



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

**MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES
Y GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR**

**TESIS PRESENTADA PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
MAGÍSTER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y
GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR**

**“CARACTERIZACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA
EN LA EXPORTACIÓN DE FLORES
DEL AEROPUERTO DE QUITO”**

AUTOR:

ING. TIOFILO MARCELO TACO TIPÁN

TUTOR:

ECON. FREDDY ALVARADO ESPINOZA, MSc.

Guayaquil – Ecuador

Agosto – 2015



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGIA		
FICHA DE RIESGO DE TESIS		
TÍTULO Y SUBTÍTULO: “CARACTERIZACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA EN LA EXPORTACIÓN DE FLORES DEL AEROPUERTO DE QUITO”		
AUTOR: ING. TIOFILO MARCELO TACO TIPÁN	REVISOR: Econ. Freddy Alvarado Espinoza, MSc.	
INSTITUCIÓN: Universidad de Guayaquil	FACULTAD: Ciencias Económicas	
CARRERA: Maestría en Negocios Internacionales y Gestión de Comercio Exterior		
FECHA DE PUBLICACIÓN: Febrero de 2015	No. DE PÁGS: 117	
ÁREAS TEMÁTICAS: IMPORTACIONES – EXPORTACIONES – SECTOR FLORÍCOLA – DEMANDA DE FLORES		
PALABRAS CLAVES: Flores - Transporte – Agencia de Carga – Aerolíneas - Paletizadora		
RESUMEN: La presente investigación, analiza la cadena logística del sistema actual de exportación de flores, como factor integral de la cadena de valor del mercado florícola, en busca de focalizar sus principales problemas; es así que se presenta una propuesta de mejora en la cadena logística de exportación aeroportuaria, a través del estudio de los diferentes eslabones de dicha cadena y sugiere soluciones favorables para todo el sector florícola y exportador en general.		
No. DE REGISTRO (en base de datos):	No. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/> X	NO
CONTACTO CON AUTORES: Ing. Marcelo Taco Tipán	TELÉFONO: 0986075031	E-mail: marcelotaco1970@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN: Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Guayaquil	NOMBRE: Econ. Natalia Andrade Moreira TELÉFONO: 2293083 - 2293052 E-mail: nandramo@hotmail.com	

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/1; y en la Av. 9 de octubre 642 y Carrión edificio Prometeo, teléfonos 2569898/9. Fax: (593-2) 250-9054

Guayaquil, 18 de Agosto del 2015

Economista

MARINA MERA FIGUEROA, MSc.

DECANA

Facultad de Ciencias Económicas

Universidad de Guayaquil

Ciudad.

De mi consideración:

Una vez que se ha terminado el proceso de revisión de la tesis titulada: **“CARACTERIZACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA EN LA EXPORTACIÓN DE FLORES DEL AEROPUERTO DE QUITO”**, del **ING. TIOFILO MARCELO TACO TIPÁN**, previo a la obtención del grado académico de **MAGÍSTER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR**; indico usted que el trabajo se ha realizado conforme a la hipótesis propuesta por el autor, cumpliendo con los demás requisitos metodológicos exigidos por su dirección.

Particular que comunico a usted para los fines consiguientes.

Atentamente,

Econ. Freddy Alvarado Espinoza, MSc.

TUTOR

AGRADECIMIENTO

A Dios, por su protección eterna

A mis padres, por incentivar en mí, el deseo de superación

*A mi esposa e hijos, puntales de mi existencia quienes siempre me
brindan su apoyo en todos los momentos de mi vida.*

*A mi tutor, el Econ. Freddy Alvarado Espinoza, por ser mi guía en
la elaboración de mi tesis hasta la culminación exitosa de la misma.*

*A la Facultad de Ciencias Económicas, por acoger a profesionales
deseosos de alcanzar una Maestría*

*A los compañeros y amigos por su amistad desinteresada y el
apoyo mutuo que nos brindamos para salir triunfantes*

Marcelo

DEDICATORIA

*A mi querida esposa Patricia
y a mis adorados hijos Paulita y Marcelito,
Por estar siempre a mi lado brindándome
su amor, cariño y comprensión.*

Marcelo

ÍNDICE GENERAL

	PÁG.
REPOSITORIO SENESCYT	i
INFORME TUTOR	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
ÍNDICE GENERAL	v
ÍNDICE CAPITULAR	v
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xi

Índice capitular

INTRODUCCIÓN	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
OBJETIVOS	4
OBJETIVO GENERAL	4
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	4
HIPÓTESIS	4
CAPÍTULO I	5
LAS EXPORTACIONES DE FLORES DEL ECUADOR	5
1.1 LA INDUSTRIA FLORÍCOLA EN ECUADOR	5
1.1.1 Descripción de productos y elaborados del sector florícola	6
1.1.2 Ubicación del sector florícola en el Ecuador	8
1.1.3 Producción nacional de flores	9
1.2 EL MERCADO INTERNACIONAL DE LAS FLORES ECUATORIANAS	13

1.2.1	Exportaciones ecuatorianas.....	16
1.2.2.1	Exportación por grupos de productos.....	17
1.3	RAZONES PARA EXPORTAR.....	21
1.3.1	Oferta Nacional de flores.....	23
1.3.2	Oferta mundial de flores.....	26
1.3.2.1	Principales países exportadores de flores.....	27
1.3.3	Demanda de flores frescas en el mercado.....	29
1.3.4	Productos, marcas, precios y empresas líderes en el mercado.....	30
1.4	COMPORTAMIENTO Y TENDENCIAS.....	32
1.4.1	Comportamiento y tendencias de consumo de los principales países importadores.....	32
1.4.2	Tecnología e innovaciones del sector a nivel mundial.....	34
1.5	MARCO LEGAL.....	36
1.5.1	Entidades relacionadas con la actividad agrícola del Ecuador.....	36
1.5.1.1	Entidades Públicas.....	36
1.5.1.2	Instituciones Privadas.....	38
1.5.2	Marco Legal.....	40
1.5.2.1	Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).....	40
1.6	PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN.....	40
1.6.1	Requisitos fitosanitarios.....	41
1.6.2	Empaque.....	41
1.7	TRÁMITES DOCUMENTALES Y ADUANEROS PARA EXPORTAR.....	42
1.7.1	Documentos para Exportar.....	42
1.7.2	Declaración Aduanera de Exportación DAE.....	44
1.7.3	Documentos de internacionales de transporte.....	44
1.7.4	Factura Comercial.....	47
1.7.5	Lista de Empaque (PACKING LIST).....	48
1.7.6	Orden de embarque.....	49
1.7.7	Certificados.....	50
1.7.7.1	Certificados de Origen.....	50

