precios al 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

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, no implicará que se obtendrá un mejor precio.

### 3.3.2 Evolución de los precios

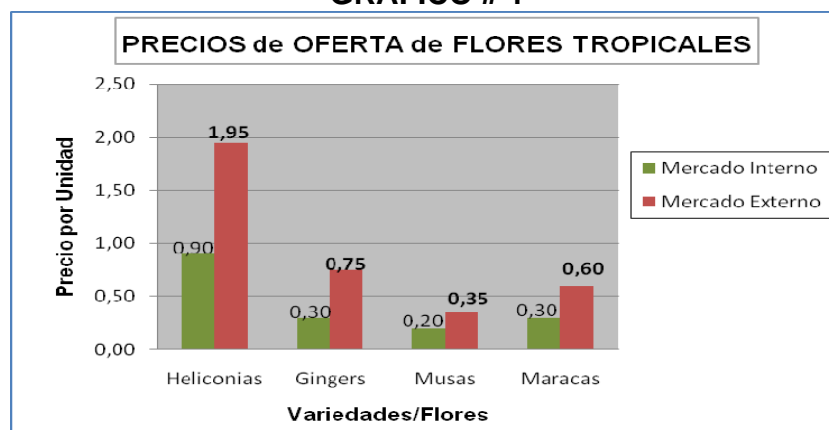
En base a la estructura de mercado identificado para las flores tropicales, se ha establecido los siguientes precios promedios a nivel de puntos de venta, desarrollando una estrategia comparativa de mercadeo a nivel nacional e internacional, presentando así un cuadro comparativo entre los precios nacionales e internacionales ofertados por producto.

#### Análisis General de Precios

**TABLA # 4**

VARIEDAD/ FLORES	Mercado Interno		Mercado Externo	
	PRECIO x UNIDAD	PRECIO x CAJA	PRECIO x UNIDAD	PRECIO x CAJA
Heliconias	0.25 – 0.90	\$5.00–18.00 (20 tallos)	1.95	\$39 (20 tallos)
Gingers	0.30	\$14 (45 tallos)	0.75	\$34 (45 tallos)
Musas	0.20	\$2.40 (12 unidades)	0.35	\$4.20 (12 unidades)
Maracas	0.30	\$12 (30- 40tallos)	0.60	\$24 (30- 40 tallos)

**GRAFICO # 1**



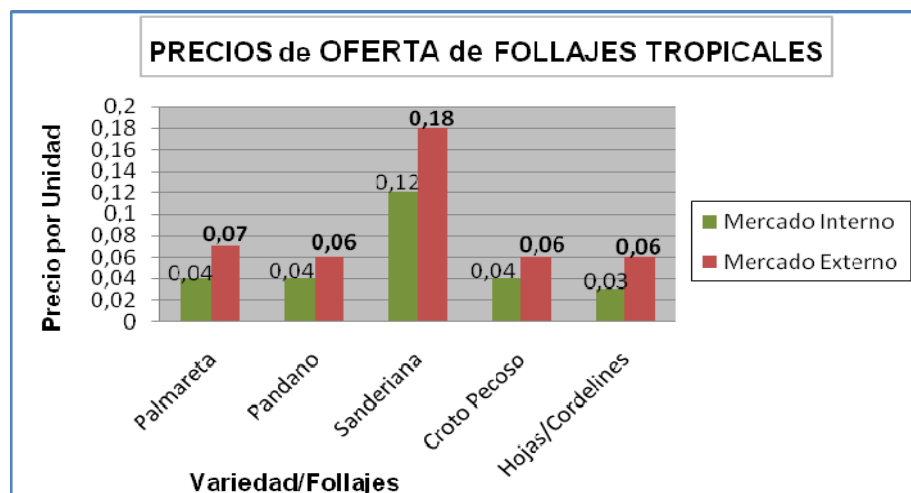
Fuente: Finca Productor – Exportadora ECUAMAGIC S.A.



**TABLA # 5**

VARIEDAD/ FOLLAJES	Mercado Interno		Mercado Externo	
	PRECIO x UNIDAD	PRECIO x CAJA	PRECIO x UNIDAD	PRECIO x CAJA
Palmareta	0.04	\$56 (1400unidades)	0.07	\$98 (1400unidades)
Pandano	0.04	\$64 (1600unidades)	0.06	\$96 (1600unidades)
Sanderiana	0.12	\$48 (400 tallos)	0.18	\$ 72 (400 tallos)
Croto Pecoso	0.04	\$16 (400 tallos)	0.06	\$24 (400 tallos)
Hojas de Cordelines	0.03 - 0.04	\$30-\$40 (1000 hojas)	0.06	\$60 (1000 hojas)

**GRAFICO # 2**

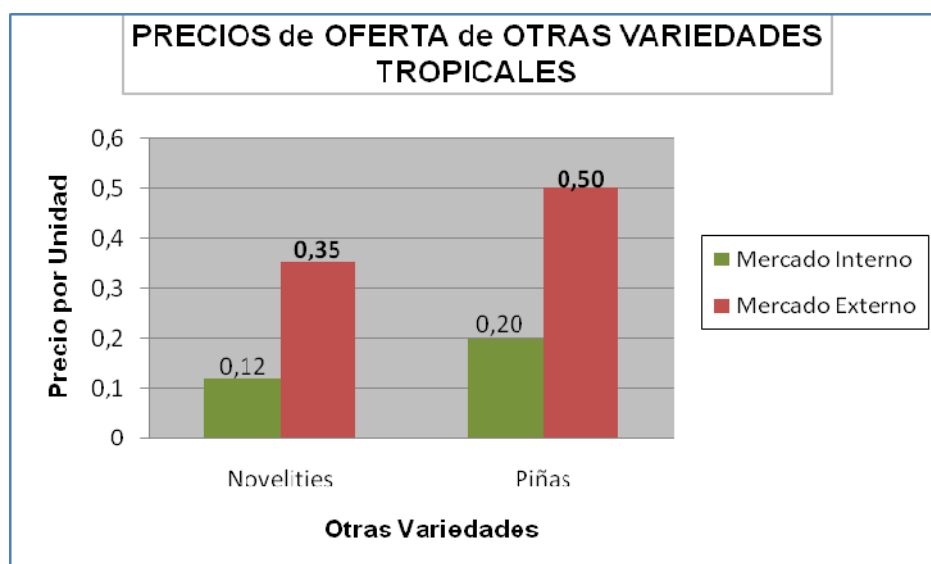


**Fuente:** Finca Productor – Exportadora VIVETROSA S.A.

**TABLA # 6**

OTRAS VARIETADES	Mercado Interno		Mercado Externo	
	PRECIO x UNIDAD	PRECIO x CAJA	PRECIO x UNIDAD	PRECIO x CAJA
Novelities	0.12 c/fruta	\$8 (100-300 unidades de fruta)	0.20 c/fruta hasta \$300 una planta	\$12 (100-300 unidades de fruta)
Piñas	0.35	\$14 (40 unidades)	0.50	\$20 (40 unidades)

**GRAFICO # 3**



**Fuente:** Finca Productor – Exportadora ECUAMAGIC S.A.

Para obtener un mayor valor comercial las flores deberán permanecer frescas, limpias, sin daño alguno, así podrán presentar una mejor forma, color, uniformidad en grado de maduración, tamaño, rigidez, libres de plagas y enfermedades, carentes de desviaciones en su crecimiento y por último sus tallos tendrán la longitud y rigidez correcta.

## **CAPITULO 4**

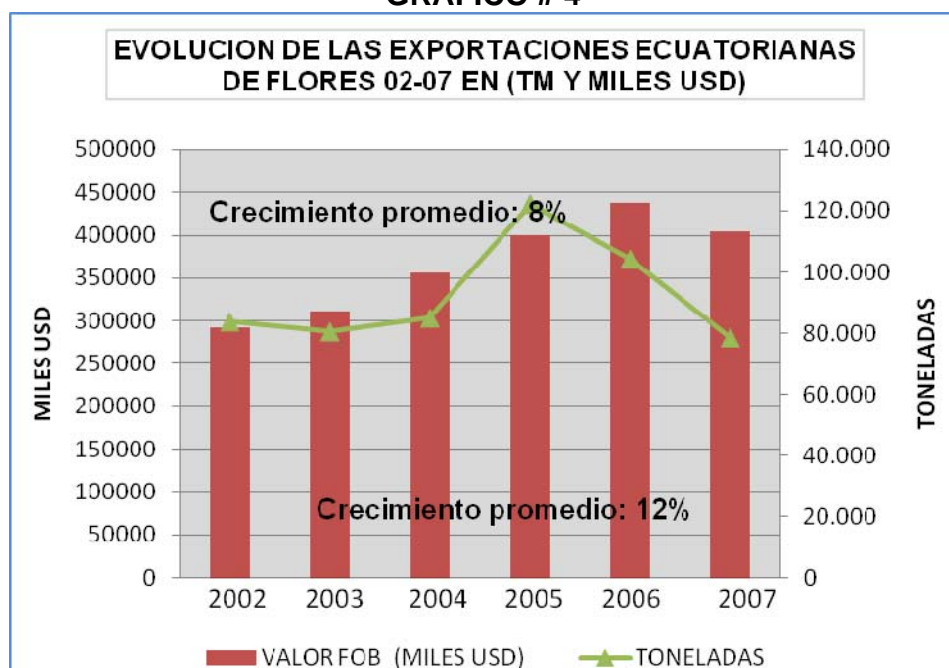
### **EXPORTACIONES ECUATORIANAS**

#### **4.1. Evoluciones de las Exportaciones ecuatorianas y de la provincia**

##### **4.1.1 Exportaciones ecuatorianas**

Dentro de las exportaciones no petroleras ecuatorianas, las exportaciones del sector florícola representaron el 15% en el año 2006. Estas han resultado crecientes en el último quinquenio logrando instituir un incremento promedio del 12% en el valor FOB y del 8% en toneladas exportadas.

**GRAFICO # 4**



FUENTE: BCE-SIM

ELABORACION: CICO- CORPEI

Como podemos observar en la TABLA # 7 las exportaciones ecuatorianas de flores en el 2002 pasaron de 290,331 miles de USD a 435,851 miles de dólares en el año 2006, provocando notoriamente una duplicación de las exportaciones dentro de este sector en solo cinco años. Sin embargo en el año 2006 se observa claramente una disminución significativa en toneladas de 104. 172, pero a su vez un crecimiento en el valor FOB de 435.851 miles de USD, esto podría haberse dado por los cambios de los destinos como a Rusia y Europa, así como también por las devaluaciones del Dólar frente al Euro.

**TABLA # 7**

<b>EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE FLORES</b>				
<b>PERIODO</b>	<b>VALOR FOB (MILES USD)</b>	<b>TONELADAS</b>	<b>VARIACION FOB</b>	<b>VARIACION TONELADAS</b>
2002	290.331	83.636		
2003	308.744	80.368	6%	-4%
2004	354.825	84.859	15%	6%
2005	397.910	122.192	12%	44%
2006	435.851	104.172	10%	-15%
2007	402.109	78.428	-8%	-25%

FUENTE: BCE-SIM

ELABORACION: CICO-CORPEI

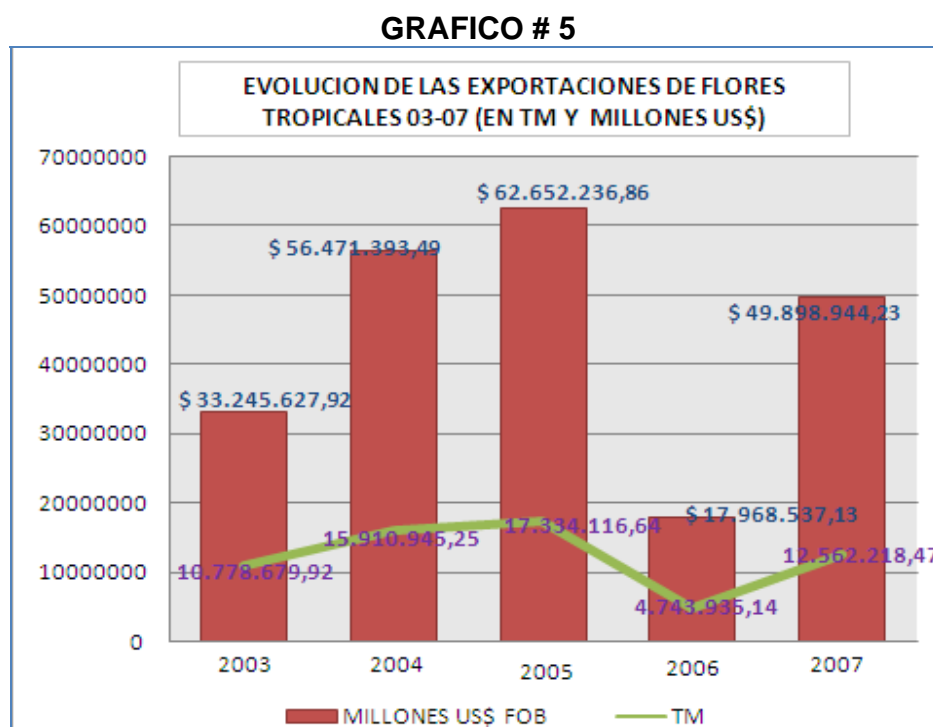
#### **4.1.2 Exportaciones de la provincia del Guayas**

Durante el período analizado las exportaciones de flores tropicales en los últimos cinco años (2003-2007), ha ido incrementando competitivamente principalmente por el mercado europeo, tanto en valores FOB como en toneladas métricas, declaradas por el Banco Central del Ecuador.

Los valores exportados presentan una directriz favorable, así como también la incursión de nuevos países consumidores. Sin embargo, el

volumen exportado muestra una fuerte caída en las exportaciones en los años 2003 y 2006.

En el año 2005, los volúmenes experimentaron un crecimiento importante llegando a 17.334.116,64 toneladas métricas, el máximo volumen alcanzado desde el 2003. Sin embargo, la cantidad exportada ha decrecido anualmente hasta el año 2007, cuando se exportó 12.562.218.47 toneladas métricas. A pesar de esto, los ingresos por las exportaciones de flores se han mantenido en niveles entre US\$17 y 62 millones de dólares (véase el Grafico # 5).



**FUENTE:** Banco Central

## 4.2 Principales destinos de las exportaciones de la provincia

De acuerdo al volumen promedio anual exportado en los últimos cinco años, en la provincia del Guayas se exporta flores tropicales a más de setenta y cinco países (Anexo # 1).

Los quince principales destinos de las exportaciones de las flores tropicales en lo que respecta a la provincia del Guayas se presentan a continuación en la Tabla # 8:

**TABLA # 8**

<b>PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE FLORES TROPICALES Del Guayas (Toneladas Métricas)</b>					
<b>PAIS</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
ALEMANIA	128.451,17	113.384,76	188.192,40	47.675,19	75.297,46
CANADA	409.468,61	539.878,80	473.332,57	136.885,47	317.636,35
CHILE	52.592,43	71.738,81	67.624,01	20.605,70	117.797,58
COLOMBIA	246.177,10	153.159,50	155.643,24	68.507,87	169.926,76
ESPANA	72.824,59	101.655,29	138.142,58	28.950,31	118.710,82
ESTADOS UNIDOS	7.204.780,16	10.943.865,27	12.242.727,24	3.393.826,44	9.065.604,75
FRANCIA	67.885,18	92.748,25	113.562,91	32.580,66	83.969,55
HOLANDA(PAISES BAJOS)	1.391.872,49	2.544.559,81	2.208.156,70	513.199,38	1.494.516,86
ITALIA	62.482,90	122.689,03	131.681,91	25.331,45	110.540,58
JAPON	111.245,13	266.591,95	226.236,58	68.488,77	149.438,84
PERU	14.923,40	21.911,35	27.072,50	6.997,50	4.308,75
REINO UNIDO	260.347,93	247.788,20	297.470,31	92.480,48	216.406,21
RUSIA	512.489,15	101.985,71	164.600,65	75.241,71	325.813,56
SUIZA	72.890,04	90.768,24	261.437,93	66.657,02	27.870,43
ZONA FRANCA DE ECUADOR	100.305,43	440.129,72	553.051,63	85.817,42	178.478,51
RESTO DEL MUNDO	69.944,21	58.090,56	85.183,48	80.689,77	105.901,46
<b>TOTAL</b>	<b>10.778.679,92</b>	<b>15.910.945,25</b>	<b>17.334.116,64</b>	<b>4.743.935,14</b>	<b>12.562.218,47</b>

**FUENTE:** Banco Central

Durante estos cinco últimos años analizados, el volumen anual adquirido por estos quince países representó hasta el 2006 un equivalente a 48.473.768,93 del tonelaje promedio total exportado por el Guayas.

Para el año 2007, se verifica que las exportaciones del Guayas se concentran en cinco países: Canadá, Estados Unidos, Holanda, Reino Unido y Rusia.

Por otra parte, a pesar del alto costo de transporte aéreo que existe en nuestro país, Estados Unidos ha sido el mercado más importante y significativo para las flores tropicales y follaje del Guayas, a este país se destinó en promedio anual durante los años analizados hasta el 2006, el 69.45% del tonelaje total exportado, equivalente a 33.785.199,11 toneladas métricas. Para lo que respecta al año 2007, como observamos en la TABLA # 9 se ha incrementado esta tendencia, año en que Estados Unidos representó el 72.17% del tonelaje exportado. En segundo lugar, se ubicó Holanda, con el 11.90%, seguido de Rusia con el 2.59%, posteriormente Canadá con el 2.53% y finalmente Reino Unido con el 1.72%.

**TABLA # 9**

<b>POCENTAJE DEL TONELAJE TOTAL EXPORTADO DE FLORES TROPICALES PESO NETO (TONELADAS METRICAS)</b>		
<b>PAIS</b>	<b>2007</b>	<b>% PARTICIPACION</b>
ALEMANIA	75.297,46	0,60%
<b>CANADA</b>	<b>317.636,35</b>	<b>2,53%</b>
CHILE	117.797,58	0,94%
COLOMBIA	169.926,76	1,35%
ESPAÑA	118.710,82	0,94%
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	<b>9.065.604,75</b>	<b>72,17%</b>
FRANCIA	83.969,55	0,67%
<b>HOLANDA(PAISES BAJOS)</b>	<b>1.494.516,86</b>	<b>11,90%</b>
ITALIA	110.540,58	0,88%
JAPON	149.438,84	1,19%
PERU	4.308,75	0,03%
<b>REINO UNIDO</b>	<b>216.406,21</b>	<b>1,72%</b>
<b>RUSIA</b>	<b>325.813,56</b>	<b>2,59%</b>
SUIZA	27.870,43	0,22%
ZONA FRANCA DE ECUADOR	178.478,51	1,42%
RESTO DEL MUNDO	105.901,46	0,84%
<b>TOTAL</b>	<b>12.562.218,47</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: Banco Central

#### 4.3 Tratados de libre comercio de los principales clientes

Los principales mercados de las flores ecuatorianas como Estados Unidos, Alemania y Reino Unido, registran un arancel 0% debido a los diferentes acuerdos preferenciales existentes, entre los cuales se encuentran el ATPDEA (Programa de Preferencias Arancelarias Andinas) para Estados Unidos y el SGP Plus en Europa.

En asuntos arancelarios el mercado Japonés resulta ser muy atractivo como lo es el mercado europeo, ya que respecto a este producto el arancel para flores es de 0%; no obstante en el tema sanitario y fitosanitario es diferente porque los japoneses son muy estrictos.

**TABLA # 10**

<b>ARANCEL EQUIVALENTE AD-VALOREM PROMEDIO PARA LA PARTIDA 0603 ORIGINARIA DEL ECUADOR</b>	
<b>Principales Importadores Mundiales</b>	<b>Arancel</b>
Alemania	0.00%
Reino Unido	0.00%
Estados Unidos de América	0.00%
Holanda	0.00%
Francia	0.00%
Japón	0.00%
Italia	0.00%
Federación de Rusia	29.20%
Suiza y Liechtenstein	111.51%
Bélgica	0.00%
Austria	0.00%
Dinamarca	0.00%
Canadá	4.09%
España	0.00%
Suecia	0.00%
Polonia	0.00%
Irlanda	0.00%
Noruega	115.47%
República Checa	0.00%
Grecia	10.69%

**Fuente:** MacMap **Elaboración:** CICO – CORPEI



#### 4.4 Marco regulatorio ecuatoriano para las exportaciones

El objetivo y ámbito de aplicación que tiene el Registro de Exportadores es establecer las acciones que el productor<sup>1</sup>, productor – exportador<sup>2</sup>, productor - acopiador – exportador<sup>3</sup>, exportador- no productor<sup>4</sup>, comercializador y/o bouquetera<sup>5</sup>, agencia carga<sup>6</sup> y paletizadora<sup>7</sup> deben efectuar para ser registrados y autorizados por el SESA, para así de esta manera poder exportar productos de plantas ornamentales, en este caso las flores tropicales.

Para obtener el registro el interesado deberá presentar al SESA la siguiente documentación:

- ✓ Solicitud de Registro, sea este para productor, productor – exportador, productor – acopiador – exportador, exportador – no productor, Comercializadores y/o Bouqueteros, agencia de carga y paletizadora (Anexos 2-3-4-5).
  
- ✓ Copia del RUC actualizado.
  
- ✓ Croquis de ubicación de la finca o sitio donde prepara los bouquets, a registrar.
  
- ✓ Certificado original actualizado del nombramiento del representante legal, inscrito en el registro mercantil.

---

<sup>1</sup> persona natural o jurídica que produce especies de plantas ornamentales, destinadas a la exportación de una o varias fincas inscritas en el SESA, pero que a su vez no exportan en forma directa sino que a través de terceros.

<sup>2</sup> persona natural o jurídica que produce especies de plantas ornamentales, destinadas a la exportación de una o varias fincas inscritas en el SESA.