1.8	SISTEMA DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS.....	51
1.8.1	Sistema Internacional Armonizado.....	51
1.8.2	Sistema Generalizado de Preferencia de la Unión Europea	52
1.8.2.1	Esquema General	52
1.8.2.2	Sistema General de Preferencia Plus (SPG+).....	53
1.8.2.3	Funcionamiento del Sistema.....	53
1.8.2.4	Régimen General.....	53
1.8.3	Sistema generalizado de preferencias andino.....	53
1.8.4	Normas de origen para gozar de preferencias	55
1.9	RÉGIMEN Y ARANCELES.....	57
1.9.1	Estructura arancelaria para el subsector (Código arancelario en Ecuador (NANDINA) y descripción del producto).	58
 CAPÍTULO II.....		59
CARACTERIZACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN.....		59
2.1	FLORICULTORES.....	60
2.2	LOS TRANSPORTISTAS	61
2.2.1	Transporte terrestre.....	63
2.3	LAS AGENCIAS DE CARGA.....	69
2.3.1	Fase de Pre-embarque.....	75
2.3.2	Fase Post-Embarque	75
2.4	NATURALEZA DE LA CARGA	78
2.4.1	Carga perecedera	79
2.4.2	Carga peligrosa.....	79
2.5	LAS PALETIZADORAS	79
2.6	LAS AEROLÍNEAS	83

CAPÍTULO III.....	85
CADENA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DESDE EL AEROPUERTO DE QUITO.....	85
3.1 FLUJO DE LA CADENA LOGÍSTICA	85
3.2 PUNTOS CRÍTICOS DE LOS ESLABONES DE LA CADENA LOGÍSTICA.....	87
3.2.1 Punto crítico del transporte	87
3.2.2 Punto crítico en el eslabón de agencia de carga	89
3.2.3 Punto crítico en el eslabón de las paletizadoras	89
3.2.4 Punto crítico en el eslabón de las aerolíneas	90
3.3 MÁRGENES DE PRECIOS DE LA CADENA LOGÍSTICA	91
 CAPÍTULO IV	 93
PROPUESTA DE LA NUEVA CADENA LOGÍSTICA	93
4.1 PROPUESTA DE LA CADENA DE EXPORTACIÓN DESDE EL AEROPUERTO DE QUITO.....	93
4.2 ANÁLISIS DE LA CADENA PROPUESTA.....	96
4.2.1 La terminal de carga	96
4.2.2 Del centro de acopio y de consolidación.....	97
4.2.3 La infraestructura.....	98
4.2.4 Inversión.....	99
4.3 ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS PARA LA CADENA LOGÍSTICA.....	99
4.3.1 Terminal de carga	99
4.3.2 Centro de acopio y consolidación	100
 CAPÍTULO V	 102
RESULTADOS ECONÓMICOS DE LA PROPUESTA.	102
5.1 ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA PROPUESTA	102

5.2	ANÁLISIS FINANCIERO DE LA PROPUESTA	102
5.2.1	Beneficios	102
5.3	EVALUACIÓN FINANCIERA	106
5.3.1	Valor actual neto.....	107
5.3.2	Tasa interna de retorno	109
 CAPÍTULO VI.....		111
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		111
6.1	CONCLUSIONES	111
6.2	RECOMENDACIONES.....	113
BIBLIOGRAFÍA		115
Linkografía.....		117

Índice de Tablas

Tabla No. 1 Hectáreas de producción flores en Ecuador	9
Tabla No. 2 Producción de flores por tipo de fincas	10
Tabla No.4 Principales países competidores de flores	13
Tabla No. 5 Exportaciones ecuatorianas de flores	19
Tabla No. 6 Exportaciones por tipo de flor	20
Tabla No. 7 Producción de plantas, tallos, flores por tipo.....	24
Tabla No. 8 Superficie por tipo de flor	25
Tabla No.9 Principales países exportadores.....	27
Tabla No.11 Aranceles aplicados al Ecuador	57
Tabla No. 12 Viajes diarios hacia el aeropuerto de Quito.....	68
Tabla No.13 Carga de salida (Tampa en KLS)	77
Tabla No. 14 Porcentaje de utilidades	78
Tabla No. 15 Inversión (2013)	99
Tabla No. 16 Pérdidas anuales por devoluciones del mercado de flores	103
Tabla No. 17 Proyección de las ventas	103
Tabla No. 18 Flujos anuales con la inversión	104
Tabla No. 19 Ahorro en transporte.....	105
Tabla No. 20 Flujos anuales totales a los 10 años	106
Tabla No. 21 Tasa de descuento	107
Tabla No. 22 Valor Actual Neto	108

Índice de Gráficos

Gráfico No. 1 Producción por tipo de flor % participación 2012	10
Gráfico No. 2 Distribución por Provincias de la superficie cultivada con flores	12
Gráfico No. 3 Principales destinos de las exportaciones de flores ecuatorianas	15
Gráfico No. 4 Exportaciones ecuatorianas de flores Valor FOB Miles de USD	16
Gráfico No. 5 Exportaciones ecuatorianas de flores Valor FOB Miles de USD	16
Gráfico No. 6 Explotaciones ecuatorianas de flores Valor FOB Miles USD	17
Gráfico No. 7 Explotaciones ecuatorianas de flores Toneladas	18
Gráfico No. 8 Exportaciones mundiales de flores Miles USD	266
Gráfico No. 9 Evolución de las exportaciones de los principales países exportadores de flores frescas	288
Gráfico No. 10 Posicionamiento de las flores frescas ecuatorianas en el mercado mundial	299
Gráfico No.11 Tipo de transporte para traslado de flores al aeropuerto de Quito ...	65
Gráfico No. 12 Tipo de transporte por tamaño de finca	66
Gráfico No. 13 Cadena de valor del proceso logístico	85
Gráfico No. 14 Flujos de la cadena logística de exportación	86
Gráfico No. 15 Flujo de la nueva cadena logística del aeropuerto.....	95

INTRODUCCIÓN

En el mundo actual, donde se desarrollan cada vez más las empresas, con el uso de herramientas tecnológicas y de comunicación, con nuevas ideas, servicios, procesos y cada vez más exigentes mercados, la logística tiene un papel importante para brindar la mayor satisfacción al cliente o consumidor final.

El objetivo de este plan de investigación, es analizar los efectos positivos y negativos que tiene la actividad logística, desarrollada en el aeropuerto de Quito, en el mercado de exportación de flores.

La especialización de las empresas de servicios complementarios para la exportación de flores, sin duda favorece el crecimiento cada vez más acelerado del sector de la exportación de este producto y con este el sector de exportación en general, herramienta clave para la creación de una cadena logística de exportación.

Finalmente, el Ecuador ha basado su crecimiento económico en la exportación de productos tradicionales y no tradicionales, específicamente, la floricultura en la provincia de Pichincha por lo que el aeropuerto de Quito se ha convertido en su principal puerto de salida, debido a esto es importante analizar las nuevas estrategias que deben tomarse en la implementación de esta cadena logística en el nuevo aeropuerto, diseñando formas innovadoras de trabajo y servicios cada vez más eficientes para sus usuarios.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La globalización es un proceso económico en que las empresas y mercados tienden a extenderse alcanzando una dimensión mundial. La creciente integración de los mercados mundiales, significa una serie de oportunidades para la comercialización de los productos o servicios, pero a su vez el aumento de la competencia de escala nacional a internacional. En Ecuador el llamado comercio global, ha creado nuevos mercados de exportación, para productos establecidos en el mercado internacional como: cacao, café, flores, entre otros.

La actividad floricultora que durante sus inicios y posterior desarrollo en la década de los años ochenta hasta la presente fecha, ha experimentado varias fases¹: instalación, consolidación, desarrollo y crisis son las etapas que han identificado algunos autores, actualmente se vive una etapa de adaptación a los ciclos económicos y subsistencia.

La floricultura se instaló en el Ecuador fundamentalmente por la ventaja competitiva en los factores de producción, la mano de obra barata y bajos estándares de trabajo, el retorno acelerado de la inversión, entre otros. El sector florícola sigue en crecimiento constante, porque Ecuador es beneficiario del ATPDEA² (la Ley de Preferencia Comercial Andina ATPA (Andean Trade Preference Act) fue modificado y actualmente conocida como ATPDEA³), desde la firma de este tratado con los Estados Unidos en 1991, las hectáreas sembradas se han triplicado⁴ y con ello los volúmenes exportados. Además, la flor ecuatoriana debe someterse a controles estrictos para la entrada a los mercados de Norte América y la Unión Europea, por lo que las empresas de paletización de carga para

¹HARARI, Raúl, Seguridad, Salud y Ambiente en la floricultura, Corporación IFA, Octubre, 2004, pp. 12-28

²Son las siglas del nombre de la ley de preferencias en inglés: Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act.

³www.usembassy.org.ec/lincolnirc/libre/documentos/atpdea1.htm

⁴Ibídem, p. 25.

aerolíneas, surgen como una necesidad de dar un servicio eficiente a las aerolíneas de carga, y garantizar estos controles y estándares exigidos.

Dentro de la gran cantidad de procesos que tiene la cadena logística de exportación, se ha perdido de vista la importancia que tienen los tiempos que transcurre entre la cosecha de flor y la llegada al consumidor y su afectación a los estándares de calidad de la flor exigidos internacionalmente.

Estos tiempos son muy importantes, ya que la flor, una vez cortada, empieza un proceso de deterioro, por tanto debe llegar rápidamente al consumidor final, pero esto podría no ocurrir si el proceso logístico se estanca en el aeropuerto por razones que la presente investigación determinará.

De continuar con esta problemática, la flor dejará de ser competitiva para el mercado importador, además que tampoco será atractiva para el mismo exportador, el cual se ve afectado con la devolución de producto o por la merca en el pago, debido a la llegada de flores en mal estado.

Es así que la presente investigación busca exponer una propuesta de mejora en la cadena logística de exportación aeroportuaria, a través del análisis de los diferentes eslabones de dicha cadena, para determinar sus más importantes problemas y sugerir las soluciones que sean favorables para todo el sector florícola y exportador en general.

Frente a esta problemática, el investigador se formula la siguiente pregunta:

¿Será posible determinar en forma integral la cadena logística del sistema de exportación aeroportuaria de flores al mercado internacional?

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- 1) Determinar las características y el funcionamiento de la estructura de la cadena logística de exportación de flores, del Aeropuerto de la ciudad de Quito.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1) Establecer los diferentes requisitos de exportación de flores desde el aeropuerto de la ciudad de Quito.
- 2) Establecer y analizar los distintos procesos de encadenamiento del proceso de la cadena logística de exportación en el aeropuerto de Quito, que permitirá una adecuada visualización de los problemas que enfrentan las empresas florícolas de exportación.
- 3) Realizar una propuesta de mejora a la cadena logística que permita eliminar o mejorar los procesos que generan problemas y optimizar los tiempos de exportación en conjunto con el eficiente manipuleo del producto a exportar.

HIPÓTESIS

La propuesta de la nueva cadena logística de exportación de flores al mercado internacional, se traduce en la reducción de costos y tiempos, la cual beneficia directamente a todo el sector floricultor existente.

CAPÍTULO I

LAS EXPORTACIONES DE FLORES DEL ECUADOR

1.1 LA INDUSTRIA FLORÍCOLA EN ECUADOR

Las exportaciones agrícolas se han caracterizado en la historia del comercio exterior del Ecuador por la dependencia exclusiva de un determinado grupo de productos. En su momento: cacao, café, arroz y banano, los cuales monopolizaron la producción nacional; sin embargo, entrada la década de los 80, se inaugura un nuevo proceso que modifica las relaciones sociales, el eje económico basado en el petróleo, se implanta las políticas de ajuste impulsadas por el banco mundial.

En el Ecuador existen condiciones para el impulso de un nuevo modelo de producción que estimula a la producción de los cultivos no tradicionales de exportación (CNT), donde la agroindustria de flores en la sierra, y la producción de camarones en la costa son las más representativas. Según el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, este nuevo sector exportador agroindustrial ha generado tal cantidad de recursos que en nivel de importancia se ubica detrás de los productos tradicionales como el petróleo, banano y cacao, revitalizando la economía del país.

El cultivo de estos productos no tradicionales de acuerdo con el MAGAP se desarrolla en un momento en el que el Ecuador posibilita que estas organizaciones se ubiquen, resultando la inversión en extremo rentable a más de que existen convenios internacionales que dejan sin impuestos a este tipo de productos, debiendo mencionarse que la

industria florícola se ha perfeccionado en el país, la cual participa en la reorientación del aparato productivo hacia los sectores de bienes intercambiables para exportación en línea recta de una política neoliberal.

De acuerdo con datos proporcionados por Expoflores, el complejo apareamiento de los cultivos no tradicionales y el proceso de establecimiento de las políticas de ajuste estructural formalizadas en el país, que buscan, entre otras cosas transformar las estructuras de los ingresos, incrementar el margen de utilidad de los exportadores, mantener en funcionamiento el aparato productivo y crear un nuevo nivel de acumulación, esto solo se lo puede hacer reduciendo los impuestos y los aranceles a las exportaciones. El país se inserta en una nueva propuesta de desarrollo, con las siguientes características:

- Innovación de la tecnología.
- Incremento del rendimiento en el trabajo.
- Niveles de consumo interno constantes y parejos.
- Capacidad de introducción en mercados internacionales.
- Los trabajadores no son consumidores, por lo cual se sobresa la producción.
- La dependencia tecnológica es desmedida.
- Mano de obra joven disponible.

1.1.1 Descripción de productos y elaborados del sector florícola

Según datos de la revista *La Flor*, Ecuador es uno de los países con mayor variedad de flores para ofrecer al mundo, entre la cuales se encuentra la *Rosa*, tiene más de 300 variedades entre rojas y de colores, otro tipo de flor que en muy poco tiempo ha convertido a este país en el

principal productor y con el mayor número de hectáreas en cultivo es la *Gypsophila*, el *Limonium*, *Liatris*, *Aster* y muchas otras flores de verano.

El clavel es una flor que posee características exclusivas en sus diferentes variedades, colores, tallos verticales y puede permanecer con vida por mucho más tiempo en un florero, otra variedad de flor es el crisantemo y pompón de tamaño y colores únicos. Las flores tropicales con más de 100 variedades que se identifican por sus formas variadas, colores, tamaños, por su larga vida después del corte, no necesitan de refrigeración y por ser muy fuertes, resisten la manipulación.