<sup>3</sup> persona natural o jurídica que, a más de registrar una o varias fincas productoras, compran a otras fincas inscritas en el SESA productos de plantas ornamentales para exportar.

- ✓ Copia de la Constitución legal de la empresa, para personas jurídicas
- ✓ Listado de empresas a los cuales vende la producción, mismas que deben estar registradas en el SESA (requisito para el productor).
- ✓ Lista de proveedores de acuerdo al formato indicado (Anexo # 6); con los números de registros asignados por el SESA (requisito para el productor–acopiador–exportador, exportador–no productor, Comercializadores y/o Bouqueteros, agencia de carga).
- ✓ Copia del registro de las marcas comerciales a utilizar en los envíos (requisito para el exportador – no productor y Comercializadores y/o Bouqueteros).
- ✓ Pago de \$ 80,00 tarifa establecida por el SESA para el registro.

En el caso de que el productor, productor–exportador, productor–acopiador–exportador, posean más de un sitio de producción, deberán registrar a todos, realizando el pago respectivo de cada uno por separado y llenar la Solicitud de registro para sitios de producción de ornamentales (Anexo 7).

---

<sup>4</sup> persona natural o jurídica que compra productos de plantas ornamentales para la exportación con su marca registrada en el SESA.

<sup>5</sup> persona natural o jurídica que compran productos de plantas ornamentales para la exportación con su propio nombre y/o marca.

<sup>6</sup> persona natural o jurídica que realiza labores de logística y consolidación de envíos destinados a la exportación, prestando sus servicios para entregar los envíos a las líneas aéreas con la documentación necesaria para la exportación, incluido la obtención de CFE.

<sup>7</sup> persona natural o jurídica que participa en el proceso de exportación de ornamentales, paletizando los envíos previo al embarque en la línea aérea.

Posteriormente una vez presentada la documentación requerida y cumplido el trámite respectivo, el SESA emite el Certificado de Registro (Anexos 8-9).

Así también una vez obtenido este certificado tendrán tanto los productores - exportadores, como los productores – acopiadores - exportadores, los exportadores–no productores y las paletizadoras que cumplir ciertas obligaciones como lo son:

- Informarán por escrito al SESA los cambios que se realicen con respecto a la solicitud de registro inicial (razón social, representante legal, incremento de predios, ornamentales de exportación, entre otros).
- Demostrar la implementación de los protocolos elaborados por el SESA, para cumplir los requisitos de los países importadores, si corresponde.
- Mantener registros de control de los productos de plantas ornamentales y de las fincas proveedoras con los códigos asignados, los cuales estarán a disposición del SESA cuando lo solicite, para realizar la trazabilidad retrospectiva.
- Declarar si su centro de acopio es único y su ubicación para recibir el servicio de inspección en su sala de poscosecha o en las paletizadoras.
- Solicitar el CFE para cada uno de los envíos a través del Software SANIFLORES, previo al depósito realizado en la cuenta del SESA.

- Informar al SESA sobre el abandono de la actividad de la empresa florícola, para que los funcionarios autorizados por ésta supervisen la erradicación y destrucción adecuada de todo el material vegetal, con el fin de evitar focos de contaminación. Se cancelará el registro y se pagará al SESA los costos que demanden por la realización de este servicio.
  
- Las paletizadoras deben estar instaladas en un lugar específico para la inspección de los envíos de los exportadores registrados en el SESA.
  
- Brindar todas las facilidades al inspector del SESA para la inspección.

#### **4.4.1 Trámites de Exportación**

Posteriormente una vez obtenido el Registro de Exportador se deberá adjuntar la siguiente documentación para poder llevar a cabo la exportación.

##### **1. Obtención del visto bueno de la Declaración Aduanera de Exportación en la banca privada autorizada por el banco central del Ecuador**

- Presentar la DAU Declaración Aduanera de Exportación (original y cinco copias).
- Adjuntar la factura comercial (original y cinco copias), en donde debe constar la descripción comercial de la mercadería a exportarse.

- Como un requisito complementario, la "LISTA DE BULTOS" (packing list), ya que puede ser necesario especialmente cuando se embarca cierto número de unidades del mismo producto, o si varían las dimensiones, peso o contenido de cada unidad.
- Para el visto bueno los documentos deben ser presentados ante los bancos corresponsales del Banco Central.
- La DAU en general, será válido para un solo embarque, excepto cuando se trate de los siguientes casos especiales, en donde tendrán un plazo de validez de 15 días:
  - a. Cuando los productos a exportarse, estén sujetos a precios mínimos referenciales, cuotas, restricciones o autorizaciones previas.
  - b. Cuando los productos a exportarse sean perecibles en estado natural, negociados bajo la modalidad de VENTA EN CONSIGNACIÓN. En estos casos, si se permite que se hagan embarques parciales, dentro del plazo de los 15 días

## **2. Procedimiento Aduanero**

Este lo encontrara de manera más detallada en el Capítulo 6.

### **4.4.2 Trámites Especiales para Exportar**

Existen ciertas mercaderías que para su exportación se rigen por ciertas regulaciones y trámites especiales adicionales a los ya indicados; de los cuales unos requisitos son exigibles para los trámites internos y otros son exigibles por el comercio externo, por parte de los importadores.

## **1. Requisitos exigibles para el trámite interno**

*Autorización previa de FLORA Y FAUNA SILVESTRE;* El Instituto Ecuatoriano de Forestación y Áreas Naturales INEFAN, autoriza la exportación de especies provenientes de la flora y fauna silvestre en proceso de extinción y sus productos, cuando éstas se realicen con fines de investigación, de educación o de intercambio internacional con instituciones científicas.

## **2. Requisitos exigibles para el trámite externo**

Los interesados en exportar material o productos agropecuarios en cualquiera de sus formas, excepto industrializados y que no estén prohibida su exportación, deberán obtener los siguientes certificados:

### **- Certificado Fitosanitario**

Para exportar productos agrícolas en cualquiera de sus formas, excepto industrializados, los interesados deberán acercarse a las Oficinas de Cuarentena Vegetal del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA), localizados en los diferentes puertos marítimos, aeropuertos, y puertos terrestres de las fronteras.

### **- Certificado Zoosanitario**

Para la exportación de animales, productos y subproductos de origen animal, los interesados deberán acercarse a las Oficinas de Cuarentena Animal del SESA, localizados en los diferentes puertos marítimos, aéreos y terrestres del país.

#### - **Certificado de origen**

Esta certificación se requiere para aquellas mercancías que van a ser exportadas a los países de ALADI, COMUNIDAD ANDINA, Sistema General de Preferencias (países de la Comunidad Europea) y a los Estados Unidos de Norte América, según lo establecido en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas.

Los Certificados de Origen son expedidos por el Ministerio de Comercio Exterior y por delegación suya, por las Cámaras de: Industrias Pequeña Industria, Comercio, Artesanos, y por la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR).

#### 4.4.3 Organizaciones Gremiales

##### ▪ **Asociación de Flores Exóticas - ASOFLEX**

Esta Asociación reúne a productores y exportadores de flores tropicales exóticas y plantas ornamentales. Su objetivo es promover el desarrollo tecnológico y comercial de la producción de flores tropicales y follajes del Ecuador; posicionando su calidad a nivel internacional.

Sus principales funciones son:

- El desarrollo de la producción de flores tropicales y follaje
- El intercambio permanente de información
- La capacitación técnica de los miembros
- Consolidar una producción de exportación
- Promoción y mercadeo a nivel nacional e internacional

- **Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca - MAGAP**

Este Ministerio a través del SESA, es el encargado de garantizar la calidad fitosanitaria de todas las especies de plantas de interés económico y, dentro de éstas, la producción y exportación de plantas ornamentales es un rubro importante, como sistema productivo nacional. Por lo tanto, es responsabilidad del SESA, implementar el Proceso de Certificación Fitosanitaria para Ornamentales de Exportación (PCFO), con el fin de garantizar la calidad fitosanitaria de los envíos y satisfacer los requisitos y requerimientos de los países importadores.

#### 4.4.4 Organismos de Cooperación

- **Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones - CORPEI**

Institución privada sin fines de lucro, creada con el fin de contribuir al crecimiento económico del país, por medio del diseño y la ejecución de la promoción no financiera de las exportaciones e inversiones; liderando y coordinando la acción de los sectores público y privado.

- **Cámara de Comercio de Guayaquil – CCG**

Institución sin fines de lucro dedicada totalmente a enfatizar el esfuerzo laboral al desarrollo del comercio de Guayaquil de manera particular, y del Ecuador de manera general.

- **Servicio de Información y Censo Agropecuaria – SICA**

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



- ***Asociación Nacional de Productores y/o Exportadores de Flores del Ecuador - EXPOFLORES***

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.

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.

## **4.5 Producción**

### **4.5.1 Zonas de Producción**

La floricultura se emprendió a finales de la década de los setenta e inició su proceso de crecimiento a mediados de los ochenta del siglo pasado, incitada por la apertura del país al comercio exterior y la reducción de aranceles. Su consolidación y desarrollo para convertirse en el quinto producto de importancia entre las exportaciones nacionales fue dado por el gran impulso inicial y el crecimiento constante que ha tenido.

Las flores tropicales provienen de climas cálidos y húmedos, por lo que no resisten temperaturas bajas por períodos muy largos.

Existen grandes zonas tropicales y subtropicales para el desarrollo de la actividad florícola, las variedades producidas son nativas de la región oriental y litoral.

La producción ecuatoriana de este tipo de flores se concentra en las provincias de Guayas, Los Ríos, Manabí, Esmeraldas, El Oro y Pichincha. Aunque también existen plantaciones de pequeña escala en algunas zonas del Oriente.

El desarrollo que se efectúa en este sector produce cambios en la situación agrícola no solo en la región de la Sierra sino también en la región Costa y Amazonia, pasando de ser productores para el mercado interno a generador de productos de exportación y fuente de divisas.

El escenario ideal con el que deben contar las zonas de cultivo para las flores tropicales se detalla en la siguiente Tabla # 11:

**TABLA # 11**

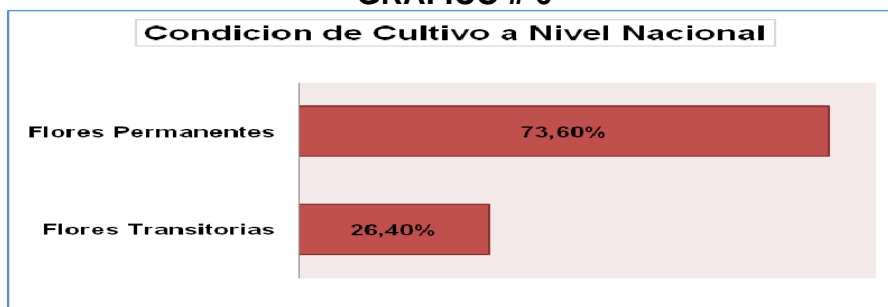
<b>Condiciones para el cultivo de Flores Tropicales</b>	
<b>RUBRO</b>	<b>CARACTERISTICAS</b>
Zonas de producción y cultivo	Zonas tropicales, subtropicales, húmedas, lluviosas y aéreas con sistema de irrigación
Altitud	0 hasta 700 metros sobre nivel del mar
Promedio de Temperatura Anual	22-25 grados centígrados
Promedio de Lluvias Anual	3,000 mm. Distribuidos en forma uniforme alrededor de todo el año.
Suelo	Textura franco-arcillo-arenosa, con buen contenido de materia orgánica y de estructura fiable.
PH	Neutro
Humedad	90 - 95%, si no se cuenta con esta humedad relativa, se recomienda periódicamente agua para mantenerla alta.

**FUENTE:** Corporación Financiera Nacional

En el país hay 4.729 hectáreas dedicadas al cultivo de flores, es decir 47 km<sup>2</sup> aproximadamente, de las cuales el 73,60% corresponde a flores

permanentes y el resto es decir 26,40% a flores transitorias, de acuerdo a los datos recopilados por el III Censo Nacional Agropecuario.

**GRAFICO # 6**

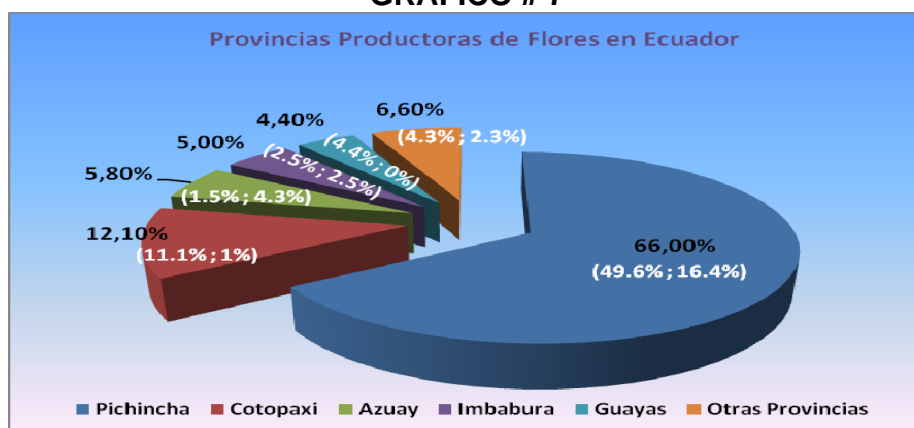


FUENTE: SICA-MAG,2004

ELABORACION: IICA-Ecuador

La provincia de Pichincha es la mayor zona dedicada al cultivo de flores, con aproximadamente el 66 % de la superficie total (que se desglosa en 49,6% de flores permanentes y 16.64% transitorias), seguida de la provincia de Cotopaxi con el 12,1% de la superficie, Azuay con el 5,8%, Imbabura el 5%, Guayas 4,4% (exclusivamente con flores permanentes), y las demás provincias con el 6.6% de la superficie cultivada de flores.

**GRAFICO # 7**



FUENTE: Servicio de Informacion y Censo Agropecuario (SICA)

## **4.5.2 Tasas de producción**

### **4.5.2.1 Producción a nivel Nacional**

En el año 2006 existían 3.622 hectáreas en producción, es decir, 6% más que las registradas en el año 2005. Sin embargo el año pasado es decir en el 2007 se habrían incorporado 205 haciendas.

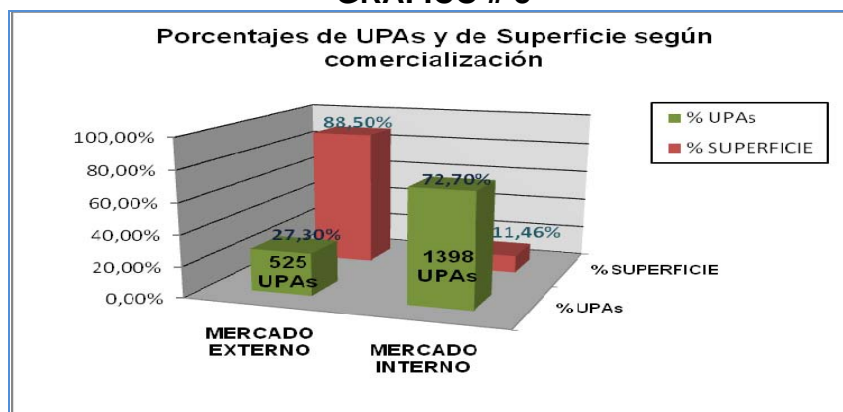
Constan en el país 1.923 Unidades de Producción Agropecuarias (UPAs) destinadas al cultivo de flores, de las cuales 525 UPAs, es decir el 27.3% envían sus productos al mercado nacional e internacional mientras que el 72.7%, es decir 1.398 UPAs producen para el mercado interno.

De los 525 floricultores que constituían hasta aquella fecha la Asociación de Productores y Exportadores de Flores, producen una significativa importancia para la producción:

- ❖ De la superficie cultivada cubren el 88,5% (dispersado en 65,1% de flores permanentes y 23,4% de flores transitorias).
- ❖ De los tallos comercializan el 99,1%, desagregado en 92,4% al comercio exterior y el 6,7% al comercio interior (resguardando evidentemente el 100% del comercio exterior y el 88,1% del interior).
- ❖ Capturan el 99,6% del mercado (venta en dólares), desglosado en 98,3% al mercado internacional y 1,3% al mercado nacional (dominando obviamente todo el mercado internacional y el 76,8% del mercado nacional).

Por otra parte de las 1398 UPAs destinadas a la producción del mercado nacional, éstas cubren el 11,46% de la superficie sembrada, representando cerca del 1% en la comercialización interna y externa.

**GRAFICO # 8**

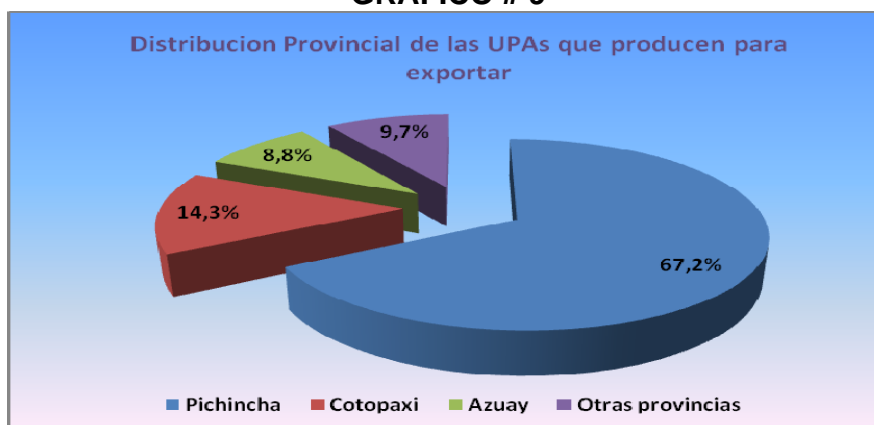


**FUENTE:** Servicio de Información y Censo Agropecuario (SICA)

En cuanto a la distribución provincial del número de UPAs que cultivan flores sobresalen las provincias de Tungurahua con el 34%, Pichincha 28,1%, Azuay 19,8% y Cotopaxi 11,2%.

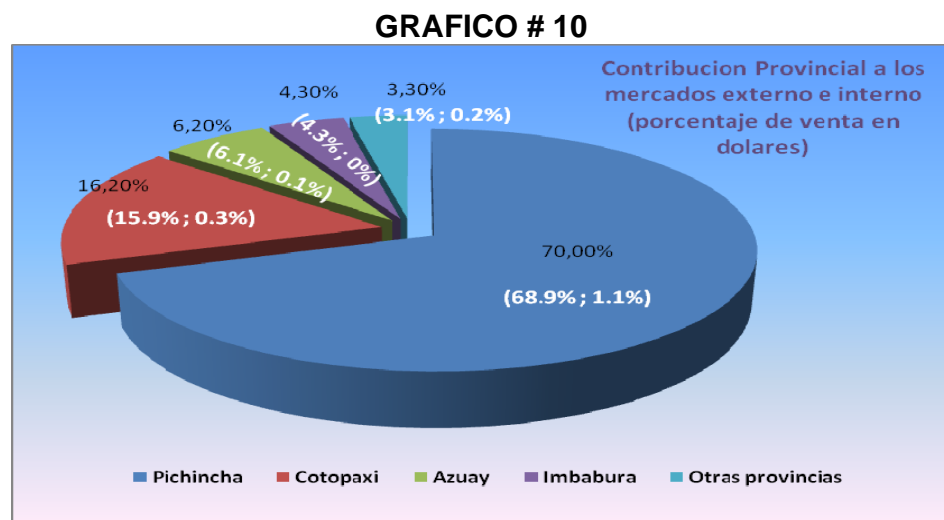
En cambio si solo se consideran las 525 UPAs, cuya producción es destinada al comercio exterior, la distribución provincial del numero de UPAs cambia considerablemente, teniendo a Pichincha con el 67,2% de UPAs, Cotopaxi 14,3%, Azuay 8,8% y otras provincias son el 9.7%.

**GRAFICO # 9**



**FUENTE:** Servicio de Información y Censo Agropecuario (SICA)

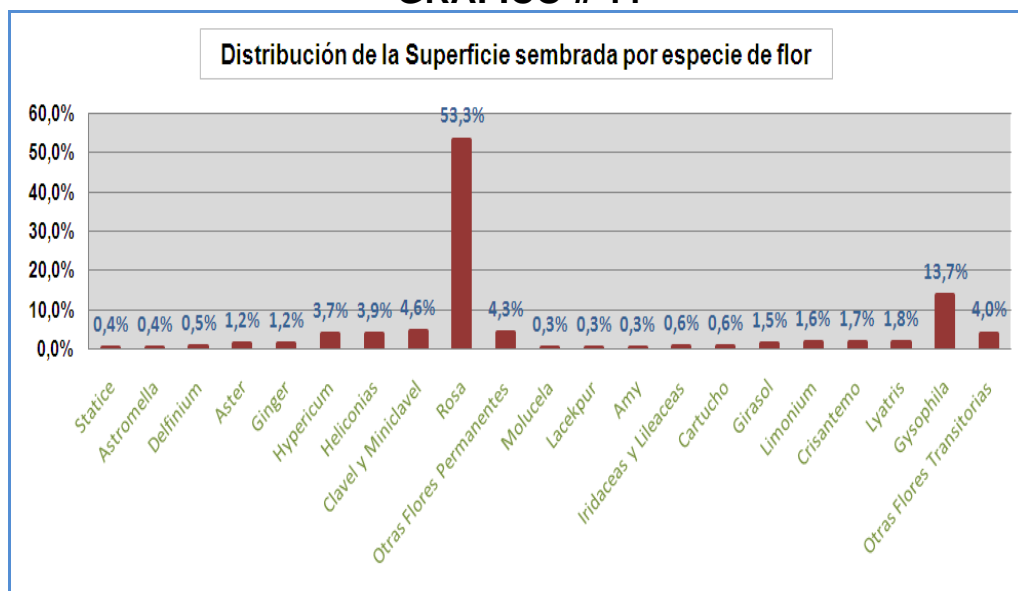
En el mercado de flores la contribución provincial en lo que respecta a las ventas tanto en el mercado internacional como el nacional, el valor comercializado en dólares alcanzan aproximadamente 315 millones de dólares, de los cuales el 98% corresponde al mercado externo, y el 2% al interno. A continuación en el Grafico # 10 se desglosa entre paréntesis el porcentaje considerando para los dos mercados respectivamente.



**FUENTE:** Servicio de Información y Censo Agropecuario (SICA)

Analizando todas las especies de flores investigadas en el Censo Nacional Agropecuario se tiene la siguiente distribución de la superficie sembrada por cada especie:

**GRAFICO # 11**



**FUENTE:** Servicio de Información y Censo Agropecuario (SICA)

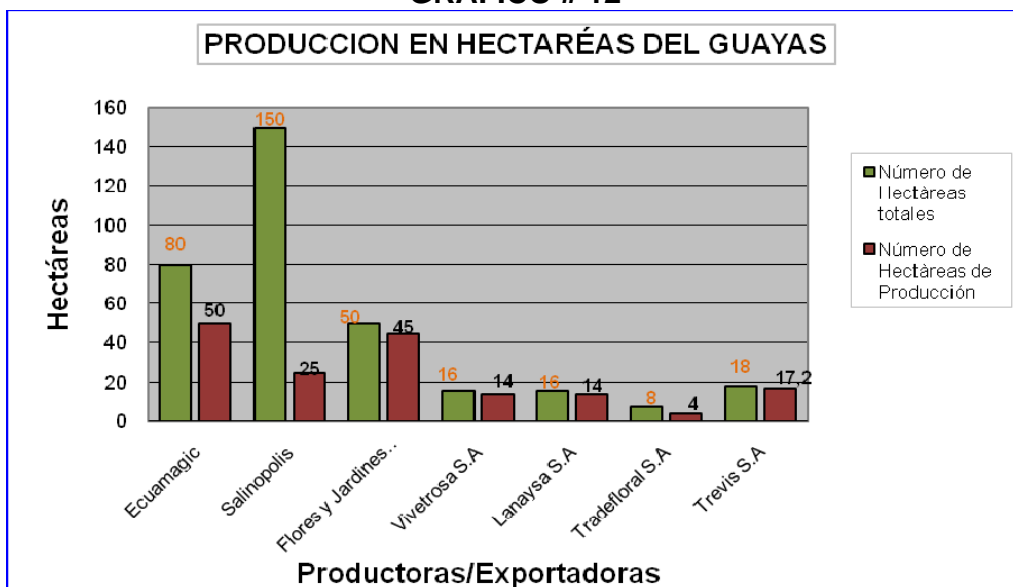
#### 4.5.2.2 Producción en la provincia del Guayas

Actualmente la producción total de flores y follajes tropicales en la provincia del Guayas es de 258 hectáreas, de las cuales se puede observar en la Tabla # 12 el número total de hectáreas que corresponde a cada finca, así como el número de hectáreas que destinan para su producción/exportación.

**TABLA # 12**

<b>FINCA Productor/Exportador</b>	<b>Número de Hectáreas totales</b>	<b>Número de Hectáreas de Producción</b>
Ecuamagic S.A.	80	50
Salinopolis S.A.	150	25
Flores y Jardines S.A.	50	45
Vivetrosa S.A.	16	14
Lanaysa S.A.	16	14
Tradefloral S.A.	8	4
Trevis S.A.	18	17,2
<b>TOTAL</b>	<b>258</b>	<b>144,2</b>

**GRAFICO # 12**



**FUENTE:** Entrevista Fincas productoras/exportadoras del Guayas

#### **4.5.3 Costos de producción**

La inversión para cultivos de flores en general como por ejemplo el de las rosas es de 350 mil dólares por hectárea semi-tecnificada y con alta tecnología entre 800 y un millón de dólares por hectárea. Así entonces para que una plantación logre ser rentable, debería llegar a un punto de equilibrio y recuperar la inversión en menor tiempo posible, requiriendo sembrarse por lo menos 8 hectáreas semi-tecnificadas y para ello se necesita aproximadamente 2' 400.000 dólares.

En el caso de las flores tropicales no ocurre esto, ya que según información a través de una encuesta realizada a la mayor finca productora-exportadora del Guayas, el costo promedio mensual por hectáreas dependientemente de la especie de flor que se produzca oscila en \$1.200, es decir \$14.400 anuales; en cambio en lo que respecta a follajes en términos generales el costo promedio que incurren



por hectáreas para su producción es de \$1.000, es decir \$12.000 anuales. Sin embargo estos costos son variables ya que independientemente de que aumente o disminuya el número de cajas vendidas se tiene que incurrir necesariamente en los factores igualmente importantes para que la producción sea apta para la exportación, los mismos que se detallan a continuación:

❖ **Materiales de Siembra**

Los materiales que se utilizan tanto para las flores tropicales como para los follajes dependen de la variedad a la que pertenezcan.

En cuanto a las principales variedades de flores tropicales se utilizan para su siembra los rizomas<sup>8</sup>, en cambio para el follaje a parte de semillas se utilizan rizomas, acodos<sup>9</sup>, esquejes<sup>10</sup>, hojas, etc.

**TABLA # 13**

<b>Materiales de Siembra</b>	
<b>Variedad</b>	<b>Material</b>
<b>FLORES</b>	
Heliconias	Rizomas
Musáceas	Rizomas
Ginger	Rizomas
<b>FOLLAJES</b>	
Acordeones	Rizomas
Ciparáceas	Semillas
Cordelines	Acodo
Marginatas	Esquejes
Paja Toquilla	Rizomas
Palmas	Semillas
Papiros	Rizomas
Sanseberas	Hojas

**FUENTE:** Varios Productores

<sup>8</sup> Tallo horizontal y subterráneo que tienen algunos vegetales.

<sup>9</sup> Tallo de una planta que se mete bajo la tierra sin separarse del tronco, dejando afuera la extremidad para que eche raíces la parte enterrada.

<sup>10</sup> Tallo que se introduce en la tierra para multiplicar la planta

### ❖ Labores pre-culturales

Se consideran los pasos previos al inicio de las labores culturales, las mismas que se distinguen tres actividades:

1. La nivelación y preparación del terreno.
2. Desinfección del terreno, que incluye el análisis físico y químico.
3. Aplicación de correctivos (cascarilla de arroz, la fibra de coco, aserrín, entre otros) los mismos que sirven como restructuradores del suelo.

### ❖ Labores culturales

Son el conjunto de actividades que deben cumplirse antes de iniciar la fase productiva, resumiéndolas de la siguiente manera:



FUENTE: Varios Productores

### ❖ **Labores fitosanitarias**

Están dirigidas al control de plagas y enfermedades. En el país no se han detectado graves problemas fitosanitarios para el cultivo de las flores tropicales; no obstante este tipo de inconvenientes podrían presentarse en caso de no existir un adecuado control de prevención.

Los principales problemas que pueden suscitarse son:

- Nematodos: *Meloidogyne* sp; *Pratilenchus* sp
- Ácaros: *Tetranychus* sp
- Hongos fitopatógenos: *Botrytis* cinérea, *Cescospora*
- Bacterias: *Erwinia* spp; *Pseudomonas solanacearun*

Dentro de la plantación los plaguicidas utilizados deben permanecer en lugares determinados de almacenamiento, ya que así se podrá controlar la manipulación excesiva de éstos, evitando la dispersión de los productos por la plantación.

En los Anexos # 10 y 11 se detalla las deficiencias, plagas y enfermedades que usualmente atacan a este tipo de cultivo, así como también los pesticidas y su forma de acción en los cultivos de flores tropicales.

## **CAPITULO 5**

### **5.1 TRANSPORTE INTERNO**

#### 5.1.1 Características de la red vial

La red vial la conforman caminos de propiedad pública sujetos a normas institucionales vigentes. Está constituido por redes primaria, secundaria, y también por terciarias y vecinales.

Se denomina red nacional al conjunto de vías primarias y secundarias las cuales están compuestas por carreteras principales; estas son reconocidas por tener el mayor tráfico vehicular, aparte de intercomunicarse con capitales de provincia, cabeceras de cantón, los puertos de frontera internacional con o sin aduana y los grandes y medianos centros de actividad económica.

La red terciaria y vecinal se conoce como vía provincial; a diferencia de las otras dos vías tiene un reducido tráfico, además de ser caminos que vinculan las cabeceras parroquiales y zonas de producción con los caminos de la red nacional y caminos vecinales.

**TABLA # 14**

<b>RED VIAL NACIONAL SEGÚN CATEGORÍA DE CAMINO</b>		
<b>Clasificación de Caminos</b>	<b>Longitud KM</b>	<b>% Total de la Red</b>
Caminos Primarios	5.608,84	12,98
Caminos Secundarios	3.876,42	8,97
Caminos Terciarios	11.105,93	25,71
Caminos Vecinales	22.153,98	51,29
Caminos Locales	452,20	1,05
<b>TOTALES</b>	<b>43.197,37</b>	<b>100,00</b>

**FUENTE:** [www.e-asfalto.com/redvialecuador](http://www.e-asfalto.com/redvialecuador)

Ecuador cuenta con una infraestructura vial conformada por 43.197,37 Km de caminos, de los cuales el 13% están pavimentados es decir 8.131 Km; el 59% (23.055 km) son vías afirmadas o con una delgada capa de asfalto y un 28% son de tierra o con una capa de material mejorado es decir 11.981 Km.

### **Sistema vial estatal**

La movilización entre las regiones del país es garantizada ya que el 12% de la red vial total está pavimentada y el 57% con superficie de rodadura afirmada, aunque una cuarta parte de la red son caminos de tierra que muestran condiciones efímeras; la mayor parte pertenece a caminos terciarios y vecinales.

### **Red Terciaria y Vecinal**

Se define como red terciaria y vecinal aquellos caminos que enlazan zonas de producción a centros poblados con los caminos primarios o secundarios. Los caminos vecinales son las rutas de apertura de la frontera agrícola y su longitud representa casi el doble de los caminos terciarios.

La diferencia entre las dos clases de caminos no es significativa debido a la clase de camino sino por otras características como la superficie de rodadura y su ancho.

#### **5.1.1.1 Rutas y distancia del transporte interno**

En el siguiente cuadro se especifica el kilometraje desde cada una de las fincas hasta la ciudad de Guayaquil, la cual es el punto de partida hacia los diferentes destinos de las exportaciones.

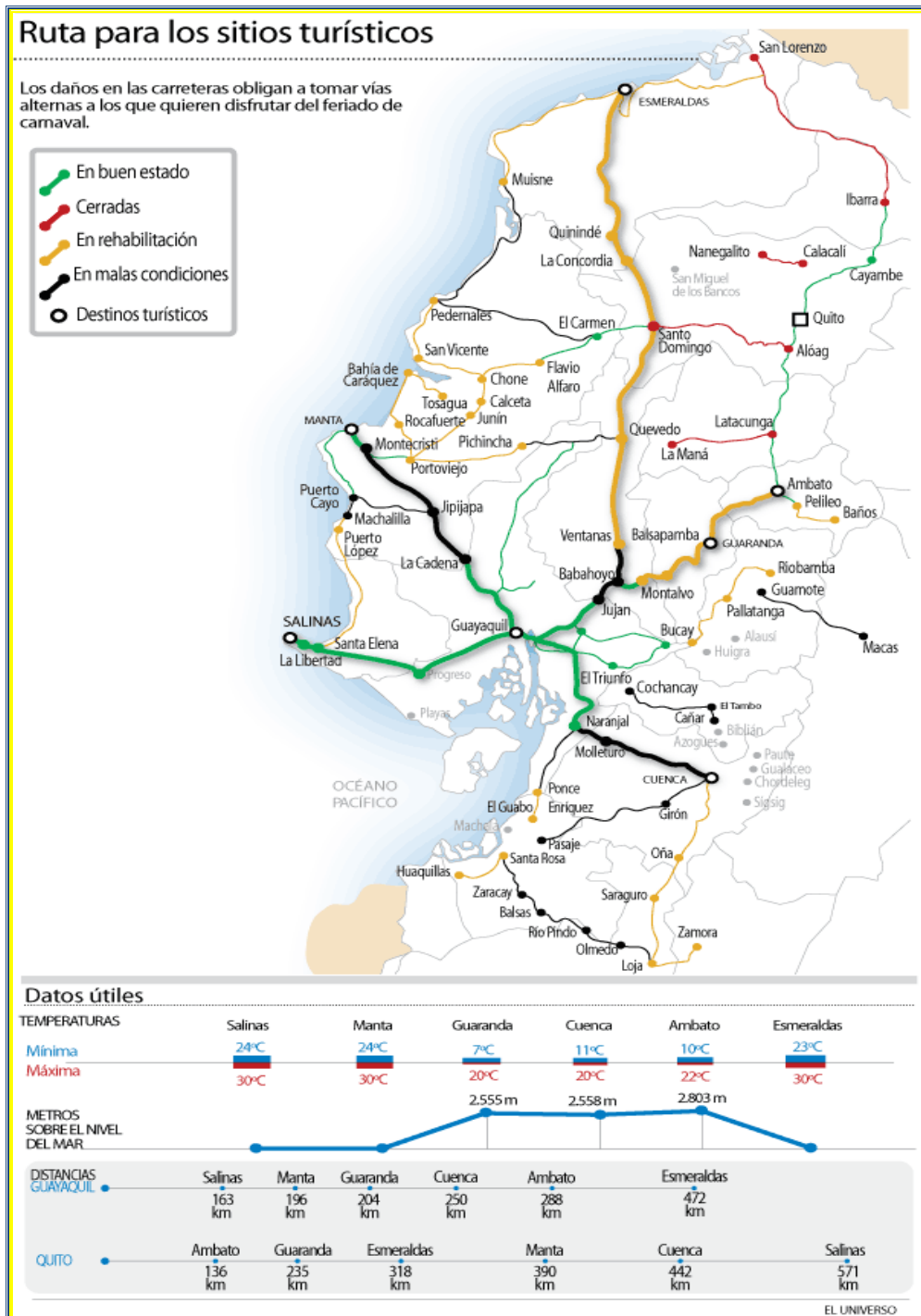
**TABLA # 15**

<b>FINCAS</b>	<b>UBICACIÓN</b>	<b>DISTANCIA DESDE LA FINCA HASTA EL AEROPUERTO</b>
FLORES Y JARDINES	Kilómetro 4 vía Mariscal Sucre en Milagro	118 kilómetros
VIVETROSA S.A	Kilómetro 7.5 vía Mariscal Sucre en Milagro	118 kilómetros
LANAYSA	Kilómetro 5 Roberto Astudillo vía Naranjito tomando la ruta hasta Milagro	118 kilómetros
TREVIS S.A	Kilómetro 4 Roberto Astudillo vía Naranjito tomando la ruta hasta Milagro	118 kilómetros
TRADEFLOREAL	Kilómetro 6 vía el triunfo llegando a Boliche	131 kilómetros
SALINOPOLIS	Naranjal – kilómetro 3 vía Santa Rosa de Flandes, dirigiéndose hasta Virgen de Fátima, con 54km de distancia	131 kilómetros
ECUAMAGIC S.A.	Cerecita – 8Km vía Safando y hasta llegar al Aeropuerto existen 53km de distancia.	53 kilómetros

**FUENTE: Entrevista productoras/exportadoras del Guayas**

Las vías por las cuales deberán transportarse las flores hasta llegar a Guayaquil se encuentran en buen estado como se puede observar en siguiente gráfico:

FIGURA # 23

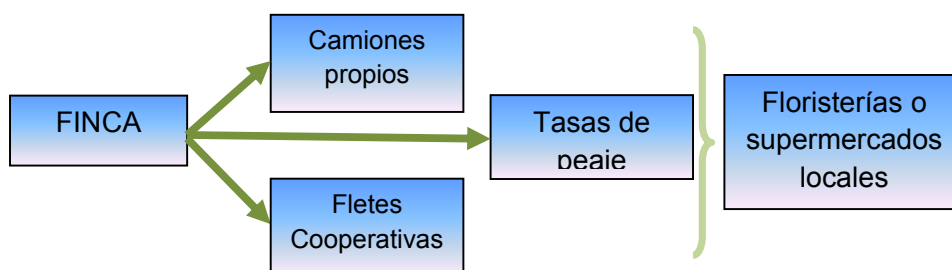


FUENTE: Periódico "El Universo"

### 5.1.2 Características de los vehículos usados

La transportación del producto final se realizara a través de camiones tipo furgones sean estos propios o a su vez fletados de forma directa, es decir del depósito del vendedor al comprador. Este medio es el más utilizado para la transferencia y distribución del producto dentro del territorio local de un país, tiene como característica ser bastante rápido y seguro.

La comercialización del producto final localmente solo pasa por una fase que es la de transportación; este proceso consiste en que una vez empacadas las flores en las fincas son trasladadas hasta su destino final, en este caso las floristerías o supermercados locales. Los costos que incurren en esta fase dependen de factores como el tipo de transporte sea este camiones o a través de cooperativas, los mismos que pueden ser propios o fletados, además también interviene la capacidad y modalidad de transportación y por último las tasas de peaje que se paguen en las carreteras concesionadas para el ingreso hacia los diferentes cantones o provincias del país.



El elemento primordial que forma parte de las debilidades en la comercialización de las flores tropicales internamente es la falta de vías de acceso apropiadas, así como también del estado deteriorado en el que se encuentran desde y hacia las plantaciones.



No obstante a pesar de considerarse un medio bastante rápido, es importante tener en consideración los tiempos y si es necesario realizar trasiegos, que consiste en cambio de camión o contenedor, produciendo esto desde luego contratiempos y posiblemente el aumento del costo de cuadrilla tanto para carga como para descarga.

En el caso de no poseer su propia empresa de transporte, para poder realizar una solicitud de cotización de este tipo de servicio, es necesario proporcionar a la empresa de transporte que se contrate el peso neto de las mercancías, así como las medidas de alto por ancho por largo sea estas en metros o centímetros.

En lo que respecta a productos perecederos, la mayoría de los casos es necesario contratar un contenedor refrigerado, indicando claramente la temperatura correcta, así como establecer los horarios adecuados para evitar algún daño al producto final. Es decir la logística para el manejo de estos tipos de productos a través de esta vía debe ser muy exacta y bien planificada conjuntamente con la empresa de transporte que se contrate o posea.

### **5.1.3 Costos unitarios de transporte**

En lo correspondiente a los costos que incurren para la transportación interna de las flores tropicales, estos son variables dado a que cada una de las siete fincas florícolas existentes en el Guayas se maneja de manera distinta acorde a sus necesidades, volúmenes de producción y exportación, así como también de los medios con los que cada una de éstas cuenta.

Teniendo entonces así a continuación de forma más detallada en la Tabla # 16 el tipo de transporte, la capacidad y modalidad de transportación y las tarifas promedios que demanda para cada productor/exportador de este tipo de flor desde la planta hasta el aeropuerto José Joaquín de Olmedo de la ciudad de Guayaquil con destino al exterior del país.

**TABLA # 16**

<b>COSTO DE TRANSPORTE INTERNO</b>						
<b>Cantón</b>	<b>Razón Social</b>	<b>Tipo de transporte</b>	<b>Estado</b>	<b>Capacidad</b>	<b>Modalidad de transportación</b>	<b>TARIFA</b>
Naranjal	SALINOPOLIS S.A.	Camión pequeño Hino de 2 toneladas	Fletes	42 fulls (185 cajas)	12 fulls en adelante (24 cajas) en un camión Hidno	\$ 60
					menos de 12 fulls en cooperativa hasta Guayaquil y luego en taxi hasta el aeropuerto	\$4 promedio c/full (2 cajas)
					Flete a Quito	\$3,25 c/full
Vía El Triunfo	TRADEFLOREAL S.A.	Camiones furgones	Propios	Dependiendo del tamaño	Furgones pequeños 80 cajas Furgones grandes 95 cajas	Sueldo de chofer y tasa de peaje
Milagro	TREVIS S.A.	Camión	Fletes	Dependiendo del tamaño	90 cajas	\$ 50
	LANGOSTERA DEL AZUAY S.A. LANAYSA	Camión	Fletes	Dependiendo del tamaño	50 cajas c/camión	\$ 70
	VIVETROSA VIVERO TROPICAL S.A.	Camión	Propios	Dependiendo del tamaño	no se proporciona información	Sueldo de chofer y tasa de peaje
	FLORES Y JARDINES	Camión Mitzubishi de 4,5 toneladas	Fletes	70 cajas full	70 cajas full	depende de los viajes que haga el camión hacia la finca (\$25 a \$50)
Cerecita	ECUAMAGIC S.A. MAGIC FLOWERS	2 camiones Hino de 8 toneladas	Propios	100 cajas full	100 cajas full	\$300 sueldo de chofer \$150 mantenimiento
		1 camión Hino de 5 toneladas		70 cajas full	70 cajas full	5 galones de diesel diario

**FUENTE:** Entrevista con productoras/exportadoras del Guayas

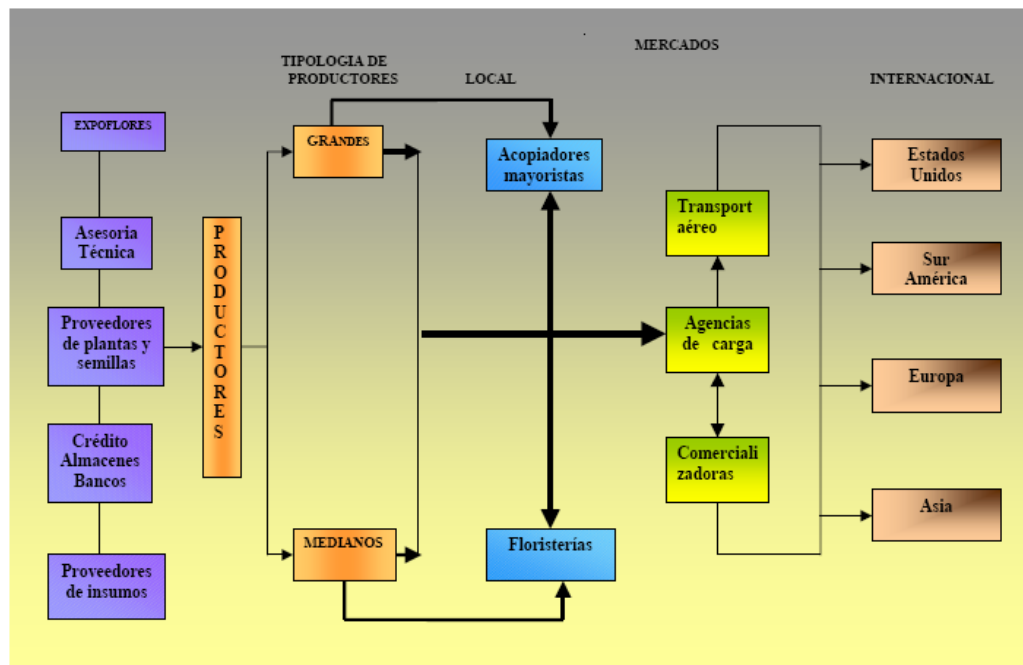
## 5.2 TRANSPORTE INTERNACIONAL

### 5.2.1 Rutas de transporte

Cuando el destino final de las flores tropicales es el mercado externo la logística de transporte tiene que pasar por varias etapas, las mismas que resumiremos en cuatro, cabe recalcar que las flores durante estas cuatro fases se tienen que mantener a una temperatura adecuada garantizando así su calidad a lo largo del proceso:



De igual manera se puede observar en el siguiente flujo de forma más detalladamente el proceso que lleva a cabo el producto final al momento de su comercialización hacia el exterior.