Es importante mencionar que la líder del conjunto es la rosa, de la cual se exporta más de 60 diversidades, entre las cuales se encuentra la rosa roja first red, classi, dallas, mahalia, madame del bar y royal velvet, cabe destacar que las variedades de la rosa amarilla que se cultivan en el Ecuador son la allsmer gold y la skyline. Además existen otras que incluyen la rosa de pimpollos anna nubia y las de color púrpura ravel y gretta. Ciertamente, existen de todos los tonos intermedios. Las flores de corte particularmente las rosas, componen la porción más importante de la torta de exportación. Las gerberas, girasoles y las vistosas anuales del género geodetia (clarkia) también se cultivan, al igual que los crisantemos que se dividen en tres clases: margaritas, ornamentales y noveles.

Imagen No. 1 Rosa roja de San Valentín



Fuente: Revista La Flor

1.1.2 Ubicación del sector florícola en el Ecuador

La ubicación geográfica, es muy extensa dependiendo del tipo de cultivo. Las rosas se cultivan en la región sierra principalmente en las provincias de Pichincha, Cotopaxi, también en el cantón Cayambe; en el noroccidente de Pichincha se producen las flores tropicales y en la costa ecuatoriana, en la provincia del Guayas. Las flores de verano y otras variedades se producen en la sierra ecuatoriana.

Cabe recalcar, que las flores tropicales conservan intensos y brillantes colores, además pueden mantenerse vivas en un florero durante 10 a 15 días, añadiéndosele gotas de limón al agua como un preservante floral natural, siendo las provincias de Pichincha, Cotopaxi, Azuay, Imbabura, Guayas, Cañar, Chimborazo, El Carchi y Loja los mayores productores de este tipo de rosas.

De acuerdo con los autores Larreamendy, Newman, & Maldonado 2006, las fincas que en su mayoría se dedican al cultivo de flores de verano como gypsophila, hypericum, delphinium y lirios se encuentran localizadas en las ciudades de Cayambe, Quito, Tabacundo, Machachi, Latacunga, Ambato y Cuenca.

Existen fincas que utilizan métodos orgánicos para el cultivo de rosas convirtiéndose en un plus para la producción, por otra parte, la temperatura promedio de 14.5 y 15°C resulta muy providencial para las fincas quiteñas, sobre todo en el sector de El Quinche.

La abundancia de químicos no estresa a la planta, el follaje no es marchito, los botones se abren de modo natural en un florero.

1.1.3 Producción nacional de flores

Según información proporcionada por Expoflores, en el Ecuador hay alrededor de 571 haciendas que se dedican al cultivo de flores en el año 2013 totalizando unas 4.000 hectáreas en 13 provincias: Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, Cañar, Azuay, Esmeraldas, Santo Domingo de Los Tsáchilas, Guayas, Los Ríos y Santa Elena.

La provincia de Pichincha es la más importante y participa con el 65,9% de la producción total, le sigue en importancia Cotopaxi con el 16,1%, mantienen 542,9 ha de cultivo; Azuay tiene 194 ha. Y representa el 5,8% del total, igual situación presenta Guayas e Imbabura, en el resto de provincias la producción es marginal) tabla No. 1

Tabla No. 1 Hectáreas de producción flores en Ecuador

Provincias	has	%
Pichincha	2.218.5	65.9%
Cotopaxi	542.9	16.1%
Azuay	194.0	5.8%
Guayas	164.0	4.9%
Imbabura	165.4	4.9%
Cañar	27.2	0.8%
Chimborazo	26.8	0.8%
Loja	8.0	0.2%
Carchi	21.0	0.6%
Total	3.367,7	100%

Fuente: Expoflores 2012

Elaborado por: Marcelo Taco

En relación al tamaño de los predios, predominan las pequeñas empresas que producen en promedio 6,12 ha. Y representan el 62% del total de fincas, en el caso de las medianas constituyen el 28% del total y producen un promedio de 13,9 ha, mientras que las fincas grandes representan tan solo el 10%, pero producen 37,2 ha. Tabla No.2

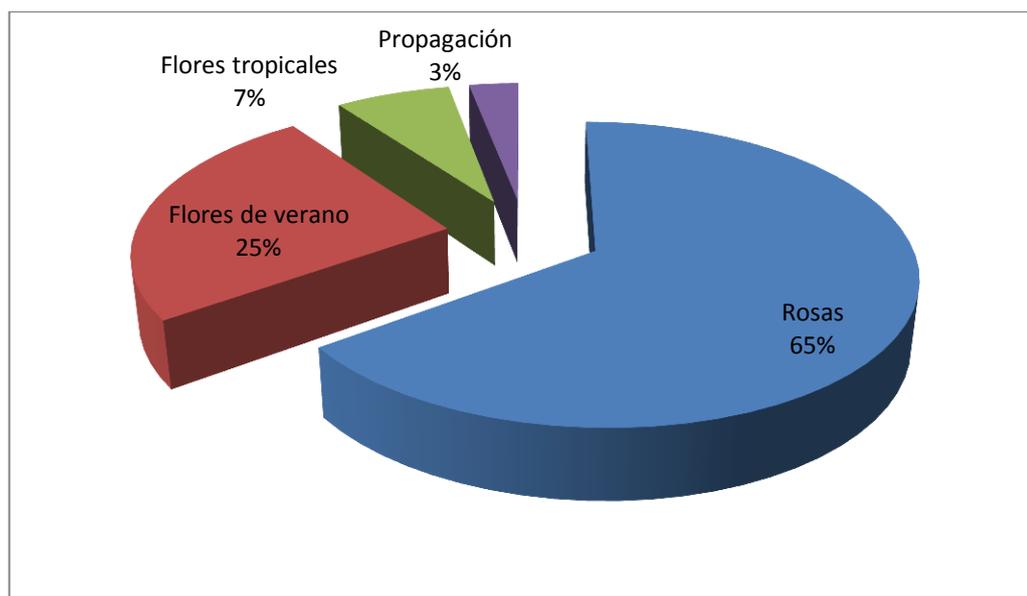
Tabla No. 2 Producción de flores por tipo de fincas

PRODUCCIÓN DE FLORES POR TIPO DE FINCAS 2013		
Tamaño	Participación	Hectáreas promedio
Pequeñas	62%	6.12
Medianas	28%	13.9
Grandes	10%	37.2

Fuente: Flor Ecuador

Elaborado por: Marcelo Taco

Gráfico No. 1 Producción por tipo de flor % participación 2012



Fuente: Flor Ecuador

Elaborado por: Marcelo Taco

Por tipo de flor, las rosas constituyen el 65%, las flores de verano el 25 %, después se encuentran las flores tropicales con el 7% y por último la propagación con el 3%.

Ecuador floricultor

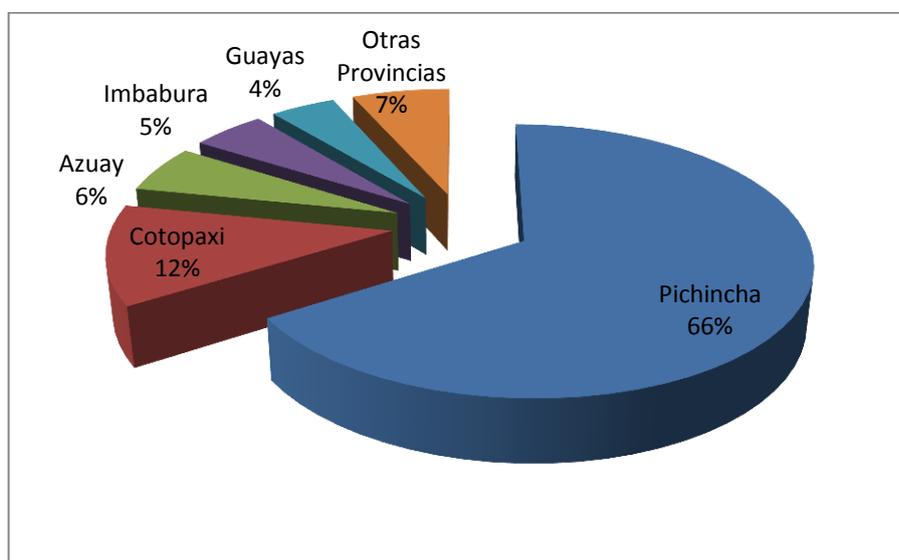
Según información proporcionada por EXPOFLORES, la industria florícola ecuatoriana es una actividad muy importante que con el pasar de los años se ha afirmado en el mercado norteamericano principalmente y en menor escala en Europa, lo que ha aportado con la generación de empleo y divisas para el país, activando ciertos polos de desarrollo local en el tema. Sin lugar a dudas, la naturaleza ecuatoriana brinda oportunidades para producir gran diversidad de encantadoras, aromáticas y vistosas flores, la situación geográfica del país permite contar con micro climas y un resplandor que aporta características únicas a las flores como son: tallos gruesos, largos y totalmente verticales, botones grandes y colores sumamente vivos y el mayor número de días de vida en florero.

A la parroquia de Tabacundo se la podría denominar como la cuna de la agroindustria de exportación de flores en el país, pues en sus alrededores se apostaron las dos primeras empresas de flores para exportación.

Dos empresas nacionales iniciaron la siembra de claveles en el cantón Pichincha, en el año 1983, lo cual no dio buenos resultados, esto no desanimó a los empresarios que probaron con rosas; los resultados obtenidos fueron alentadores, tanto que en ese mismo año realizaron su primera exportación por un monto de 161.000 dólares, cifra que puede ser considerada como un triunfo si se toma en cuenta que es el rendimiento del primer año de trabajo.

Después de este favorable comienzo, el cultivo de flores fue propagándose a los valles aledaños a Quito y a otras provincias como Azuay, Imbabura, Cotopaxi y Chimborazo, hasta cubrir con alegres y vivaces colores en donde gran variedad de flores son cultivadas con el mayor esmero y la más adecuada tecnología.

Gráfico No. 2 Distribución por Provincias de la superficie cultivada con flores



Fuente: Sistema de Integración Centroamericana
Elaborado por: Marcelo Taco

Con el propósito de fortalecer este sector productivo, los empresarios dedicados al cultivo de flores se agruparon en lo que hoy se conoce como Expoflores, este gremio acoge a más de 180 empresas que tienen sus plantaciones en Tabacundo, Cayambe, las zonas aledañas a Quito (Pifo, Puenbo, Checa, El Quinche) y en las provincias arriba mencionadas.

Según datos proporcionados por Expoflores, esta concentra el 85% del total de los floricultores nacionales, alcanzando importantes adelantos para su trabajo, reformas legales que facilitan su gestión y otros logros que permiten que el sector siga adelante, por su parte el 15% restante de productores nacionales, que esta fuera del gremio, se beneficia de esas gestiones y logros.

En cuanto a la inversión en el sector, se debe mencionar que el 75% es nacional y el 25% está compuesto por capitales extranjeros.

1.2 EL MERCADO INTERNACIONAL DE LAS FLORES ECUATORIANAS

De acuerdo con el Banco Central del Ecuador, Estados Unidos en el año 2012 fue el principal comprador de flores y participa el 40%, seguida de Rusia con un 25%, Holanda con un 9%, Italia con un 4%, Canadá y Ucrania con un 3% y España con un 2% son los principales mercados de destino de las flores producidas en el Ecuador, de lo anteriormente indicado se puede observar que la mayor demanda de flores para el país está dentro del continente Americano (Canadá y Estados Unidos) seguido de Europa (Rusia, Holanda, Italia, Ucrania, España).

Tabla No.4 Principales países competidores de flores

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE FLORES								
Valor FOB/ Miles USD								
País	2008	2009	2010	2011	2012	2013	TCPA 2008-2012	Partic. % 2012
Estados Unidos	398,867	227,043	253,212	275,951	303,354	89,698	-6.61%	39.59%
Rusia	55,234	111,457	129,316	155,245	190,399	60,007	36.26%	24.85%
Holanda Países Bajos	37,614	77,306	58,239	64,783	70,373	20,140	16.95%	9.18%
Italia	7,404	21,166	24,234	26,797	30,134	7,236	42.04%	3.93%
Canadá	6,543	15,822	21,570	25,049	24,709	7,118	39.40%	3.22%
Ucrania	2,390	7,460	15,594	19,020	23,157	10,833	76.43%	3.02%
España	6,908	15,122	15,027	17,333	17,542	5,167	26.24%	2.29%
Alemania	4,810	12,129	12,744	12,451	12,708	4,643	27.50%	1.66%
Chile	4,228	6,288	7,234	10,074	11,541	3,844	28.54%	1.51%
Japón	4,336	5,948	7,187	8,181	10,564	2,642	24.93%	1.38%
Kazajstán	291	1,598	3,957	5,556	7,890	5,166	128.21%	1.03%
Francia	2,927	7,591	8,002	8,178	7,889	2,946	28.13%	1.03%
Suiza	3,535	8,707	8,221	6,955	7,089	3,451	18.99%	0.93%
Colombia	3,236	2,952	3,685	4,741	4,794	1,132	10.32%	0.63%
Reino Unido	2,745	2,825	2,407	2,614	4,251	2,040	11.55%	0.55%
Brasil	85	279	1,247	2,852	4,000	1,191	162.10%	0.52%
Eslovaquia	60	294	2,155	3,501	2,816	33	161.54%	0.37%

Continúa...

Continuación...

Argentina	1,483	2,178	2,344	2,891	2,705	1,328	16.22%	0.35%
Otros	16,872	22,541	33,396	25,513	32,403	31,507	17.72%	3.97%
TOTAL	559,568	548,708	609,771	677,686	768,317	260,123	1.84%	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Marcelo Taco

Como se indicó anteriormente, el mercado más importante para las flores ecuatorianas es Estados Unidos, cuyas ventas representan el 40% de la producción total, debido a la gran demanda existente en dicho país por mencionado producto, lo que convierte al Ecuador en el segundo proveedor de este mercado, después de Colombia, con 46.355,31 toneladas métricas.

Durante los meses de invierno el cultivo de flores en los Estados Unidos es escaso en donde países como Ecuador, Costa Rica, Colombia, Países Bajos, Canadá y México venden en gran cantidad sus productos. Por otro lado, no se puede dejar de mencionar que en el día de la madre y el de San Valentín, el precio del producto se duplica el mercado estadounidense.