FUENTE: SICA

### 5.2.2 Costos unitarios de transporte por ruta

Debido a los costos elevados de transporte, en relación a los fletes aéreos es considerado este punto uno de los primordiales obstáculos al momento de exportar, trayendo consigo una desventaja competitiva dentro del sector exportador florícola del Ecuador, en comparación con los demás países exportadores. Teniendo así a Costa Rica con un flete de US\$0.60 por kilo y a Colombia con uno de US\$0.80 por kilo.

Según datos de las Agencias de Cargas en el país constituyen las siguientes tarifas de las líneas aéreas con destino a Europa y a Estados Unidos teniendo este como puerto principal Miami.

**TABLA # 17** **TARIFAS AÉREAS PARA EUROPA**

AEROLINEAS	TARIFA BASICA	TARIFAS VALENTÍN	COMBUSTIBLE	SEGURIDAD	AWB - CORTE DE GUIA
MM	2,4	2,60 a 2,70	0,35	0,05	5
LL	2,4	2,4	0,35	0,05	43
FF	2,15	2,35 a 2,45	0,35	0,05	10
KK	2,4	2,4	0,35	0,05	10

\*Estas tarifas son por kilo

**TABLA # 18** **TARIFAS AÉREAS PARA MIAMI**

AEROLINEAS	TARIFA BASICA	TARIFAS VALENTÍN	COMBUSTIBLE	SEGURIDAD	AWB - CORTE DE GUIA
RR	0.80	1.00 a 1.10	0,35	0,05	5
LL	0.75	1.40	0,35	0,05	5
UU	1.10	1.40 a 1.50	0,35	0,05	15

\*Estas tarifas son por kilo

**FUENTE:** El nombre de las aerolíneas no se puede revelar dado que la información presentada en los cuadros es reservada. Estos datos solo son un promedio ya que la tarifa dependerá de las fechas pico para cada país.

A continuación se presentará un cuadro de referencia para el cálculo de la tarifa total por kilo.

**TABLA # 19**

KILOS	TARIFA BASICA	TOTAL
01 - 45	\$ 130,00	TARIFA BASICA + (COMBUSTIBLE * KILO) + (SEGURIDAD * KILO) + CORTE DE GUIA
45 - 100	\$3,00 x c/kilo	
100 - 300	\$2,00 x c/kilo	
300 en adelante	\$1,94 x c/kilo	

Fuente: Aerolínea reservada

### 5.2.3 Tiempos de transporte por ruta

El tiempo que toma para la transportación de flores tropicales dependerá del itinerario de ruta que se maneje en cada aerolínea, teniendo como ejemplo el de los principales países de destinos:

**TABLA # 20 AEROLÍNEA – IBERIA**

<b>Ruta inicial:</b>	Guayaquil	<b>Hora de partida:</b> 21h00
<b>Ruta de transito:</b>	Madrid	<b>Hora de partida:</b> 13h45
<b>Destinos:</b>	Alemania- Frankfurt Holanda – Ámsterdam Reino Unido – Londres Rusia – Moscú	Desde Madrid hasta estos destinos se toman dos días de tránsito

**TABLA # 21 AEROLÍNEA – AMERICAN AIRLINES**

<b>Ruta inicial:</b>	Guayaquil	<b>Hora de partida:</b> 22h25
<b>Destinos:</b>	Miami - Chicago	<b>Hora de llegada:</b> 15h25
Desde Miami hasta Chicago se toman 2 horas.		

**TABLA # 22 AEROLÍNEA – AMERICAN AIRLINES**

<b>Ruta inicial:</b>	Guayaquil	<b>Hora de partida:</b>	11h15
<b>Ruta de tránsito:</b>	Miami	<b>Hora de llegada:</b>	15h30
<b>Destino final:</b>	Canadá - Montreal (YUL)	<b>Tiempo desde MIA hasta YUL</b>	2 horas
	Alemania - Frankfurt	<b>Tiempo desde MIA hasta FRA</b>	20 horas
	España - Madrid	<b>Tiempo MIA hasta MAD</b>	14 horas

**TABLA # 23 AEROLINEA - MARTINAIR CARGO**

<b>Ruta inicial:</b>	Guayaquil	<b>Hora de partida:</b>	13h45
<b>Vuelo directo hacia:</b>	Holanda – Ámsterdam	<b>Hora de llegada:</b>	07h15
<b>Desde Amsterdam hacia otros Destinos:</b>	Alemania- Frankfurt Inglaterra – Londres España – Madrid	<b>Tiempo de voladas por ruta:</b>	45 minutos una hora y media

\* Considerar las 2 horas hasta hacer la conexión con otras aerolíneas en los países del destino

**FUENTE:** Líneas Aéreas-Guayaquil

Existen aerolíneas que realizan vuelos directos a los principales destinos de las flores tropicales, tales como:

**TABLA # 24**

<b>AEROLINEA</b>	<b>CIUDAD</b>	<b>CODIGO DE CIUDAD</b>
AMERICAN AIRLINES CARGO	MIAMI	MIA
MARTINAIR	AMSTERDAM	AMS
IBERIA	MADRID	MAD

En los casos que la aerolínea no llegue directo al país o ciudad de destino se debe realizar un interline, es decir, se maneja una conexión con otra aerolínea para que de esta manera el bien, en este caso la flor, pueda llegar con éxito al lugar indicado. Durante el tiempo que se realiza este cambio de aerolínea, dependiendo el país en el que se encuentre la carga, deberá hacer Aduana e Inspección Fitosanitaria, para esto tiene un tiempo aproximado de dos horas y luego se toma el vuelo más próximo hacia el lugar convenido. Este proceso es coordinado con determinados días o semanas de anticipación, dependiendo la aerolínea y agencia de carga, a fin de que no exista ninguna retraso u obstáculo que impida a la carga llegar en perfecto estado.

Un aspecto importante que se debe enfatizar son las horas UTC (Tiempo Universal Coordinado), la cual empieza a la medianoche u hora 0; por tal

motivo es necesario que la hora UTC sea escrita como 24 horas. En lo que respecta a navegación aérea las horas UTC son conocidas como **horas Zulu**, ya que estas permiten usar como referencia una hora en común y no las horas locales, con las cuales se requería un proceso de transformación. Ecuador se encuentra en el quinto huso horario según el Meridiano de Greenwich, Inglaterra, lugar en el cual se mide la hora real del tiempo, por tanto a la hora expuesta en mencionado horario se le deberá restar cinco horas para que de esta manera se pueda conocer qué hora es respecto a Ecuador.

## **CAPITULO 6**

### **DESEMPEÑO LOGISTICO**

#### **6.1 Procedimientos de Aduana**

##### **Declaración de Exportación**

Esta debe ser presentada para cualquier exportación que se realice, la misma que debe ser llenada según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho de Exportaciones en el distrito aduanero donde se trasmite y gestiona la exportación.

**Documentos a presentar.** Toda exportación deberá ser acompañada de los siguientes documentos:

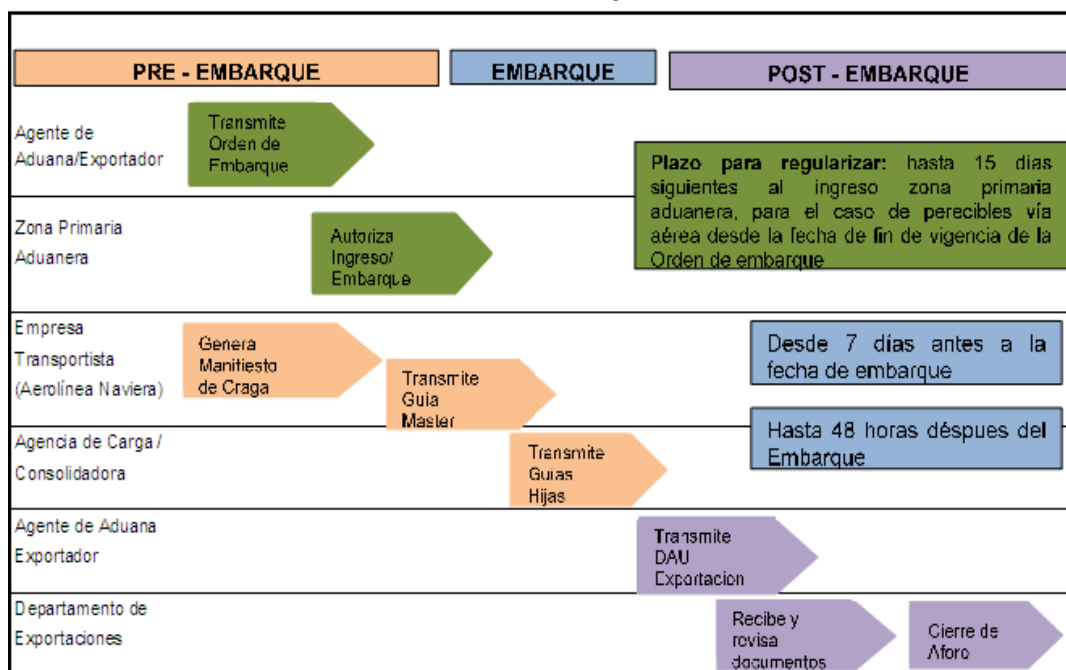
- ✓ RUC de exportador.
- ✓ Factura comercial original.
- ✓ Autorizaciones previas (cuando se requiera).
- ✓ Certificado de Origen (cuando se requiera).
- ✓ Registro como exportador a través de la página Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.
- ✓ Documento de Transporte.

##### **Trámite**

Al interior de la aduana el trámite para las exportaciones de productos perecibles en estado fresco, en este caso las flores y follajes tropicales, comprende ciertas fases, las mismas que se detallan a continuación:



**TABLA # 25**



**FUENTE:** Corporación Aduanera Ecuatoriana

- Transmisión de Manifiesto de la carga, este se lo efectuará vía internet a través del SICE (Sistema Interactivo de Comercio Exterior), por lo que se requiere de un Agente Afianzado de Aduana.
- Luego previo al embarque de la carga se debe presentar la DAU (Declaración Aduanera de Exportación), es decir la Orden de Embarque provisional, ya que según la Resolución 706-707 tendrá 30 días de durabilidad, dado a que los productos perecibles tienen la característica de que se realizan en embarques parciales, es decir tienen hasta 30 días para terminar todos los embarques que desean realizar.
- Terminados estos 30 días la Aduana les da 15 días hábiles para que puedan justificar o registrar la exportación acogiéndose al Régimen 40

(Exportaciones a Consumo), presentando todos los documentos de acompañamiento, los mismos que deben estar debidamente registrados.

- Toda la documentación debe ser transmitida a la Aduana tanto electrónicamente como manualmente, ya que ellos deberán presentarle e informarle al funcionario de Aduana que ya poseen toda la documentación requerida para exportar, en el caso de que solo lo realicen electrónicamente y no físicamente esto representa una falta reglamentaria.
- La salida de la mercancía se procederá solo al momento que estén todos los documentos presentados y registrados correctamente, caso contrario la falta de algún trámite el funcionario de Aduana realizará una observación en el Sistema, es decir el trámite quedará observado, por lo que el Agente Afianzado tendrá un plazo de 72 horas para poder presentar lo faltante.
- Por último antinarcóticos realizará la inspección de la carga, para así una vez realizado correctamente todos los pasos anteriormente detallados se procederá al embarque de la mercancía.

La tramitología para llevarse a cabo la exportación del producto final de las flores tropicales depende mucho del tiempo que le tome al agente de carga embarcar la mercancía, así como también de que el exportador brinde todos los documentos oportunos y correctos para darse en efecto el trámite; por lo que el tiempo que conlleva para su finalización se presenta dificultoso

medirlo con exactitud, sin embargo un aproximado es de un mínimo de 2 horas.

No obstante, la Corporación Aduanera Ecuatoriana prevé que podrían generarse contratiempos en los registros de ingreso de Ordenes de embarque, por lo que por este motivo esta llevando a cabo desde el 05 de septiembre del 2008 un Plan Piloto de la Resolución 706-707-1098-1554-1634-021 y 294 para los procedimientos de mercancías exportadas a Consumo o al Amparo de Régimen de Exportación Temporal, así como también para las exportaciones vía aérea de Productos Perecibles en estado fresco, dicha Resolución será aplicada a partir del 28 de marzo del presente año, con el fin de brindar mas facilidades a estas tipo de exportaciones, optimizando su proceso aduanero a través de cambios circunstanciales de regularización y modernización.

Por otra parte es obligatoria la intervención del agente afianzado de aduanas solo en los siguientes casos:

- ✓ Para exportaciones efectuadas por entidades del sector público.
- ✓ Para los regímenes especiales.

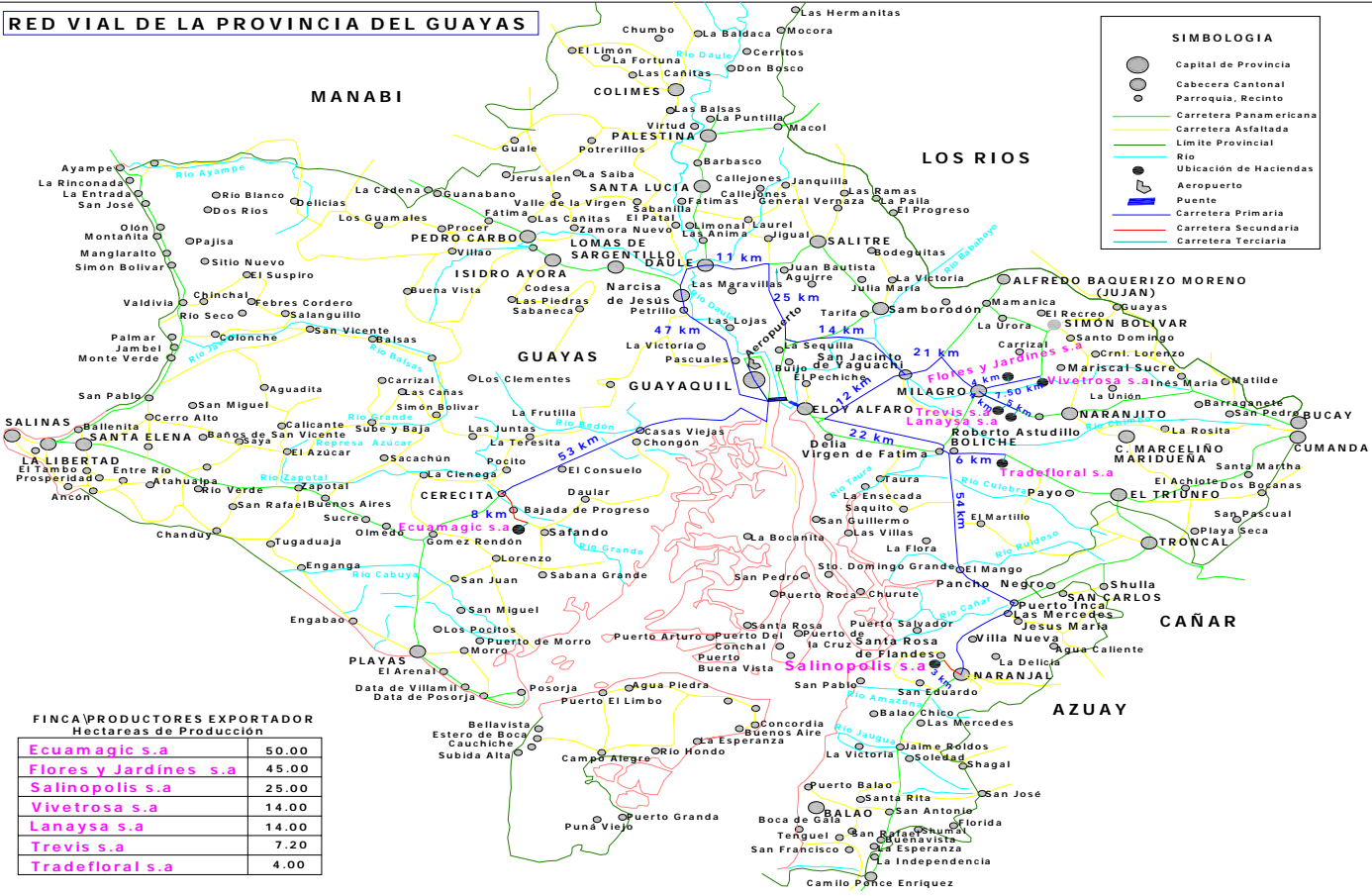
## **6.2 Calidad de la infraestructura**

En el mapa que presenta las vías para transportar las flores hasta llegar a Guayaquil (Figura 23), se pudo constatar que las carreteras de la provincia del Guayas se encuentran todas en mejores condiciones en comparación con algunas provincias de la Sierra.

Pudiendo entonces apreciar con mayor claridad en el siguiente mapa de la red vial de la provincia del Guayas lo siguiente:

- Condiciones de las carreteras, teniendo así las rutas de Primer y Segundo Orden (Primarias y Secundarias) que se trata de caminos asfaltados
- Ubicación exacta, tramos y la distancia en kilómetros que le toca realizar a cada una de las siete fincas productoras-exportadoras de flores y follajes tropicales existentes en esta provincia, para la realización de la transportación de sus productos desde su punto de partida(finca) hasta su punto de llegada(Aeropuerto/Guayaquil).
- Numero total de hectáreas y la cantidad establecida para la producción de cada una de estas siete fincas.

**RED VIAL DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**



## 6.3 Embarques internacionales

### 6.3.1 Transporte Aéreo

El transporte aéreo se considera uno de los medios de transportación más rápido y seguro, teniendo como particularidad la poca necesidad de embalaje, así como también del poco capital asociado a la mercancía; sin embargo pese a estas ventajas hoy en día se ha convertido en el medio de transporte más costoso. No obstante puede ser muy rentable para en lo que respecta a la transportación de mercancías que posean poco volumen y mucho valor.



Según información de la aerolínea American Airlines Cargo, el tipo de avión de carga acorde para la transportación de productos perecederos es un tipo A300-600R, el mismo que posee las siguientes

características detalladas a continuación en el siguiente cuadro:

**TABLA # 26**

Código de Avión	Compartimiento de la Carga	Medida de Compartimiento	Capacidad de peso del Compartimiento	Capacidad Volumen del Compartimiento	Contenedor Compatible	Capacidad de Contenedores
AB3	Bodega Delantera	70" x 126" (177cmx320cm)	34,000lbs. (15,422 kgs.)	1,134cu. ft. (32,0 cu. m.)	EO, EH, E LD3, LD5, LD7	12-LD3, LD5, 4-LD7
	Bodega Trasera	67" x 71" (170cmx180cm)	36,000lbs. (16,329 kgs.)	1,134cu. ft. (32,0 cu. m.)		10-LD3,LD5
	Bodega Carga Suelta	35" x 37" (88cmx93cm)	34,000lbs. (15,422 kgs.)	611cu. ft. (17,2 cu. m.)		

**FUENTE:** American Airlines Cargo

Una característica distintiva de este medio es que dado a que normalmente a los altos volúmenes que demandan este tipo de transporte, las líneas aéreas se manejan con tarifas más altas durante el período de fin de año, las cuales se clasifican de la siguiente manera:

- Priority one  
Esta tarifa es para tipo de cargas urgentes, por lo que su costo es el más alto.
- Priority two  
Esta es para cargas en tiempo promedio y su tarifa es intermedia.
- Priority three  
Esta tarifa es para cargas que pueden esperar más tiempo y aplica el costo más bajo.