A la Unión Europea

Dentro de la Unión Europea, Holanda es el principal importador de flores, constituyéndose en el segundo mercado para el Ecuador, con ventas que llegaron a registrar 4.732,34 T.M. y en el año 2012 por un valor igual a 12.6 millones de dólares FOB. Adicionalmente, este país europeo es el líder mundial del cultivo comercial de flores, encabezando las ventas externas del producto, además, es el país que más invierte en el Ecuador con la incorporación de empresas florícolas, industrias similares y proveedores de insumos. Sin embargo, un país muy específico para los floricultores ecuatorianos es el mercado ruso.

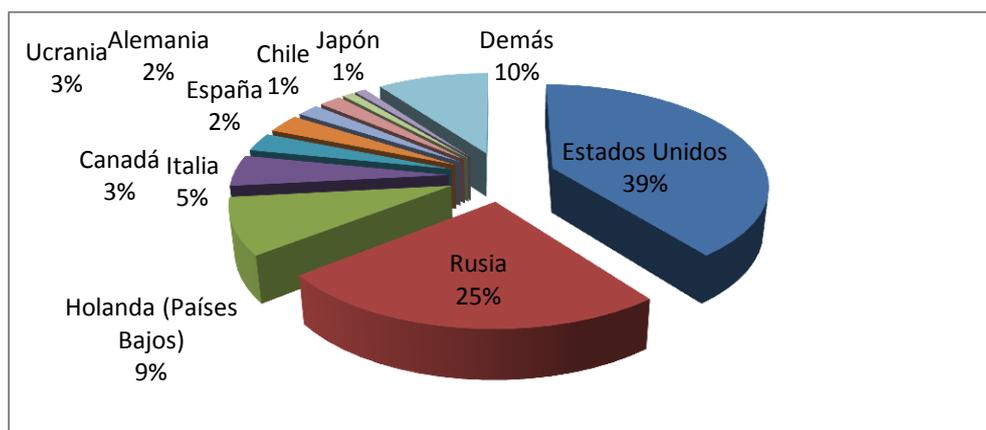
Antes de suscitarse la crisis rusa, la provincia de Cotopaxi por varios años destinaba gran parte de la producción de flores para cubrir

esta demanda. Si bien es cierto el mercado ruso es uno de los más exigentes en cuanto al tamaño, color y calidad de las flores, no es menos cierto que en este país se pagan los mejores precios del mercado. En el año 2012 Rusia representó el tercer nicho de la exportación nacional con 2.421,05 toneladas, por un valor que bordea los 6.605,52 U.S. miles FOB.

Uno de los países de la Unión Europea que más compra flores de corte al Ecuador es Alemania, si bien es cierto este país tiene una gran industria florícola, con alrededor de 7.000 hectáreas de cultivos, es el tercer destino de la producción de flores ecuatorianas hasta donde llegan 1.604,08 T.M., con la particularidad de que este mercado es uno de los más exigentes en cuanto a controles socio-ambientales. De hecho, es uno de los países líderes en la promoción de programas verdes.

Por último se encuentra Italia, convirtiéndose en el cuarto destino de las flores ecuatorianas, con 1.194,82 T.M. actualmente el Ecuador vende sus flores a ochenta destinos diferentes en diversas regiones del mundo, aproximadamente.

Gráfico No. 3 Principales destinos de las exportaciones de flores ecuatorianas (Participación % 2012)

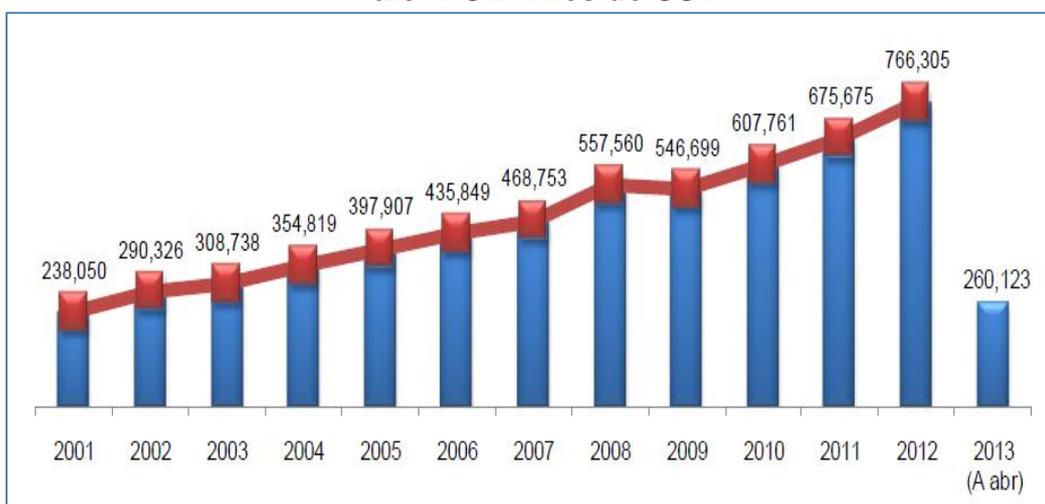


Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaborado por: Marcelo Taco

1.2.1 Exportaciones ecuatorianas

De acuerdo con información proporcionada por el Banco Central del Ecuador (2013), durante el periodo 2011-2012 las exportaciones de flores en el Ecuador tuvieron un crecimiento anual de 11,21% (dólares), mientras que la cantidad exportada (toneladas) tuvo un incremento de 4,95% anual durante el mismo periodo, con ciertas bajas en los años 2006, 2007 y 2009.