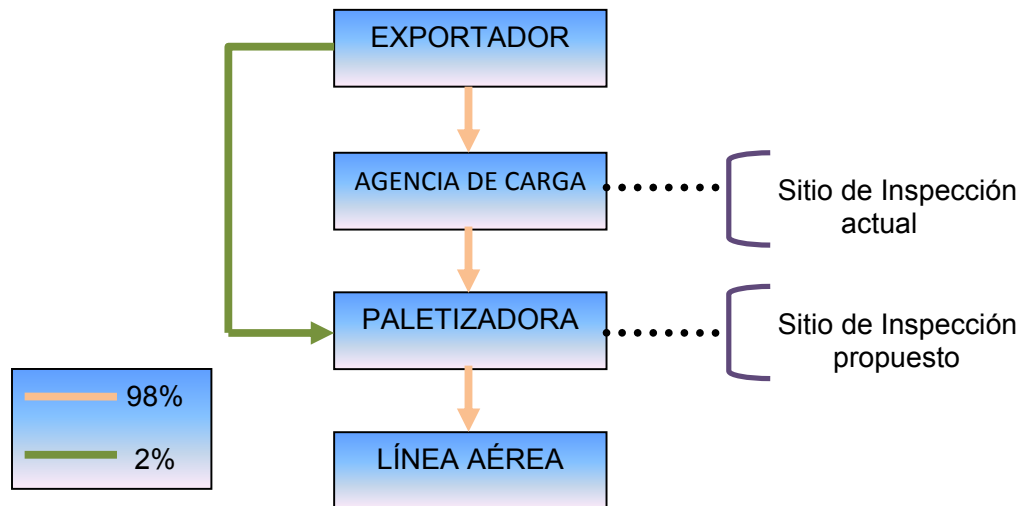
Para la solicitud de una cotización de un flete vía aérea se deberá proporcionar algunos aspectos importantes como:

- El peso neto, es decir el peso del producto más el empaque.
- Las medidas de los bultos, que consiste en que si se refiere a cajas, se debe proveer el alto, ancho y largo en centímetros.
- El nombre del aeropuerto en destino.
- Se tiene que especificar quién hará inmune el pago del servicio por el flete.

La manera de que se haga dicho pago no presentara ningún inconveniente si se realiza localmente, o si por el contrario será cancelado en destino, ya que en este último solo lo que se deberá desarrollar es una carta por parte de la empresa haciéndose responsable que el cliente en destino será quien efectúe el pago.

El flujo actual de la carga de ornamentales que se lleva a cabo tanto en el aeropuerto de Quito como de Guayaquil, manifiesta la participación de los exportadores, agencias de carga, paletizadoras y líneas aéreas.

El proceso consiste en que los envíos son entregados en un 98% a las agencias de carga, (véase anexo # 12), luego a las paletizadoras y finalmente a las líneas aéreas; es decir muy pocos envíos, solo el 2%, son entregados por los exportadores directamente a las paletizadoras.



FUENTE: SESA-AEROPUERTO-07

No obstante en ambos casos, los envíos se concentran en la paletizadoras, antes de embarcarse en las líneas aéreas.

Una notable falencia dentro de este flujo para la comercialización de las flores tropicales es de que las inspecciones no se realiza a los envíos sino al total del volumen de carga, ocasionando así de que el porcentaje inspeccionado sea muy bajo, es decir menos del 1%, haciendo por consiguiente incumplir con el porcentaje de inspección establecido en la Resolución 010, publicada en Registro Oficial 333 del 12 de mayo de



2004, disponiendo que el porcentaje sea del 1 al 2% del producto de acuerdo con la cantidad.

Estas inspecciones son efectuadas en los locales y almacenes de las agencias de carga, las mismas que se encuentran localizadas en diferentes áreas fuera de los puertos de embarque, por lo que hace que no haya control, garantizando así que los envíos inspeccionados y certificados son los mismos que se embarcan.

Por otra parte los Certificados Fitosanitarios de Exportación (CFE) expedidos por el SESA son realizados por el personal de las agencias de carga, luego firmados y sellados por los inspectores fitosanitarios de los aeropuertos de Quito, Guayaquil y Latacunga, lo cual constituye un procedimiento ilegal.

En el caso de Estados Unidos la mayor parte de los envíos de ornamentales dirigidos a este país no se inspeccionan; por consiguiente, no se emiten CFE, únicamente se inspeccionan y se emiten CFE para los envíos de crisantemo, haciendo efectivo el cumplimiento con los requisitos exigidos por APHIS.

La razón que produce que el SESA no posea la información de cada exportador y peor de cada proveedor, es la emisión de un solo CFE por carga, de varios exportadores que consolidan sus flores en un solo envío, dicho procedimiento es no aceptado por la mayoría de Autoridades Fitosanitarias de los países importadores, sin embargo en nuestro país se hace efecto.


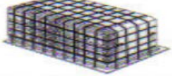
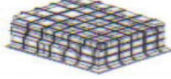
Por lo que se considera que este medio de ejecutarse debe ser modificado, elementalmente para poder implementar el procedimiento de trazabilidad, permitiendo así poder certificar los envíos de los exportadores y llegar a determinar con facilidad el origen de los mismos y a su vez los que han recibido notificaciones por parte de los importadores.

Por otra parte para poder llevar a cabo de manera adecuada la transportación vía aérea de las flores tropicales, se utilizan los siguientes medios de almacenaje y agrupamiento, tales como

### 6.3.1.1 Contenedores

Para las flores tropicales desde la finca hasta su destino final se utilizan contenedores con temperaturas de 12<sup>o</sup> a 14<sup>o</sup>, los más utilizados son los que se describen a continuación, en los cuales se especifican las características y cantidades máximas que estos pueden movilizar.

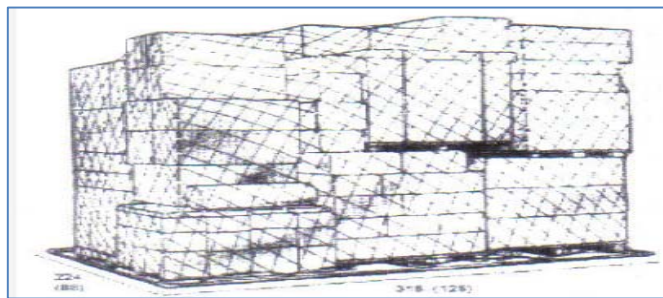
**TABLA # 27**

Tipo de contenedores	 LD3	 LD5	 LD7
Avión de carga Compatible	777, 767, AB3	777, 767-300, AB3	777, 767-300, AB3
Dimensiones máximas externas	L-60" (152cm) W-79" (200cm) H-64" (162cm)	L-60" (152cm) W-125" (317cm) H-64" (162cm)	L-88"(223cm) W-125"(317cm) H-64" (162cm)
Dimensiones máximas internas	L-57" (144cm) W-73" (185cm) H-58" (147cm)	-	-
Peso máximo (contenedor + carga)	3,500 lbs. (1,587kgs.)	7,000lbs. (3,175kgs.)	10,200lbs. (4,626kgs.)
Volumen máximo interno	153cu. ft. (4,32 cu. m.)	-	-
Peso bruto del contenedor	285 lbs. (129 kgs)	507lbs. (229 kgs)	660lbs. (229kgs.)

**Fuente:** American Airlines Cargo

### 6.3.1.2 Pallets

Son de preferencia para algunas aerolíneas, dado a que en estos ahorran mucho más espacio que en un contenedor, puesto que en este último en lo que respecta a la capacidad de cajas Full caben 30, mientras que un pallets caben 130 cajas Full. No obstante estos pallets deberán contener encima una malla para mantener en frio las flores y a su vez serán transportados en un avión especializado para estos tipos de carga, es decir que posean una temperatura climatizada y arméticamente cerrado.

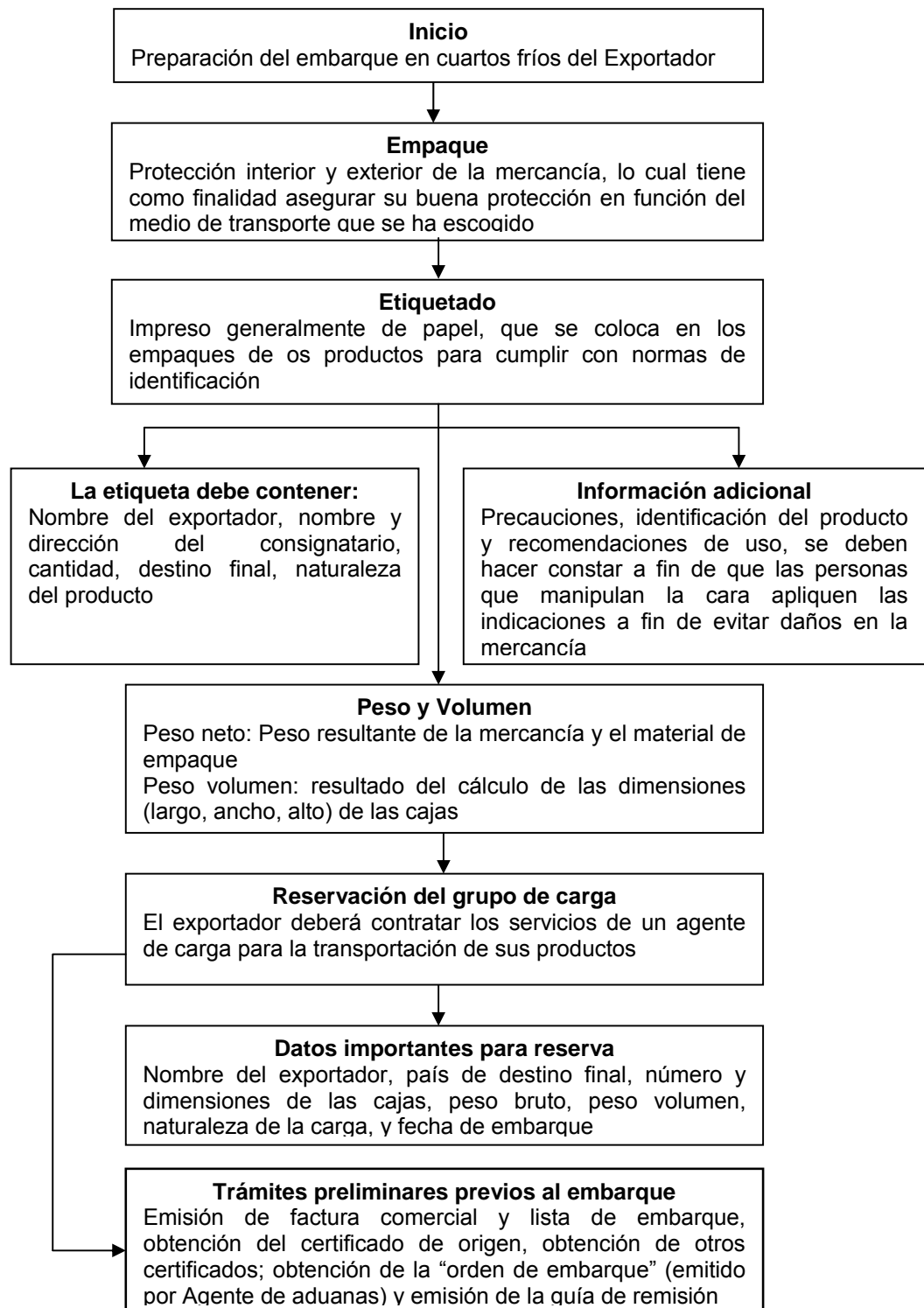


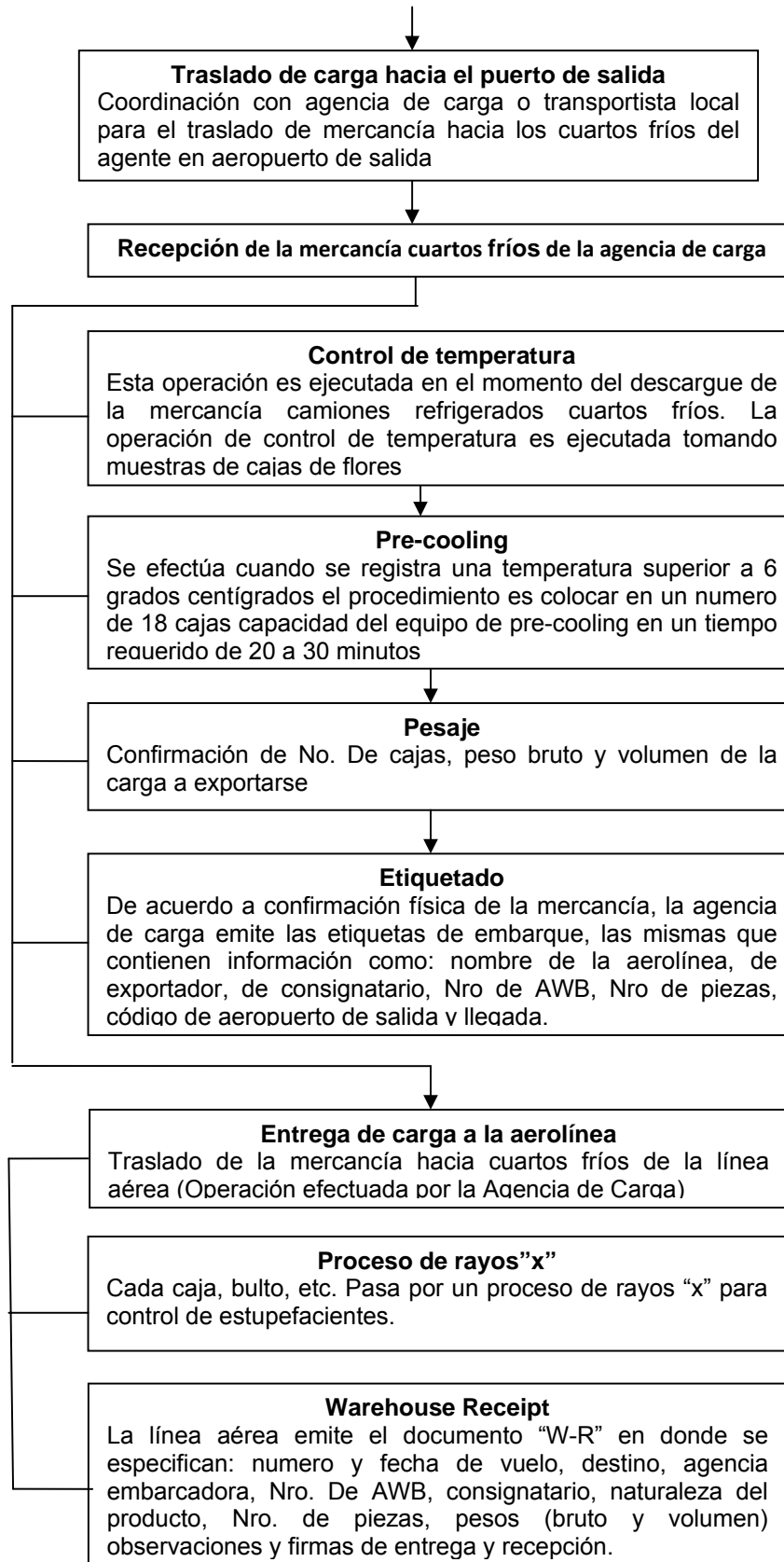
**Figura # 25**

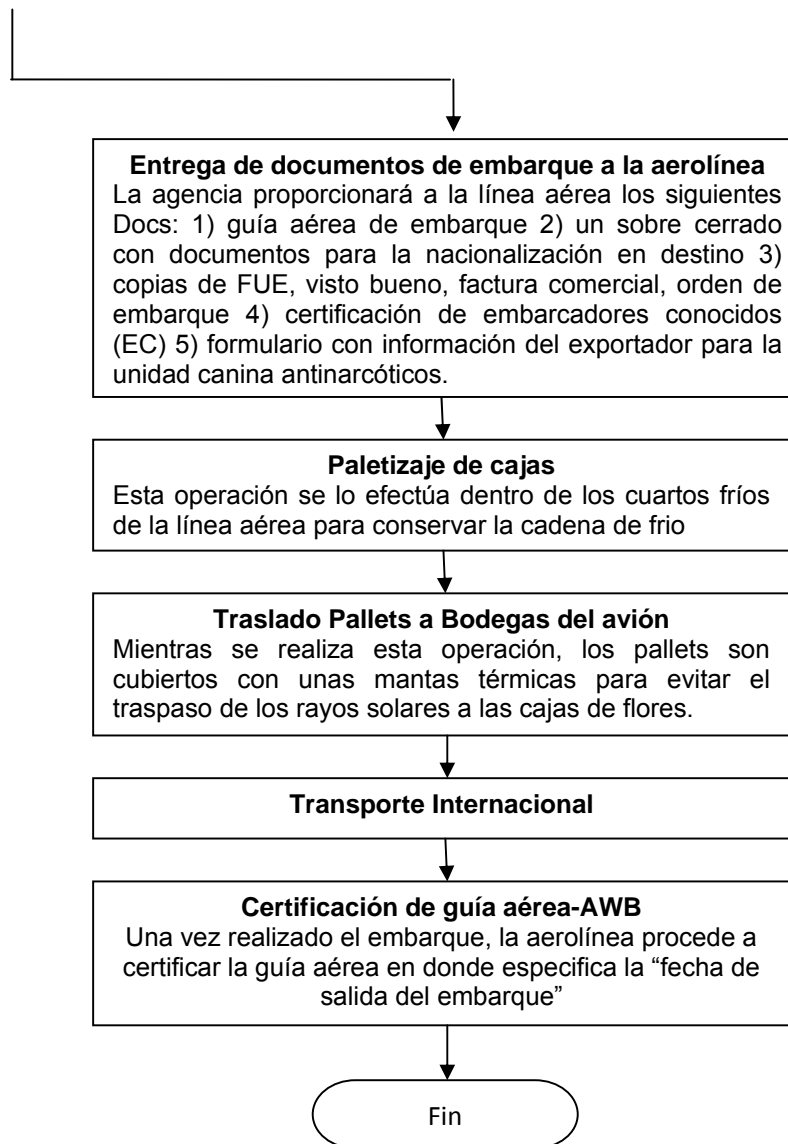
Así también en el Anexo # 14 se podrá observar la forma de como los pallets se distribuyen en el interior del avión para así no ocasionar inconvenientes ni estropeos con la carga.

## 6.4 Competencia logística

En el siguiente flujo se detallan las actividades logísticas que se llevan a cabo para la exportación de flores tropicales.







## 6.5 Capacidad de monitoreo de la carga

En las Fincas productoras-exportadoras de este tipo de productos perecederos se manejan mediante la Trazabilidad en base a la producción, es decir de qué lote salió la flor solicitada por el cliente, los pasos que siguen son los siguientes:

- Identificar con exactitud el día que realiza el pedido el cliente, verificando si se cuenta con el volumen solicitado.
- Colocar en las cajas semanalmente un código que especifique el día, hora y firma del responsable que realizo esa caja. Así también del código que hace que se distinga una finca de otra.
- Al momento del envío de la carga, remitir por internet fotos de la misma demostrando los códigos y calidad del producto, ya que de esta manera se puede verificar el tiempo que ha estado almacenado el producto y hasta en casos de que llegando las cajas a su destino son cambiadas o por el contrario son abiertas por INTERPOL, ocasionando el deterioro de las flores o follajes tropicales.

En cambio a lo que aerolíneas de nuestro país concierne, estas se manejan con dos tipos de monitoreo:

1. Monitoreo vía internet
2. Monitoreo enviado por la Agencia de Carga

#### **6.5.1 Monitoreo vía Internet**

Este tipo de monitoreo lo realiza la agencia de carga a fin de dar a conocer tanto al importador como al exportador el detalle completo del cargamento hasta su destino final. Dependiendo de la agencia el detalle será similar al que se describe a continuación:

**TABLA # 28**

<b>Desde:</b>	GUAYAQUIL, EC (GYE)	<b>Total de Piezas:</b>	20
<b>Hacia:</b>	CHICAGO, IL (ORD)	<b>Total Peso:</b>	232 K
<b>Nivel de Servicio:</b>	EPX - RESERVA NORMAL DEL DESPACHO	<b>Cliente TACM:</b>	IT.73041743
<b>Estado del cliente:</b>	CLIENTE AUTORIZADO 02/14/09		

**FUENTE:** www.aacargo.com

#### **6.5.1.1 Estado del embarque**

Se especifica cuáles han sido los pasos desde la partida de la mercadería hasta su entrega en el país de destino.

A continuación se presenta un ejemplo acerca de la manipulación de la carga en este caso con destino de Guayaquil (GYE) a Chicago (ORD):

##### Estado de Envío:

**Reservado** - 32 piezas están reservadas para AMERICAN AIRLINES número de vuelo 952, programado para salir en 02-13-09 GYE a las 11:15 AM y llega a 02-13-09 MIA a las 3:25 PM y se está conectando AMERICAN AIRLINES número de vuelo 1487, programado para salir en MIA SALIDA 02-14-09 a las 6:50 AM y llega a ORD 02-14-09 AM.

**RECIBIDAS** - 20 piezas fueron dejadas en GYE a las 6:50 AM del 02-13-09. 20 piezas se anotan en las AMERICAN AIRLINES número de vuelo 952, programado para salir en GYE 02-13-09 a las 11:15 AM y llega a MIA 02-13-09 a las 3:25 PM y se está conectando AMERICAN AIRLINES vuelo número 1487, programado para salir en MIA 02-14-09 a las 6:50 AM y llega a ORD 02-14-09 a las 9:10 AM.



**Reservado** - 20 piezas son ahora reservados para AMERICAN AIRLINES número de vuelo 1487, programado para salir en MIA 02-14-09 a las 6:50 AM y llega a ORD 02-14-09 a las 9:10 AM.

**Reservado** - 20 piezas son ahora reservados para AMERICAN AIRLINES número de vuelo 952, programado para salir en GYE 02-13-09 a las 11:15 AM y llega a MIA 02-13-09 a las 3:25 PM.

**PLANIFICADAS** - 20 piezas en la instalación están previstas para KN15435AA AMERICAN AIRLINES calcula el número de vuelo 952 de apartarse GYE en 02-13-09 a las 11:15 AM y estima que llegará en el MIA en 02-13-09 a las 3:25 PM.