**Gráfico No. 4 Exportaciones ecuatorianas de flores
Valor FOB Miles de USD**

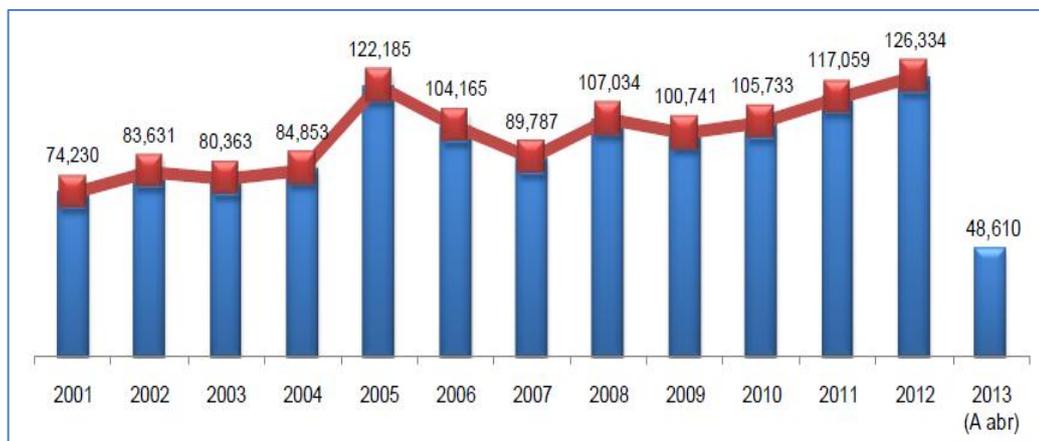


*Hasta abril del 2013

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Marcelo Taco

**Gráfico No. 5 Exportaciones ecuatorianas de flores
Valor FOB Miles de USD**



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Marcelo Taco

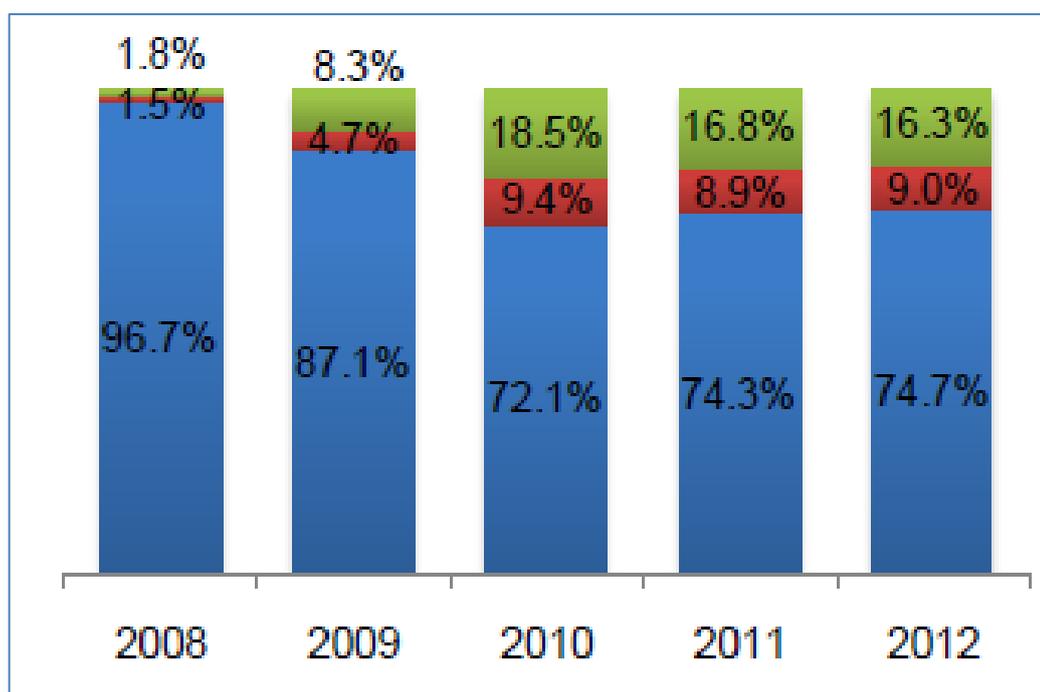
* Hasta abril del 2013

1.2.2.1 Exportación por grupos de productos

Según datos obtenidos del Banco Central del Ecuador (2013), las rosas y las gypsophilas son los dos tipos principales de flores que se cultivan en el Ecuador, las exportaciones en dólares entre ambos tuvieron un crecimiento promedio positivo del 1,52% y 68,37% anual, en los años 2008-2012.

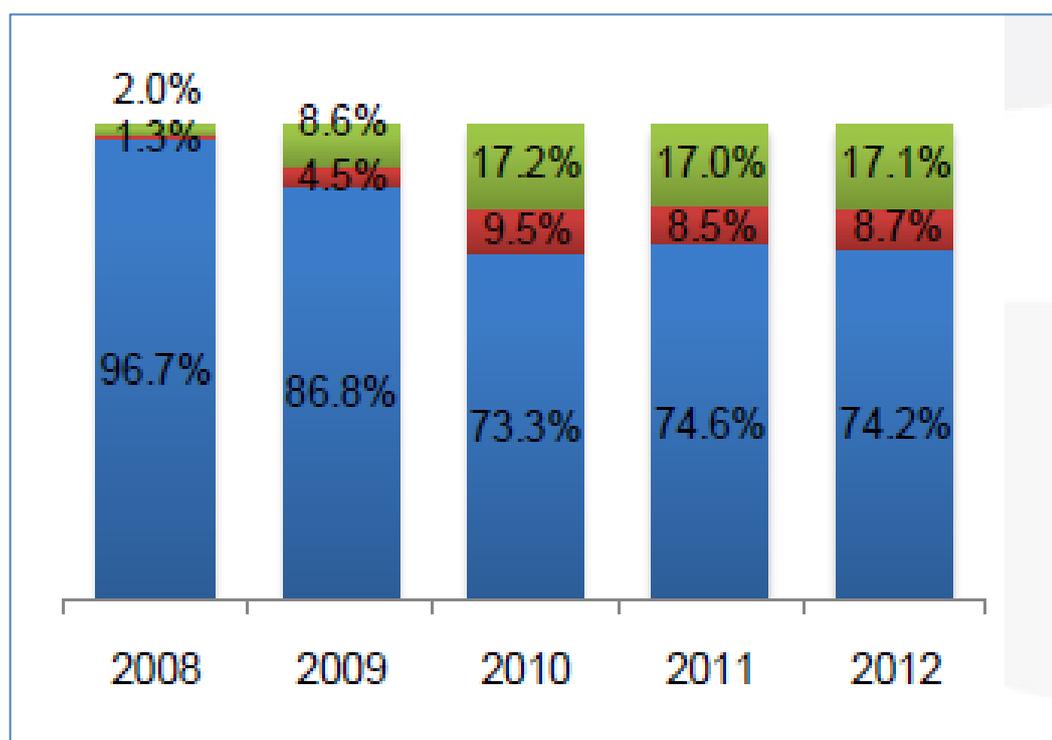
La exportación en toneladas de gypsophilas tuvo un crecimiento del 66,86%. Sin embargo desde el año 2008 las rosas siguen siendo líderes en el mercado ecuatoriano, a pesar de que su participación en las exportaciones florícolas de ciertos años se ha visto limitada.

**Gráfico No. 6 Explotaciones ecuatorianas de flores
Valor FOB Miles USD**



Fuente: Banco Central del Ecuador (Análisis sectorial de flores 2013)
Elaborado por: Marcelo Taco

**Gráfico No. 7 Explotaciones ecuatorianas de flores
Toneladas**



Fuente: Banco Central del Ecuador (Análisis sectorial de flores 2012)

Elaborado por: Marcelo Taco

Durante el periodo 2008-2012, de acuerdo con cifras otorgadas por el Banco Central del Ecuador (2013) el 99% de las flores exportadas por Ecuador pertenecen a la clasificación de flores frescas, tanto en dólares como en toneladas. De estas, la rosa es quien lleva la delantera, la venta externa de rosas frescas (en dólares) tuvo una variación del 6% desde el 2008 al 2012, la de las Gypsophilas 704%, mientras que la variación de las demás flores ha sido de más del 1000%.

Por otra parte, el crecimiento total absoluto de las exportaciones de flores en toneladas, dentro del periodo en cuestión, fue del 932%.