**INCUMPLIDAS PLATAFORMA** - 20 piezas DKN15435AA instalación a bordo de AMERICAN AIRLINES número de vuelo 952 que dejó en la puerta de GYE 02-13-09 a 11:07 AM y está programado para salir a las 11:23 AM.

**Expedición** - 20 piezas de instalación en DKN15435AA se enviaron el número de vuelo AMERICAN AIRLINES 952 estima que apartarse GYE el 02-13-09 a las 11:15 AM y estima llegar a MIA en 02-13-09 a las 3:25 PM.

**VUELO INCUMPLIDAS** - 20 piezas en la instalación a bordo de DKN15435AA AMERICAN AIRLINES número de vuelo 952 que partió el 02-13-09 en GYE 11:23 AM y se estima que llegará el MIA en 02-13-09 a las 3:25 PM.

**LLEGADA DE VUELO** - 20 piezas de instalación en DKN15435AA a bordo AMERICAN AIRLINES número de vuelo 952, que llegó en el MIA en 02-13-09 a las 3:15 PM.

**LLEGADA A PLATAFORMA-** 20 piezas en la instalación a bordo de DKN15435AA AMERICAN AIRLINES número de vuelo 952, que llegó a la puerta en el MIA en 02-13-09 a 3:18 PM.

**PLANIFICADAS** - 20 piezas de instalación se han previsto en DKN15435AA de AMERICAN AIRLINES 1487 estima el número de vuelo para salir de MIA 02-14-09 a las 6:50 AM y estima que llegará en ORD 02-14-09 a las 9:08 de la mañana.

**INCUMPLIDAS PLATAFORMA**- 20 piezas de instalación en DKN15435AA a bordo AMERICAN AIRLINES vuelo número 1487 que dejó en la puerta de 02-14-09 MIA a las 6:46 AM y está programado para salir a las 7:00 AM.

**Expedición** - 20 piezas de instalación en DKN15435AA se enviaron en número de vuelo AMERICAN AIRLINES 1487 calcula que salen en el MIA 02-14-09 a las 6:50 AM y estima que llegará en ORD 02-14-09 en 9:08 AM.

**VUELO INCUMPLIDAS** - 20 piezas en la instalación a bordo de DKN15435AA AMERICAN AIRLINES vuelo número 1487 que dejó el terreno en el MIA en 02-14-09 a las 7:00 AM y se estima que llegará en ORD 02-14-09 en 9:08 AM.

**LLEGADA DE VUELO** - 20 piezas en la instalación a bordo de DKN15435AA AMERICAN AIRLINES número de vuelo, que llegó en 1487 sobre ORD 02-14-09 a las 8:46 AM.

**LLEGADA A PLATAFORMA**– 20 piezas en la instalación a bordo de DKN15435AA AMERICAN AIRLINES número de vuelo 1487, que llegó a la puerta en el ORD 02-14-09 a 9:03 AM.

**DE LA MANO** - 20 piezas están listas para recoger en el ORD de 02-14-09 a 10:01 AM.

**EMITIDO (recogidas)** - 20 piezas fueron recogidas en el ORD 02-14-09 a las 5:50 PM y fueron recibidos por Gano.

**FUENTE:** 2009 American Airlines, Inc.

## **6.5.2 Monitoreo enviado por la Agencia de Carga**

Este monitoreo es realizado en forma similar al ya antes descrito, con la única diferencia que la agencia brinda esta información de manera directa a los exportadores.

Por otra parte para efectuarse este monitoreo se debe considerar ciertas características de la carga, las cuales se detalla a continuación:

### **6.5.2.1 Embalaje**

En lo que respecta al mercado interno el proceso de embalaje es muy sencillo, dado a que el producto final esta menos propenso a sufrir externalidades de transportación o climatológicas puesto a que el tiempo que demanda para llegar a su punto de destino local es corto y consiste en que los productores de flores tropicales las envían en cajas de cartón reutilizadas, las mismas que contienen en su interior papel picado hacia los diferentes supermercados y floristerías del país.

En cambio para el mercado externo el embalaje es un proceso un poco más complejo, debido a que como se trata de productos verdaderamente sensibles y al momento de su comercialización externa están más expuestos a movimientos bruscos en su transportación, así como también a cambios repentinos de temperatura, por lo que hay que tomar algunas medidas de precaución, tales como: colocarlas en cajas de cartón corrugadas con papel picado y sujetadores para las flores, en el caso de las heliconias es oportuno tener mayor cuidado debido a que son las más sensibles al frio, por lo que en ciertas fincas en este caso utilizan cajas insuladas, que son cajas que contienen protectores de espuma transportadas con una temperatura de 16 grados

centígrados, así también esto no solo depende del estado climático sino también del requerimiento del cliente.

Por otra parte, existen algunos tipos de cajas y estos son dependiendo de sus dimensiones, así también el peso de las cajas varían de acuerdo al tipo de caja y de la especie de flor que se vaya a comercializar; (en las TABLAS # 21y 22) podemos observar resumidamente las dimensiones y pesos aproximados de éstas. Cabe enfatizar que estas medidas son en términos generales, dado a que dentro de las seis fincas que hoy en día se encuentran en funcionamiento dentro de la provincia del Guayas se manejan con sus propios tipos de cajas y dimensiones, como se puede constatar (en las TABLAS # 23-28).

**TABLA # 29**

<b>Dimensiones de Caja (En pulgadas)</b>			
<b>Tipo de Caja</b>	<b>Largo</b>	<b>Ancho</b>	<b>Alto</b>
Full (cover)	40,64	20,4	8,08
Full (bottom)	40	20	8
Flat (cover)	40,64	20,4	4,08
Flat (bottom)	40	20	4
Tabacco (cover)	40,64	10,2	8,08
Tabacco (bottom)	40	10	8
Extra Large (cover)	56,4	20,4	4,08
Extra Large (bottom)	56	20	4

**TABLA # 30**

<b>Peso aproximado por Caja</b>	
<b>Tipo de Caja</b>	<b>Peso</b>
Full	20 kilos
Flat	12 kilos
Tabacco	12 kilos
Extra Large	14 kilos

FUENTE: SICA

**TABLA # 31**

HB o MEDIA		Cuarta		Tercia		Sexta	
Medidas	Capacidad	Medidas	Capacidad	Medidas	Capacidad	Medidas	Capacidad
1,40mx20 altox40an cho	12 bouquet 20 flores 500 follajes	1,20mx12 altox35an cho	6 bouquet 10 flores 250 follajes	80cmx20alto x35ancho	8 bouquet especiales	80cmx10 altox23an cho	10 bouquet small y todo combo de fruta

FUENTE: Finca ECUAMAGIC

**TABLA # 32**

FULL (F)	TABACO (Tab)	BAJA (XL)	LARGA (XLL)	CUARTA (Q)
50 x 150 x 25 (cm)	25 x 120 x 25 (cm)	50 x 120 x 12 (cm)	50 x 150 x 12 (cm)	25 x 105 x 12 (cm)

FUENTE: Finca SALINOPOLIS

**TABLA # 33**

FULL (F)	FLAT	HALF	QUARTER	EXTRA FULL
41x 22 x 10(in)	47 x 20 x 6(in)	41 x 10 x 10(in)	41 x 12 x 6(in)	53 x 22 x 10(in)

FUENTE: Finca FLORES Y JARDINES

**TABLA # 34**

FULL		FLAT	
Medidas	Capacidad	Medidas	Capacidad
1m alto x 50 ancho x 20 alto	Bouquet tradicional	1,20m largo x 50ancho x 15 alto	Bouquet tradicional

FUENTE: Finca LANAYSA

**TABLA # 35**

CUARTA	FLAT	FULL	TABACO (media)
26ancho x 1,5 largo x 13 alto	53ancho x 1,21 largo x 10,30alto	53ancho x 20 alto x 1,4largo	25alto x 1,4largo x 26ancho

FUENTE: Finca VIVETROSA

**TABLA # 36**

FULL	
Medidas	Capacidad
1,10m largo y 50 ancho	24 bouquet 50 flores 100 ginger

FUENTE: Finca TRADEFLORAL

**Nota:** Dependiendo del cliente y estado climático se utilizan CAJAS INSULADAS que son cajas que contienen protectores de espumafon, transportadas con una temperatura de 16 grados centígrados.

### 6.5.2.2 Empaque

Este proceso consiste en empacar el producto final en la misma plantación, utilizando cajas con diferentes capacidades dependiendo de la especie y tamaño de la flor, así como también del volumen solicitado por el cliente.

El número de flores que caben en el interior de cada caja varía acorde al tamaño, forma y característica de cada especie; no obstante este número en términos generales varía desde doce flores de tipo de musáceas, hasta cien flores de tipo de heliconias pequeñas por caja, en cambio en lo que respecta a la capacidad de follajes que caben en cada caja puede ser de doce hojas de tipo paja toquilla y en el caso de las marginatas de doscientos sesenta por caja. No obstante en la TABLA # 29 se resume el número exacto de unidades por caja de acuerdo a los diversos tipos de flor y follaje que existen.

**TABLA# 37**

Variedad	Unidades por caja
Alpinia Red Ginger M	Full x 100
Alpinia Pink Ginger M	Full x 100
Alpinia Red Ginger L	Flat x 50
Alpinia Pink Ginger L	Flat x 50
Alpinia Red Ginger Plus	Flat x 30
Alpinia Pink Ginger Plus	Flat x 30
Red Torch Ginger	Half x 30
Pink Torch Ginger	Half x 30
Torch Anana	Tabacco x 12
Costus	Full x 200 (without leaves)
Golden Orange	Flat x 100
Golden Opal	Flat x 100
FIRE Opal	Flat x 100
FIRE Torch	Flat x 100
Heliconia Iris Red	Flat x 18
Heliconia Cumanda Mix	Flat x 18
Heliconia Cumanda Green	Flat x 18

<b>Variedad</b>	<b>Unidades por caja</b>
Heliconia Wagneriana	Flat x 15
Calathea Brown 40-60 cm	Quarter x 100
Heliconia Sexy Pink no more	Flat x 20
Heliconia Sexy Scarlet no more	Flat x 25
Heliconia Rostrata	Flat x 25
Mix Hanhing	Flat x 22
She Kong	Flat x 20
Little Pinneaples	Flat x 40
Heliconia Island Yellow	Flat x 20
Heliconia Edge of Nite	Flat x 18
Bihai Flamingo	Flat x 18
Heliconia Gran Papa	Flat x 18
Shampoo Ginger	Half x 25
Heliconia Red Caribea	Flat x 10
Heliconia Splash	Flat x 10
Heliconia Mayan Gold	Flat 10
Mix Heliconia 75 to 90cm	Quarter x 10
Mix Box	Quarter x 50follajes + 26flowers
Ginger M 75 to 90cm	Quarter x 30
Bqt AC # 4 Musa	Full x 22
Bqt AC # 6 Round Alpinia	Full x 20
Round AM # 8	Full x 22
Round Heli	Full x 20
Flat AM # 9	Full x 22
Flat AM # 7	Full x 22
Flat Heli	Full x 22
BQ1	Full x 30
BQ2	Full x 20
BQ3	Full x 45
Caryota flower L	Full x 7
Caryota flower M	Full x 9
Cacao Pods (mixed colors)	Half x 50
Musa Red Rubi	Half x 12
Musa Orange	Half x 12
Musa Royal	Half x 12
Musa Coccinea	Half x 12
Fish Tail 60-70cm	Half x 250
Phoenix Palm Leaves 60-70 cm	Half x 200
Phoenix Palm Leaves 70-80cm	Half x 200
Areca Palm Leaves 60-70cm	Half x 200
Areca Palm Leaves 70-80cm	Half x 200
Areca Palm Leaves 80-90cm	Full x 350
Areca Palm Leaves 1,15cm	Flat x 60
Cycca Palm Leaves 60cm	Full x 150
Cycca Palm Leaves 80cm	Full x 150
Alpidistra	Full x 400
Accordeon Palm	Full x 400
Cordeline 45-50cm leave	Full x 500
Tip Red Edge	Full x 100
<b>Mix Box</b>	
Mix Box # 1	Flat x 73 items
Mix Box # 2	Flat x 72 items
Mix Box # 3	Flat x 79 items

<b>Variedad</b>	<b>Unidades por caja</b>
Mix Box # 4	Flat x 124 items
Mix Box # 5	Flat x 110 items
Mix Box # 6	Flat x 123 items
Mix Box # 7	Flat x 73 items
Mix Box # 8	Flat x 115 items
Follage Bouquet	Full x 30

**FUENTE:** Entrevista Finca Flores y Jardines

Una característica ventajosa en comparación con los demás tipos de flores es la de su largo tiempo de duración tanto en florero como al momento de su transportación hacia el exterior, ya que las flores tropicales pueden permanecer guardadas en cajas hasta por cuatro días evitando eso si al máximo su manipulación y en el caso de que se produzca el deterioro o que se quiebren las puntas, lo idóneo sería que sean cortadas solo lo necesario para que así éstas sigan luciendo saludables.

Otra ventaja competitiva que poseen las flores y follajes tropicales para su exportación es la de que no necesitan ser expuestos a refrigeración, ya que si se lo efectuara podría provocar fuertes daños irreversibles a la calidad del producto. Así también debido a las altas temperaturas que puedan existir en las fincas productoras/exportadoras de este tipo de flores es ideal que cuenten con una muy buena ventilación y que a su vez haya entre la última caja y la lona una distancia mínima de treinta centímetros.

## **6.6 Costo logístico interno**

En toda exportación de productos ecuatorianos, los costos logísticos interno en general son los siguientes:



### 1. Visto Bueno en web

Se lo puede solicitar a través de los Bancos Corresponsales o a través de la página Web del Banco Central del Ecuador. En el caso para trámites de productos como el Cacao y Café obligatoriamente se deberá ir al Banco Corresponsal.

El Directorio del Banco Central del Ecuador estableció un listado a escala de cobros por los visto buenos, entre US\$ 2.00 a US\$ 5.00, para lo cual el exportador deberá solicitar a su banco de confianza y realizar el débito en su cuenta de ahorro o corriente.

**TABLA # 38**

De 1 a 10 trámites en el mes	US\$ 5.00 c/uno
De 11 a 30 trámites en el mes	US\$ 4.00 c/uno
De 31 a 50 trámites en el mes	US\$ 3.00 c/uno
Más de 50 trámites en el mes	US\$ 2.00 c/uno

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

### 2. Registro como exportador

Lo puede realizar directamente el interesado en cualquiera de los bancos e instituciones financieras autorizadas, sin embargo dentro de los productos que ofrecen los agentes de aduana, se contempla este trámite, cuyo costo varía entre US\$ 10.00 y US\$ 15 00, incluida la obtención de la clave de acceso respectiva.

### 3. Honorarios

#### ❖ Trámite DAU régimen 40

Los honorarios del Agente de Aduana para el trámite del Visto bueno de la Declaración Aduanera de Exportación en el Banco Corresponsal,

Orden de embarque y Cancelación régimen 40 es de aproximadamente US\$80.00 y en otros casos cobran el 0.50 % del valor FOB.

Cuando se convenga un trámite con el Agente de Aduana para el despacho de la mercadería de exportación, se debe tener en cuenta preguntar qué rubros se considera en el costo de los honorarios, debido a que normalmente se fija una tarifa exclusivamente de honorarios y a eso habrá que agregarle los gastos de inspección, sanitizado, handling, formularios, fotocopias, movilización, etc.

4. Los bancos normalmente cobran una tarifa única por concepto de comisiones bancarias cuando se trata de cobranzas bancadas o cartas de crédito del 0.50% Fob.

**Ejemplo:** Se realiza una exportación por US\$ 60,000.00 FOB o CFR, de acuerdo al Incoterm negociado, por lo tanto la factura comercial que el banco nos debe cancelar, será de US\$ 60,000.00. La comisión bancada se calcula de la siguiente manera:

$$\text{US\$ 60,000.00 por 0.50 \% = US\$ 300.00 de comisión}$$

Para una mejor garantía del exportador, se recomienda que su negociación internacional la efectúe con carta de crédito irrevocable y confirmada, ya que de esta manera cuenta con la garantía del banco del importador al ser irrevocable y la de su propio banco al ser confirmada.

Corresponde al importador, pagar a su banco las comisiones de: Apertura, Confirmación, Aval, Negociación y Aceptación, para lo cual, al

momento de la negociación entre el exportador e importador, se debe destacar, que los gastos fuera del Ecuador corren por cuenta del importador.

#### **5. Cupón CORPEI**

En toda exportación se debe cancelar por concepto de contribución, el cupón CORPEI, el mismo que constituye un documento de acompañamiento a la exportación y cuyo costo es del 1.50% (0.15%) sobre el valor FOB por embarque.

Este valor que se paga no debe ser considerado como gasto, toda vez que se trata de una cuota redimible y que el exportador puede negociarlo o venderlo con una tasa de descuento.

6. Para el trámite de la obtención de cualquier certificado, sea éste de origen, Fitosanitario, Zoosanitario, Sanitario, etc., los honorarios son de US\$ 20.00 más el costo de dicho formulario.

#### **7. Seguro de exportación**

Generalmente se toma un seguro de cobertura mínima, es decir desde la planta o fábrica del exportador hasta que la mercadería está a bordo del buque o medio transportador. El tipo de prima depende de la clase de mercadería y tipo de embalaje, normalmente oscila entre el 0.50 % al 4 % con un deducible a negociar entre las partes contratantes.

#### **8. Costo formulario DAU**

El costo del formulario es de US\$ 0.50 c/u.

## **9. Falta Reglamentaria**

Cuando la empresa incurra en errores en la documentación que no implique dolo, aduana cobra como falta reglamentaria 10 UVC es decir US\$26.28

(Fuente: Ley Orgánica de Aduana).

## **10. Disecantes**

En un contenedor de 40" se utilizan 2 disecantes por pallets de 1.00 x 1.20 metros, en cada contenedor entran 21 pallets, es decir 42 disecantes a US\$ 3.00 cada uno, en total tenemos US\$ 126.00.

Si se trata de pallets grandes de 44 x 56 pulgadas, en cada contenedor entran 16 pallets, es decir se utilizan 32 disecantes en total US\$ 96. Estos se los utiliza para evitar la humedad en el entorno y evita que se generen hongos en la carga.

## **11. Otros gastos**

Se puede contratar a alguna de las verificadoras para que emitan un certificado de los pallets que se utilizaran en la exportación, este costo regularmente esta alrededor de los US\$40.00 por contenedor, trámite que da garantía de calidad y sanitizado de los pallets utilizados.

## **6.7 Puntualidad para llegar a destino**

El cumplimiento puntual de pedidos es un factor muy importante al momento de realizar cualquier tipo de exportación, dado a que los tiempos que se ofrecen en los contratos de exportación de las mercancías vendidas al importador, afectan al momento de no cumplirlos

en el éxito y permanencia en el mercado internacional, ya que la demanda de los bienes tiene su momento preciso; así también el incumplimiento en la entrega puede ocasionar amonestaciones por escrito, ya que tres de estas le cierran la finca, el pago de multas y por último de hecho la pérdida del cliente y de la credibilidad en usted trayendo consecuentemente el desprestigio en el mercado externo.

Por lo que se sugiere al exportador seleccionar apropiadamente la empresa de transportes, los medios de transporte, los agentes afianzados de aduanas y el abogado que realice o revise los contratos de transporte, tomando todas las seguridades pertinentes del caso tales como:

- Firmar contratos claros en donde se establezca la responsabilidad de los transportistas frente a terceros.
- Estipular multas en caso de incumplimiento; buscando siempre su máxima seguridad.
- Establecer en sus contratos de transporte cláusulas de seguridad, confidencialidad, reserva y no intervención.
- Asegurarse de que los agentes encargados de efectuar sus exportaciones le brinden el máximo de garantías y seguridad y que esto conste por escrito y con firma de responsabilidad.
- Contrate una empresa seria, dispuesta a brindarle servicios eficientes y seguros así como costos racionales.

- Si va a contratar un agente afianzado o una empresa encargada de realizar todos sus trámites de exportación, lo cual es muy recomendable, siga así mismo todas las recomendaciones anteriores, y recuerde siempre pedir información escrita u oferta de servicios con firma de responsabilidad, nunca contrate a la ligera y peor si no han sido absueltas todas sus dudas o inquietudes.
- Pedir por escrito a la persona o empresa que va a realizar el transporte de su producto le informe también por escrito sobre su oferta de servicios, infórmese bien de qué servicios cubre su pago; qué garantías le proporcionarán; o qué riesgos corre. (Ley de Defensa del Consumidor).
- Adicionalmente en el contrato de prestación de servicios con la empresa de transportes sírvase establecer las responsabilidades adquiridas por el transportista desde que recibe la carga, hasta entregarla a su destino.
- Contrate un seguro o verifique que la empresa transportista le dé un seguro de envío, el trámite de exportación tiene imprevistos que pueden afectar el destino de la mercancía y/o el cobro de su valor.
- Una póliza de seguro contra todo riesgo es beneficiosa y no es costosa.

## **CAPITULO 7**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Una vez realizados los análisis de mercado, de precio y de transporte relacionados para la exportación de flores tropicales, se tienen elementos con suficiente significancia para determinar las conclusiones y recomendaciones que de manera general serían aplicables.

#### **CONCLUSIONES**

- ❖ Podemos concluir que debido a las altas condiciones de calidad alcanzadas a nivel mundial, el sector de las flores tropicales con respecto a su producción y exportación han ido evolucionando satisfactoriamente en estos últimos cinco años, presentando una demanda en constante crecimiento pese a ser considerado como un producto de exportación no tradicional; incidiendo así de una forma favorable en el país con la generación de divisas y empleos.
  
- ❖ La floricultura es un sector que mantiene un alto nivel de especialización productiva. Siendo esto así, encontramos que en la provincia del Guayas existen aun ciertas fincas productoras/exportadoras de este tipo de flor, que no cuentan con las adecuadas aéreas para el cultivo, no hacen uso de nuevos métodos e insumos tecnológicos; dado a que tratándose de productos perecibles necesitan tener una precisa coordinación entre cosecha, producción, empaque, ventas, fletes y demás aspectos para así poder conseguir oportunidades de absorber nuevos mercados internacionales.

- ❖ Actualmente, algunas fincas dedicadas al cultivo de flores y follajes tropicales del Guayas realizan que del total de hectáreas que cada una de esta posea, no toda esta destinada para su producción/exportación y a su vez esta cantidad destinada para la producción, en mayor parte fijan sus precios de venta para el mercado externo, dado a que en este destino obtienen mayor significado lucrativo por los volúmenes altos de ventas que en el mercado interno, puesto que este tipo de especies tiene mayor acogida y preferencias por los consumidores internacionales que los nacionales.
  
- ❖ Según productores de flores tropicales de la provincia del Guayas, al momento de exportar este tipo de producto, algunas partes de la cadena logística, como lo son Asesoría Técnica y Proveedores de plantas y Semillas, se está manejando apropiadamente; sin embargo en algunos productores notamos que aun se proveen en lo que a semillas y plantas se refiere en mercados extranjeros, dado a que los compran en países como Colombia y Costa Rica. Otras partes como los Créditos de Almacenes o Bancos, así como también los Proveedores de Insumos consideran que no se está llevando convenientemente, con lo que podría ocasionar que las actividades a futuro para mantener y ampliar sus mercados no se den en efecto.
  
- ❖ En lo que compete a la parte de transportación de este tipo de especies de flor y follajes, en el transporte terrestre el estado de carreteras y las vías de acceso los productores/exportadores consideran que se tratan de factores muy variantes pero que en su mayor parte poseen fuertes falencias, principalmente en cuantos a



caminos vecinales se refiere, los cuales no están en muy buena condición y son los de mayor descuido; en cambio lo que a tasas de peaje y costo de fletes se trata lo consideran actualmente puntos satisfactorios.

- ❖ Por otra parte en el transporte aéreo, en lo que se refiere a las líneas aéreas describen que éstas brindan un pésimo servicio, dado a que en su mayoría presentan complicaciones con las aerolíneas en lo que a cupo se trata y que existe hasta en cierto punto preferencias dependiendo de los volúmenes que se fuese a exportar; las agencias de carga, paletizadoras y comercializadoras presentan algunas falencias ofreciendo así un servicio insatisfactorio y por último los costos de flete es considerado el principal factor que enfatizan como un serio obstáculo al momento de exportar, ya que éstos presentan costos muy elevados y aumentan aún mucho más sobre todo en temporadas picos.

## **RECOMENDACIONES**

- ❖ Una de las primordiales recomendaciones luego de haber realizado este análisis de mercado, es tomar en cuenta la posibilidad de riesgo para el sector floricultor si no se cuenta con los beneficios arancelarios del ATPDEA, dado a que sin estos se pronostica perder exportaciones por \$306 millones que serían destinados a EEUU. Es decir el arancel impactaría en unos \$21 millones, equivalente al 6.8% del arancel propuesto, asumiendo entonces así como consecuencia inmediata perder un espacio importante en el

mercado actual y teniendo que pagar un arancel de alrededor del 7%.

- ❖ Las plantaciones tienen que tomar en consideración al momento de la producción de las flores y follajes tropicales ciertos factores como: la realización de labor de campo a tiempo, aplicación de los agroquímicos en su momento oportuno, conocimiento acerca del manejo y ubicación de cada variedad, salubridad, fertilización del suelo y enfermedades de raíces o presencia de insectos, dado a que estos factores influyen en mediano plazo la disminución de su producción; así también de proveerse de tecnología de punta, con lo que se le facilitaría ofrecer sus productos al mercado externo con todos los requisitos internacionales de calidad, color, tamaño y cuidado ambiental.
  
- ❖ A pesar de que las flores en general como producto ecuatoriano no han presentado problemas fitosanitarios mayores, estos podrían mostrarse si no se toman las medidas preventivas y de limpieza, sobre todo si se trata de comercializarlas al mercado externo, dado a que en ciertos países poseen estatutos muy rigurosos con respecto a estos problemas, por lo que es recomendable que indistintamente del destino que tenga su producto final, mantenga un manejo adecuado en temas ambientales, laborales y de seguridad, así como también contar con las normas y certificados fitosanitarios y sanitarios de calidad llamados “sellos verde”.
  
- ❖ Tomar en consideración lo propuesto por el SESA, que consiste en implementar las inspecciones en las palletizadoras, ya que en este

sitio también son entregados los envíos directamente por los exportadores, ya que de esta manera se podrá implementar el procedimiento de trazabilidad, permitiendo así poder certificar en su totalidad los envíos de los exportadores y llegar a determinar con facilidad el origen de los mismos y a su vez los que han recibido notificaciones por parte de los importadores.

- ❖ Realizar las mejoras pertinentes por parte del Consejo Provincial del Guayas en cuanto a los caminos vecinales se trata, los mismos que carecen de buen estado y son los de mayor descuido, por lo que se deberían realizar mantenimientos constantes para así lograr que sea más óptimo el camino de ingreso y salida de las fincas exportadoras.

## **CAPITULO 8**

### **BIBLIOGRAFÍA**

- **Internet**

- Flower Label Program - [www.flower-label-program.org](http://www.flower-label-program.org)
- Flor Ecuador - [www.expoflores.com](http://www.expoflores.com)
- Directorio de Exportadores de Flores Ecuatorianas  
[www.ecuadorexporta.org/cgi-bin/exportadores/export\\_listado.cgi?!=1&partida=0603](http://www.ecuadorexporta.org/cgi-bin/exportadores/export_listado.cgi?!=1&partida=0603)
- SICA - Servicio de Información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador - [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)
- EKOSTAR - [www.eko-star.com](http://www.eko-star.com)
- BCE - Banco Central del Ecuador - [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- CORPEI – Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones - [www.corpei.org](http://www.corpei.org)
- AGROTROPICAL - [www.agrotropical.com](http://www.agrotropical.com)
- Corporación Aduanera Ecuatoriana – [www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec)

- **Libros, Revistas, Folletos**

- Guía de Logística Internacional, Cultura Exportadora No. 8. CORPEI, 2008.
- Manual de Costos de Exportación, Cultura Exportadora No. 8 FEDEXPOR, CORPEI. 2008.
- Programa de Certificación Fitosanitaria de Ornamentales de Exportación, SESA-MAGAP, Quito-Ecuador, 2008.
- Evergreen Farms, Tropical Flowers and foliage from Ecuador, 2008.
- Una Tarea cumplida, Cómo crece el Guayas, SESA, No. 1, Guayaquil Noviembre 2008.
- Actualidad en Mercados e inversiones, ECUADOR EXPORTA, No.15, Marzo 2007, CORPEI

- **Entrevistas**

- SESA - Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria, Inspectora del Programa de Certificación Fitosanitaria de Ornamentales de Exportación "SANIFLORES", Ing. Narcisa Espinoza, Guayas 2008.
- EXPOFLORES - Asociación de Exportadores de Flores, Gerente de Desarrollo Sostenible, Ing. Santiago Saa, 13 de febrero 2009, Quito.
- SESA - Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria, Inspector Ing. Ángel Kuffo, Aeropuerto-Guayaquil, 2008.
- ECUAMAGIC, Magic Flowers S.A, Ing. Javier Moreira, Administrador, 11 de Febrero 2009.
- SALINOPOLIS S.A, Administrador, 11 de Febrero 2009
- Flores y Jardines S.A, Sr. Adrian Bottero, Administrador, 12 de Febrero 2009.
- VIVETROSA, Vivero Tropical S.A, Ing. Raúl Sánchez Ávila, Ventas, 12 de Febrero 2009.
- LANAYSA, Langostera del Azuay S.A, Ing. Patricio Palacios, Propietario, 12 de Febrero 2009
- TRADEFLORAL S.A, Ing. Juan Carlos Carrillo, Jefe de Ventas, 12 de Febrero 2009.
- TREVIS S.A, Administrador, 11 de Febrero 2009
- Banco Central del Ecuador
- Consejo Provincial del Guayas, Director de Planificaciones, Arq. Manuel Onofre, 10 de Febrero 2009

**CAPITULO 9**

***ANEXOS***

**ANEXO # 1 (Países destinos de las exportaciones de las flores tropicales de la provincia del Guayas)**

PAIS	2003		2004		2005		2006		2007	
	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB
AFGANISTAN	0	0	97,5	654,8	90,56	565,7	0	0	4758,85	27630,36
ALEMANIA	128451,17	272855,16	113384,76	255239,48	188192,4	338567,51	47675,19	84348,86	75297,46	248463,05
ANGOLA	0	0	0	0	300	245,75	133	127,98	102	160,77
ANTILLAS HOLANDESAS	3028,5	11080,61	180	561,98	4050	31890	0	0	360	1673,1
ARABIA SAUDITA	547,88	3205,48	2442,13	11958,89	2420,75	18989,77	780	7921,65	1573,75	9186,02
ARGENTINA	60	208,5	661,2	1742,4	1499,23	5988,22	600,75	2691,9	12078,6	46949,3
AUSTRALIA	0	0	0	0	0	0	0	0	930	1860
AUSTRIA	10087,19	10030,39	3455	4208,55	2413	3319,1	37105	35212,24	225	478,44
AVERIGUAR ADUANA	0	0	4192,38	24222,85	8221,25	45015,4	4944	15385,5	1050	5715,7
AZERBAIDJAN	0	0	45	75	262,5	1285,5	15,75	38,81	329,5	526,69
BAHAMAS, ISLAS	577,48	2290,03	3906,25	17552,68	1256,44	7682,27	11253,75	76590,24	275,66	1309,09
BAHREIN	0	0	720	3885,25	5528,3	31246,8	1480	5692,69	3625,75	21108,08
BELGICA	7391,73	12325,26	2923	5261,33	659,5	1314,39	337	535,65	22734	52917,25
BRASIL	0	0	0	0	24,1	105	0	0	595,66	5190,1
BULGARIA	306	427,51	1007,8	1923,07	434,15	1477,5	0	0	309	673,25
CAMERUM, REP.UNIDA	0	0	0	0	0	0	0	0	130	560
CANADA	409468,61	1325263,02	539878,8	1842995,92	473332,57	1875298,46	136885,47	554029,99	317636,35	1327731,07
CHILE	52592,43	119976,32	71738,81	211760,49	67624,01	217785,81	20605,7	58321,9	117797,58	350760,59
CHIPRE	0	0	0	0	0	0	0	0	9	60
COLOMBIA	246177,1	664809,3	153159,5	573808,83	155643,24	621325,38	68507,87	437436,9	169926,76	640718,43
COSTA RICA	907,5	6127,17	1035	5900,75	33,75	127,5	15	10	0	0
CROACIA	0	0	0	0	0	0	0	0	332	994,76
CUBA	1517	3504,71	2250,62	7239,21	4347,75	19944,38	2481,12	10170,13	18376,86	64159,44
DINAMARCA	0	0	0	0	37,5	230	0	0	71,25	445,4
EMIRATOS ARABES UNIDOS	960	3265	975,46	4643,08	622,5	3100,32	487,5	2187,51	278,44	1101,66
ESPANA	72824,59	189443,87	101655,29	360740,74	138142,58	525352,63	28950,31	99583,59	118710,82	466838,03
ESTADOS UNIDOS	7204780,16	25258698,2	10943865	37862447,9	12242727,2	41808288	3393826,4	12467912,2	9065604,8	34931162,3
ESTONIA	0	0	0	0	3150	34895,3	0	0	0	0
FILIPINAS	0	0	105	140	304,13	1268,64	179,19	988,96	454,22	2293,53
FINLANDIA	0	0	0	0	750	4373,25	0	0	0	0
FRANCIA	67885,18	138638,55	92748,25	192474,35	113562,91	239142,26	32580,66	60299,63	83969,55	250627,67
GRECIA	4376,33	5808,78	3753,16	5206,16	3801,14	10452,93	171	510	2024	2457,2
GUADALUPE	472,5	1519	745,05	2608,8	11,25	63	86,25	431,97	506,85	2826,34
GUATEMALA	0	0	427,5	2038,4	68,26	249,22	84,01	305,17	123,4	589,39
GUINEA-BISSAU	71,25	142,5	0	0	0	0	0	0	0	0

**ANEXO # 1 (Países destinos de las exportaciones de las flores tropicales de la provincia del Guayas)**

PAIS	2003		2004		2005		2006		2007	
	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB
HAITI	10545	12078,5	0	0	0	0	0	0	0	0
HOLANDA(PAISES BAJOS)	1391872,49	2923540,59	2544559,8	9016896,9	2208156,7	10269188,1	513199,38	2292665,78	1494516,9	6469910,11
HONDURAS	95	430	297,5	2200,19	2281,5	3687,6	221,5	442,5	1160	3205,2
HONG KONG	1314	6271,66	0	0	0	0	18,5	125,2	279	1329,2
HUNGRIA	0	0	0	0	0	0	0	0	246,25	559,76
ISRAEL	0	0	0	0	0	0	0	0	3718,88	14721,4
INDONESIA	0	0	59,7	181	200,7	948,39	0	0	0	0
IRLANDA	750	4200	33,76	194	0	0	0	0	0	0
ITALIA	62482,9	121908,94	122689,03	434078,6	131681,91	301510,04	25331,45	65090,6	110540,58	372212,07
JAPON	111245,13	619643,01	266591,95	2418269,08	226236,58	2014903,61	68488,77	492947,88	149438,84	1173392,96
KIRGUIZISTAN	0	0	7,5	42	0	0	0	0	0	0
KUWAIT	1703,35	3131,13	771,75	1793,2	2342,25	8854,3	90,55	628	5241,66	19782,02
LETONIA	0	0	1213,87	3988,4	0	0	0	0	0	0
LITUANIA	0	0	0	0	0	0	0	0	270	2185
LUXEMBURGO	279,3	855	0	0	0	0	0	0	3,75	50
MARTINICA	0	0	0	0	20,26	77,9	152,63	351,36	5,25	20,4
MEXICO	0	0	975	8775	142,5	1179,9	0	0	449,88	4674,26
NICARAGUA	473,25	1292,86	5,25	18,95	140,25	472,6	0	0	3,75	61
OTROS PAISES Y TERRITORIOS NO DETERMINAD	0	0	32,04	185,62	0	0	0	0	0	0
PANAMA	6161,38	26382,95	5317,5	26011,44	3858	16704,48	4650	27205,58	1248,75	6301,96
PERU	14923,4	54090,34	21911,35	124050,57	27072,5	181293,18	6997,5	54484,44	4308,75	34151,71
POLONIA	0	0	0	0	0	0	3,75	19	0	0
PORTUGAL	3143,63	9822,54	12265,66	25392,14	11850,03	33510,58	6062	11253,45	11579	21735,59
PUERTO RICO	1350	7802	185,32	734,44	3560,19	18272,93	6532,13	24094,44	2293,88	12714,38
QATAR	0	0	112,61	483,95	640,2	2344,5	752,63	1652,28	2,63	10,2
REINO UNIDO	260347,93	607372,34	247788,2	644149,3	297470,31	572038,89	92480,48	194170,42	216406,21	473466,58
REPUBLICA CHECA	0	0	0	0	11,25	201,6	0	0	509,14	4188,7
REPUBLICA CENTROAFRICANA	0	0	345	740	0	0	0	0	0	0
REPUBLICA DOMINICANA	8087,43	33636,29	3444	17527,41	9957,54	62358,85	1977,76	15215,74	3885,53	20218,99
RUSIA	512489,15	261713,82	101985,71	494418,66	164600,65	943047,29	75241,71	503219,58	325813,56	2008603,21
SINGAPUR	0	0	0	0	0	0	0	0	387	1895,02
SUECIA	1767	2513,35	1570,95	7750,02	952,75	5953,03	0	0	981,09	3834,35
SUIZA	72890,04	140511,97	90768,24	193756,5	261437,93	389350,35	66657,02	89081,09	27870,43	75490,99





**ANEXO # 1 (Países destinos de las exportaciones de las flores tropicales de la provincia del Guayas)**


PAIS	2003		2004		2005		2006		2007	
	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB
TAIWAN (FORMOSA)	0	0	367,5	612,5	1297,5	10745	0	0	135	960
TODOS LOS PAISES	1254,4	5880	0	0	0	0	0	0	1935,23	8609,75
UCRANIA	37,5	175	31,5	123,5	6495	64476,23	75	340	27	108
U.R.S.S.	0	0	1592,1	4890,9	0	0	0	0	0	0
URUGUAY	0	0	540	1080	1147,5	6496,76	0	0	285	906
VENEZUELA	150	640,5	0	0	0	0	0	0	0	0
ZONA FRANCA DE ECUADOR	100305,43	366246,66	440129,72	1643758,3	553051,63	1895030,76	85817,42	274816,35	178478,51	696478,41
<b>TOTALES</b>	<b>10.780.156,31</b>	<b>\$ 33.239.758,80</b>	<b>15.914.953,25</b>	<b>\$ 56.471.393,49</b>	<b>17.338.126,64</b>	<b>\$ 62.652.236,86</b>	<b>4.747.947,14</b>	<b>\$ 17.968.537,13</b>	<b>12.566.232,47</b>	<b>\$ 49.898.944,23</b>

**FUENTE:** Banco Central


Anexo # 2 Solicitud de Registro de Productor Exportador

	<b>MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA</b>											
<b>SOLICITUD DE REGISTRO DE PRODUCTOR - EXPORTADOR</b>												
<b>DATOS GENERALES:</b>												
Razón social:	<input type="text"/>	RUC: <input type="text"/>										
Nombre del representante legal:	<input type="text"/>											
Marcas comerciales:	<input type="text"/>											
Teléfono:	<input type="text"/>	Fax: <input type="text"/>										
E-mail:	<input type="text"/>											
<b>DATOS DE LA FINCA</b> (En caso de tener más de un sitio de producción llenar Formulario 8):												
Nombre de la finca:	<input type="text"/>	Número de hectáreas: <input type="text"/>										
Dirección de la finca:	<input type="text"/>											
Provincia:	<input type="text"/>	Cantón: <input type="text"/>										
Parroquia:	<input type="text"/>	Sector: <input type="text"/>										
<b>Cultivo de exportación:</b>												
<table border="1"><thead><tr><th>Nombre común de las especies ornamentales</th><th>Nombre científico de las especies ornamentales</th></tr></thead><tbody><tr><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr><tr><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr><tr><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr><tr><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr></tbody></table>		Nombre común de las especies ornamentales	Nombre científico de las especies ornamentales	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Nombre común de las especies ornamentales	Nombre científico de las especies ornamentales											
<input type="text"/>	<input type="text"/>											
<input type="text"/>	<input type="text"/>											
<input type="text"/>	<input type="text"/>											
<input type="text"/>	<input type="text"/>											
<small>En caso de requerir más espacio se adjuntará una hoja en blanco</small>												
Fecha de la solicitud	<input type="text"/>	Firma y sello <input type="text"/>										

**Anexo # 3** Solicitud de Registro de Productor – Acopiador – Exportador



**MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA,  
ACUACULTURA Y PESCA  
SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD  
AGROPECUARIA**



**SOLICITUD DE REGISTRO DE PRODUCTOR - ACOPIADOR - EXPORTADOR**

**DATOS GENERALES:**

Razón social:  RUC:

Nombre del representante legal:

Marcas comerciales:

Teléfono:  Fax:  Número de proveedores:

E-mail:

**DATOS DE LA FINCA (En caso de tener más de un sitio de producción llenar Formulario 8):**

Nombre de la finca:  Número de hectáreas:

Dirección de la finca:

Provincia:  Cantón:

Parroquia:  Sector:

**Especie ornamental que produce para exportar:**

Nombre común de especies ornamentales que produce para exportar	Nombre científico de especies ornamentales que produce para exportar

(\*) En caso de requerir más espacio se adjuntará una hoja en blanco


**DATOS DEL PROVEEDOR:**

Número de proveedores:


(\*) Llenar la información sobre los proveedores (Formulario 5)

Fecha de la solicitud  Firma y sello

**Anexo # 4** Solicitud de Registro de Exportador – No Productor.



**MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA,  
ACUACULTURA Y PESCA  
SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD  
AGROPECUARIA**



**SOLICITUD DE REGISTRO DE EXPORTADOR - NO PRODUCTOR**

**DATOS GENERALES:**

Razón social:  RUC:

Nombre del representante legal:

Marcas comerciales:

Dirección de la Empresa:

Provincia:  Cantón:

Parroquia:  Sector:

Teléfono:  Fax:  Número de proveedores:

E-mail:

**DATOS DEL PROVEEDOR:**

Número de proveedores:

Código del proveedor	Nombre del proveedor	Nombre común de la especie ornamental	Nombre científico de la especie ornamental

(\*) En caso de requerir más espacio se adjuntará una hoja en blanco con la información solicitada

Fecha de la solicitud  Firma y sello

**Anexo # 5** Solicitud de Registro para Paletizadoras

	<b>MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA</b>	
<b>SOLICITUD DE REGISTRO PARA PALETIZADORAS</b>		
<b>DATOS GENERALES:</b>		
Razón social:	<input type="text"/>	RUC: <input type="text"/>
Nombre del representante legal:	<input type="text"/>	
Dirección de la Paletizadora:	<input type="text"/>	
Provincia:	<input type="text"/>	Cantón: <input type="text"/>
Parroquia:	<input type="text"/>	Sector: <input type="text"/>
Teléfono (s):	<input type="text"/>	Fax: <input type="text"/>
E-mail:	<input type="text"/>	
Fecha de la solicitud	_____	Firma y sello _____

**Anexo # 6** Lista de Proveedores de Ornamentales.




MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA  
SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA




LISTADO DE PROVEEDORES PARA EXPORTADORES ACOPIADOR Y NO PRODUCTOR

Código del proveedor	Nombre del proveedor	Nombre común de la especie ornamental	Nombre científico de la especie ornamental

**Anexo # 7** Solicitud de Registro para sitios de Producción de Ornamentales



**MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA,  
ACUACULTURA Y PESCA  
SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD  
AGROPECUARIA**



**SOLICITUD DE REGISTRO PARA SITIOS DE PRODUCCIÓN DE ORNAMENTALES**

**DATOS DE LA FINCA:**

Nombre de la finca:

Dirección de la finca:

Provincia:  Cantón:

Parroquia:  Sector:

Número de hectáreas:

Nombre común de las especies ornamentales	Nombre científico de las especies ornamentales

(\*) En caso de requerir más espacio adjuntar una hoja en blanco

**CROQUIS DE UBICACIÓN DEL SITIO DE PRODUCCIÓN:**

Fecha de la solicitud: \_\_\_\_\_ Firma y sello: \_\_\_\_\_

**Anexo # 8** Certificado de Registro de Exportador de Ornamentales

	<p><b>REPÚBLICA DEL ECUADOR</b></p> <p><b>SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA</b></p>		
<p>En cumplimiento a la Ley de Sanidad Vegetal y su Reglamento, el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA) establece las medidas y requisitos fitosanitarios y garantiza su aplicación por parte de los exportadores de ornamentales, por lo que se concede el presente:</p>			
VALIDO POR UN AÑO			
<p><b>CERTIFICADO DE REGISTRO DE EXPORTADOR ORNAMENTAL</b></p> <p>CÓDIGO DE REGISTRO: _____</p>			
RAZÓN SOCIAL	_____	RUC	_____
REPRESENTANTE LEGAL	_____		
DIRECCIÓN FINCA/EMPRESA:	_____		
PROVINCIA:	_____	CANTÓN:	_____
PARROQUIA:	_____	SECTOR:	_____
TELÉFONO:	_____	E-mail:	_____
CERTIFICACION DEL CUMPLIMIENTO DE OTRAS NORMAS:		_____	
ALCANCE DEL REGISTRO: _____			
PRODUCTO:			
<p>En caso de requerir más espacio se adjuntará una hoja en blanco.</p>			
FECHA DE EXPEDICIÓN: _____			
<p>_____ DIRECTOR EJECUTIVO DEL SESA</p>			
<p><small>Nota: En caso de incumplimiento de las medidas fitosanitarias complementarias establecidas por el SESA para la exportación de ornamentales, se procederá a cancelar el presente Certificado de Registro.</small></p>			



**Anexo # 9** Certificado de Registro para paletizadoras

	<p style="text-align: center;"><b>REPÚBLICA DEL ECUADOR</b> <b>SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA</b></p>	
<p>En cumplimiento a la Ley de Sanidad Vegetal y su Reglamento, el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA) establece las medidas y requisitos fitosanitarios y garantiza su aplicación por parte de los exportadores de ornamentales, por lo que se concede el presente:</p>		
<p><b>VÁLIDO POR UN AÑO</b></p>		
<p><b>CERTIFICADO DE REGISTRO PARA PALETIZADORAS</b></p>		
<p><b>CÓDIGO DE REGISTRO</b> _____</p>		
<b>RAZÓN SOCIAL:</b>	_____	<b>RUC</b> _____
<b>REPRESENTANTE LEGAL:</b>	_____	
<b>DIRECCIÓN EMPRESA:</b>	_____	
<b>PROVINCIA:</b>	_____	<b>CANTÓN:</b> _____
<b>PARROQUIA:</b>	_____	<b>SECTOR:</b> _____
<b>TELÉFONO:</b>	_____	<b>FAX:</b> _____
<b>E-mail:</b>	_____	
<b>FECHA DE EXPEDICIÓN:</b>	_____	
<p>_____ <b>DIRECTOR EJECUTIVO DEL SESA</b></p>		
<p><small>Nota: En caso de incumplimiento de las medidas fitosanitarias complementarias establecidas por el SESA para la exportación de ornamentales, se procederá a cancelar el presente Certificado de Registro.</small></p>		

**Anexo # 10** Listado de Plagas cuarentenarias o no cuarentenarias reglamentadas oficiales por ONPF homólogas al SESA. Ecuador, 2008.

País que solicita	Plagas cuarentenarias o no cuarentenarias reglamentadas	Nombre producto(s)
Estados Unidos	<i>Puccinia horiana</i>	Crisantemo, <i>Chrysanthemum</i>
Uruguay	<i>Aleurocanthus woglumi</i>	Flores frescas de Rosa ( <i>Rosa</i> spp.)
COMUNIDAD EUROPEA	<i>Bemisia tabaci</i> Genn. (poblaciones no europeas)	Flores cortadas de <i>Aster</i> spp., <i>Eryngium</i> L., <i>Gypsophila</i> L., <i>Hypericum</i> L., <i>Lisianthus</i> L., <i>Rosa</i> L., <i>Solidago</i> L., <i>Trachelium</i> L.
COMUNIDAD EUROPEA	<i>Liriomyza sativae</i> (Blanchard) <i>Amauromyza maculosa</i> (Malloch).	Flores cortadas de <i>Dendranthema</i> (DC) Des. Moul., <i>Dianthus</i> L., <i>Gypsophila</i> L. y <i>Solidago</i> L.
Uruguay	<i>Liriomyza trifolii</i>	Flores frescas de clavel ( <i>Dianthus caryophyllus</i> ), <i>Gypsophila</i> ( <i>Gypsophila paniculada</i> ).
PERÚ	<i>Aleurocanthus woglumi</i>	Flores, frescas cortadas de Rosa ( <i>Rosa</i> spp.)
HOLANDA	<i>Liriomyza sativae</i> , <i>Amauromyza maculosa</i> , <i>Bemisia tabaci</i>	<i>Gypsophila</i> ( <i>Gypsophila</i> sp.), <i>Rosa</i> ( <i>Rosa</i> spp.)
Unión Europea	<i>Spodoptera frugiperda</i> , <i>Spodoptera litura</i>	crisantemos ( <i>Dendranthema</i> ), clavel ( <i>Dianthus</i> ), geranio ( <i>Pelargonium</i> ).

### Anexo # 11 Pesticidas y Formas de Acción en Cultivos de Flores Tropicales

ENFERMEDAD	PRODUCTO	FORMA DE ACCIÓN	INGREDIENTES ACTIVOS
<b>HONGOS</b>			
Mildeo-Peronospora aparsa	Ecofus	Preventivo	Acido hidroximetano sulfínico (derivado del ajo)
	Funbacter	Preventivo	Acido sulfínico - hidroximetano - Amonio - Dimetil - Alquil - Bencil
	Cobre T.N.	Preventivo-Curativo	Tetraminonitrato cobre
	Krython	Preventivo-Curativo	Metalsulfoxilato
	Mil-Agro	Preventivo-Curativo	Metal Tío Sulfato
	Excelent	Preventivo-Curativo	Hidroximetil Alquil Dimetil N.
Oidio - Oidium sp.	Ecomil A	Preventivo-Curativo	Suspensión de sulfanos de hidrógeno
	Ecomil B		
	Ecomil C	Preventivo-Curativo	Polisulfanos de Hidrógeno
	Oidio Mil	Preventivo-Cont	Nitropolosulfano
	Excellent	Preventivo-Curativo	Hidroximetil Alquil Dimetil N.
	Cobre T.N.	Preventivo-Curativo	Tetraminonitrato cobre
Botrytis - Botrytis cinerea	Funbacter	Preventivo	Acido sulfínico - hidroximetano - Amonio - Dimetil - Alquil - Bencil
	Ecofus	Preventivo	Acido hidroximetano sulfínico (derivado del ajo)
<b>INSECTOS</b>			
Pulgón - Añidos Macrosiphum sp.	Econem	Contacto-Neurotóxico	Acido hidroxipropenal sulfínico (derivado piretro)
Mysus persicae	Hovi - Pest	Contacto-Ingestión	Aceites esenciales
Arhis gossypii			
Mosca Blanca Bemisia Tabasi	Econem	Contacto-Neurotóxico	Acido hidroxipropenal sulfínico (derivado piretro)
Dialeurodes vaporariorum	Hovi - Pest	Contacto-Ingestión	Aceites esenciales
Trips - Frankliniella Occidentails	Hovi - Pest + Econem	Contacto-Ingestión	Aceites esenciales +
		Contacto-Neurotóxico	Acido hidroxipropenal (piretro)
<b>ACAROS</b>			
Acaro o araña roja Tetranychus sp.	Hovi-Pest	Contacto-Ingestión	Aceites esenciales
Tetranychus urticae	Hovi-Pest + Econem	Cont-Ingest + Neurot.	Aceites esenciales +
Tetranychus cinnabarinus			Acido hidroxipropenal (piretro)
<b>NEMATODOS</b>			
Nemátodo Meloidoovne	Econem	Neurotóxico	Acido hidroxipropenal sulfínico (derivado piretro)
		Sistémico	
<b>RECUPERADOR DE TEXTURAS DE HOJAS</b>			
Desestresante	Stimul Stress	Alquil Dimetil Etoxilado Polohidroxialdehido	
		Alouil Dimetil Etoxilado	
<b>PRODUCTO DE POST-COSECHA</b>			
	Ecolofrin	Amoniahvrlmrxvmethyl Sulfinate	
<b>DESINTOXICADOR FOLIAR</b>			
	Eco Sinergetic	Pentaoxialdehido	

Fuente: Revista Trnical Flowers

## Anexo # 12 Directorio de Agencias de carga

DIRECTORIO DE AGENTES DE CARGA						
No.	Nombre Comercial	Ciudad	Dirección	Teléfono	Gerente	Mail
1	AEROSERVI	GYE	Av. De las Americas y J.M Lequerica cdla Simon bolivar Mz4 Villa 40	292319 /2292327 Fax ext. 104	Fernando Andrade Viteri	<a href="mailto:fav@aereoservi.com.ec">fav@aereoservi.com.ec</a>
2	DHL	GYE	Ed. Mecanos Av de la Americas y Eugenio Alamazon		Eduardo Mullarino	<a href="mailto:edurdo.mullarino@dhl.com">edurdo.mullarino@dhl.com</a>
3	ECUADOR CARGO	GYE	Av. Juan Tanca Marengo # 200 piso 2 of. 11	2287974 /2287975 /2395997	Libia Marquez Ramos	<a href="mailto:ecsgye@interactive.net.ec">ecsgye@interactive.net.ec</a>
4	EXPOBROKER	GYE	Cdla Simon Bolivar Mz1 Villa 184	2393924	Reyna Arellano Yogloa	<a href="mailto:expobroquer@gye.satnet.net">expobroquer@gye.satnet.net</a>
5	FERVACARGO	GYE	Av. De la Americas a 200 mts Bodega Aduana	2290955 Fax. 2290950	raul eduardo Feraud Moran	<a href="mailto:rferauld@fervacargo.com">rferauld@fervacargo.com</a>
6	G&G CARGO	GYE	Av. De las Americas a 300 mts Norte Bodega de Aduana	2280396/2286934 Fax2281667	juan Carlos Moncayo ponce	<a href="mailto:gyegerencia@ggcargo.com">gyegerencia@ggcargo.com</a>
7	INSA	GYE	Av. Juan tanca Marengo Km 3.5 frente a rts	2249879	Mariela Rojas	<a href="mailto:mrojas@grupoinsa.com">mrojas@grupoinsa.com</a>
8	KUEHNE + NAGEL	GYE	Av. 9 de octubre 100 y malecon Edif Banco la Previsora piso 28 ofic. 3	42306320	juan santiago Brito	<a href="mailto:santiagobrito@kuehnenagel.com">santiagobrito@kuehnenagel.com</a>
9	MODALTRADE S.A	GYE	Tulcan 809 y Hurtado Edif San Luis PB. Local 1	042290073/2450827	Gasi ramirez Baquero	<a href="mailto:gramires@mtrade.mrgbl.com">gramires@mtrade.mrgbl.com</a>
10	PACIFICLINK	GYE	Av. 9 de octubre # 100 y malecon Edif la previsora P 29 Of 2901	325708 718/699/647 Fax.2325692	Ma. Jose Rizzo Reyes	<a href="mailto:mjrizzo@andinave.com">mjrizzo@andinave.com</a>
11	PANALPINA	GYE	Av. Juan tanca Marengo # 200 y Av. Adace		Matias Pellegrino	<a href="mailto:matias.pellegrino@panalpina.com">matias.pellegrino@panalpina.com</a>
12	PANATLANTIC LOGISTICS S.A	GYE	Ed. Mecanos 3 er Piso Of. 302		Esday Basurto	<a href="mailto:esday@panatlantic.com">esday@panatlantic.com</a>
13	PLANET CARGO	GYE	Av. De las Americas 2006 Zona de carga Aeropuerto	2294206/2692637 /2294271/2292071	Galo molina guilar	<a href="mailto:president@planet-cargo.com">president@planet-cargo.com</a>
14	S.A.M.I. S.A	GYE	Nahim isaias y Justino Urb Kennedy Norte Edif. Centro Norte, piso 1 Of.4	2680724/2680725/2 680735/2680756	Wolfgang Ledwon	<a href="mailto:samisa@gye.satnet.net">samisa@gye.satnet.net</a>
15	TRANSCHRYVER	GYE	General cordova 808 y victor manuel rendon, Edif torres de la merced, piso 3 of. 4	2303270/2303325 /2568977/2566206	edgar Chicaiza	<a href="mailto:cservice1@transchryver.com">cservice1@transchryver.com</a>

## Anexo # 13 Encuesta dirigida a los Productores/Exportadores del Guayas



**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL**

**FACULTAD DE CIENCIAS HUMANÍSTICAS Y**



## ECONÓMICAS

PROYECTO APLICADO (Materia de Grado)

TEMA de TESIS: Cadena Logística para la Exportación de Flores Tropicales en la provincia del Guayas.

FINALIDAD: Poder obtener datos para la realización de nuestra Tesis

### ENCUESTAS PARA PRODUCTORES-EXPORTADORES DE FLORES TROPICALES EN EL GUAYAS

Cantón: .....

Fecha: .....

Parroquia: .....

*Datos de finca/empresa y contacto comercial:*

**Nombre Comercial:** .....

**Dirección:** ..... **Teléfono:** .....

**Contacto Comercial:** ..... **Cargo:** .....

1. Produce usted actualmente flores tropicales?

Si: ..... (Continúe la encuesta)

No: ..... (Fin de la encuesta)

2. Dependientemente de la especie de flor tropical que produzca, en términos generales ¿Cuál es el costo promedio mensual por hectáreas que incurre para la producción de este tipo de flores?

.....

3. Al momento de la producción de flores tropicales existe algún(nos) factores que considera a su criterio es(son) los causantes de la disminución de la producción de flores tropicales?. Mencíónelos.

a) .....

b) .....

c) .....

d) .....

e) .....

4. En lo que respecta a costos de transporte interno, ¿Qué tarifa promedio mensual incurre para la comercialización de las flores tropicales hacia los diferentes cantones o provincias del país?.

.....

5. Exporta usted actualmente flores tropicales?

Si: ..... (Continúe la encuesta)

No: ..... (Fin de la encuesta)

6. De las flores tropicales que usted comercializa al exterior, ¿Cuales son las especies más vendidas y porqué?
- a) .....
- b) .....
- c) .....
- d) .....
- e) .....
7. En qué ocasiones o fechas presenta mayor demanda de este tipo de flores?
- a) .....
- b) .....
- c) .....
- d) .....
- e) .....
8. De acuerdo a las siguientes variedades de flores tropicales, en términos generales ¿cuál es el precio de venta promedio de exportación que usted brinda tanto para el mercado interno como externo?

VARIEDAD	Mercado Interno		Mercado Externo	
	PRECIO x UNIDAD	PRECIO x CAJA	PRECIO x UNIDAD	PRECIO x CAJA
Heliconias				
Gingers				
Ardurios				
Maracas				
Follajes				
Otras				

9. Marque con una X del siguiente listado, ¿Cuál o Cuáles son los países a los que va dirigida con mayor frecuencia su producción?
- Estados Unidos .....
- Holanda (países bajos).....
- Rusia .....
- Canadá .....
- Alemania .....
- Italia .....
- Reino Unido .....
- España .....

Japón .....

Chile .....

10. En lo que respecta a los costos de fletes aéreos, ¿Cuál es la tarifa promedio por kilo?  
 .....

11. Según su criterio considera que se ha incrementado la demanda de flores tropicales en los últimos cinco años?  
 Si: .....  
 No: .....  
 Observaciones: .....

12. Mencione ¿Cuáles son los factores que considera a su criterio, son los causantes de este incremento o disminución de la demanda?  
 a) .....  
 b) .....  
 c) .....  
 d) .....  
 e) .....

13. Del 1 al 5, Marque con una X siendo 1=MUY MALO y 5= EXCELENTE. Al momento de exportar flores tropicales, ¿Que parte de la cadena logística considera se está llevando apropiadamente o por el contrario posee mayor falencia?.

Productores      1=MUY MALO      2=MALO      3=INTERMEDIO      4= MUY BUENO      5= EXCELENTE

Asesoría Técnica					
Proveedores de plantas y semillas					
Créditos de Almacenes/Bancos					
Proveedores de Insumos					

Transporte Terrestre 1=MUY MALO 2=MALO 3=INTERMEDIO 4= MUY BUENO 5= EXCELENTE

Costo de fletes					
Estado de Carreteras					
Vías de acceso apropiado					
Tasas de peajes					

Transporte Aéreo 1=MUY MALO 2=MALO 3=INTERMEDIO 4= MUY BUENO 5= EXCELENTE

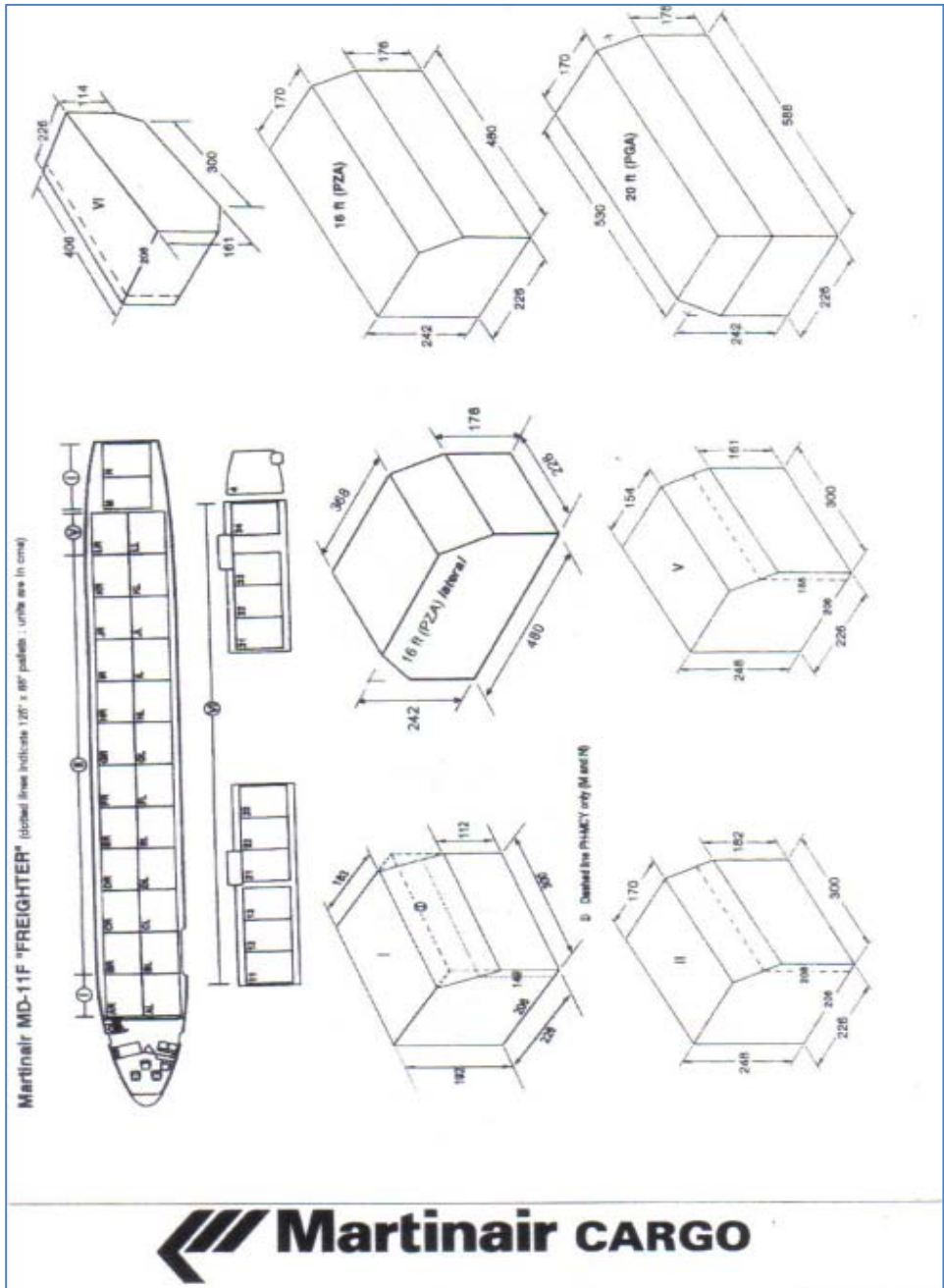
Líneas Aéreas					
Agencias de Carga					
Paletizadoras					
Comercializadoras					
Costos de fletes					

***Fin de la Encuesta.***

***Gracias por su colaboración.***

**Anexo # 14** Distribución de pallets en el interior del avión





Distribución de pallets en el interior del avión