Tabla No. 5 Exportaciones ecuatorianas de flores

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE FLORES

Valor FOB Miles USD

Grupos	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (A abr)	TCPA 2008- 2012	Tasa Variable 2008- 2012
Rosas	538.973	475.915	438.400	501.747	572.446	205.818	1,52%	6%
Gypsophila	8.564	25.646	57.159	60.196	68.817	22.874	68,37%	704%
Demás flores	10.023	45.137	112.203	113.732	125.042	31.432	87,94%	1.000%
Total General	557.560	546.699	607.761	675.675	766.305	260.123	8,27%	37%
Toneladas								
Rosas	103.530	87.485	77.506	87.275	93.801	37.480	-2,44%	-9%
Gypsophila	1.410	4.570	9.994	9.911	10.932	3.215	66,86%	675%
Demás flores	2.093	8.686	18.232	19.874	21.601	7.915	79,23%	932%
Total General	107.034	100.741	105.733	117.05	126.334	48.610	4,23%	18%

*Hasta abril del 2013

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Marcelo Taco

Como se podrá observar en la siguiente tabla, la rosa es la flor que más se exportó en los últimos años, ya que por su calidad ha conseguido un prestigio en todo el mundo por lo que es muy solicitada, no obstante, el Ecuador está siendo conocido por otros tipos de flores tales como la gypsophila, claveles, lirios, entre otras que son consumidas principalmente por su estacionalidad.

Tabla No. 6 Exportaciones por tipo de flor

		# de unidades de embalaje vendidas	# de tallos Vendidos	Valor de las ventas (dólares)
Antorcha Bastón del Emper		1.100,00	45.000,00	17.250,00
Antorcha Bastón del Emper	Tabaco	1.100,00	45.000,00	17.250,00
Anturio		9.909,23	5,713.569,23	449.408,00
Anturio	Full tabaco	9.339,23	5,556.369,23	441.758,00
Anturio	Tabaco	570,00	157.200,00	7.650,00
Aster		438.835,10	46,677.696,31	4,430.077,33
Aster	Full tabaco	80.935,95	35,056.342,09	3,265.290,50
Aster	Otra	308240,96	616.481,93	69.835,02
Aster	Tabaco	49.658,19	11,004.872,29	1,094.951,81
Astromelias		399.051,09	7,167.543,95	1,552.006,24
Astromelias	Full tabaco	1.758,00	838.880,00	116.112,00
Astromelias	Otra	379.078,27	3,086.258,80	749.362,35
Astromelias	Tabaco	18.214,83	3,242.405,15	686.531,90
Claveles(+)		294.158,71	140,941.381,93	9,674.143,84
Claveles(+)	Full tabaco	168.463,87	104,661.998,92	7,120.156,21
Claveles(+)	Otra	12.048,19	2,168.674,70	289.156,63
Claveles(+)	Tabaco	113.646,64	34,110.708,31	2,264.831,00
Delfinium		13.541,77	3,978.496,52	366.010,50
Delfinium	Full tabaco	7.985,68	3,115.314,86	246.417,86
Delfinium	Otra	653,39	39.203,33	5.174,33
Delfinium	Tabaco	4.902,71	823.978,33	114.418,30
Ginger		3.704,25	164.730,64	43.814,35
Ginger	Full tabaco	2.003,14	133.188,42	34.747,68
Ginger	Otra	1.701,11	31.542,22	9.066,67
Heliconias		61.394,42	1,893.377,87	1,383.204,40
Heliconias	Full tabaco	36.145,83	1,314.374,20	1,009.463,86
Heliconias	Otra	3.120,00	37.440,00	21.840,00
Heliconias	Tabaco	22.128,59	541.563,68	351.900,55
Hypericum		150.742,44	44,528.865,81	7,921.230,92
Hypericum	Full tabaco	67.635,69	28,247.392,32	4,448.785,97
Hypericum	Otra	8.943,00	894.300,00	447.150,00
Hypericum	Tabaco	74.163,76	15,387.173,49	3,025.294,95
Mini clavel		70.274,51	28,050.245,78	2,464.282,23
Miniclavel	Full tabaco	29.348,00	17,608.800,00	1,672.836,00
Miniclavel	Tabaco	40.926,51	10,441.445,78	791.446,23
Orquídeas		72,00	720,00	2.160,00
Orquídeas	Tabaco	72,00	720,00	2.160,00
Otras Flores Permanentes		132.415,15	20,073.285,05	2,241.336,85
Otras Flores Permanentes	Full tabaco	59.632,80	14,935.200,57	1,223.509,37
Otras Flores Permanentes	Otra	57.228,54	2,879.145,17	646.885,25
Otras Flores Permanentes	Tabaco	15.553,80	2,258.939,31	370.942,23
Rosas		5.586.351,47	1,124,520.872,52	216,940.919,75
Rosas	Full tabaco	2,162.369,71	634,272.255,76	123,026.574,34
Rosas	Otra	199.671,87	6,898.436,16	2,179.903,08
Rosas	Tabaco	3,224.309,89	483,350.180,60	91,734.442,33
Solidago		19.313,99	8,024.477,43	663.719,04
Solidago	Full tabaco	16.398,99	7,616.377,43	621.101,74
Solidago	Tabaco	2.915,00	408.100,00	42.617,30
Solidaster		10.702,59	2,494.118,07	185.259,04
Solidaster	Full tabaco	1.105,00	574.600,00	22.100,00
Solidaster	Tabaco	9.597,59	1,919.518,07	163.159,04
Stalice		28.352,05	8,963.589,63	856.867,44
Stalice	Full tabaco	11.275,75	5,351.695,65	537.654,59
Stalice	Tabaco	17.076,31	3,611.893,98	319.212,85
Total		7,219.918,79	1,443,237.970,75	249,191.689,93

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Marcelo Taco

1.3 RAZONES PARA EXPORTAR

Cabe señalar que tres años es el tiempo estimado para recuperar lo invertido en el cultivo de flores, ello garantiza un repliegue rápido en caso de problemas políticos o económicos del país que pongan en riesgo la estabilidad del negocio implementado.

En el Ecuador, la actividad florícola de exportación se inició hace tres décadas gracias a la iniciativa privada, al principio empezó bastante bien, a tal grado que la primera empresa dedicada al cultivo de flores para exportación, Jardines del Ecuador, programaba obtener un avión carguero para transportar su valioso producto. Infortunadamente un conflicto laboral liquidó la empresa. Sin embargo después de varios años se empezaron a exportar rosas. Así esta industria ha ido desarrollándose de forma acelerada.

Una vez iniciada este periodos, el sector floricultor empieza a crecer de manera excepcional y es así como, dejando de limitarse a la provincia de Pichincha, sus cultivos empiezan a expandirse a las provincias de Imbabura, Cotopaxi, Chimborazo, Azuay, Cañar y Guayas, renaciendo la esperanza en aquellos pueblos donde la fe se había perdido y obligadamente sus habitantes emigraban a las grandes ciudades a engrosar los cinturones de miseria.

Según información proporcionada por Expoflores, y como se mencionó anteriormente, el sector floricultor concentra a más 350 empresas afiliadas y 150 empresas no asociadas que cultivan rosa, clavel, clavelina pompón, crisantemo, gypsophilas, flores de verano y flores tropicales, con una extensión cultivada de 34.126,53 hectáreas y proporcionando trabajo de forma directa a 38.000 personas, en donde el 60 % son mujeres; además de conceder trabajo indirecto a más de 68.472 personas; cabe recalcar que de esta mano de obra el 62 % trabajan en

rosas, con una actividad que genera importantes ventas y contribuyen a la economía del país, constituyéndose el cultivo de flores en el primer artículo de exportación de la sierra.

Cabe señalar que el sector floricultor ecuatoriano vivió una época en la que varias empresas corrían el riesgo de desaparecer durante el mes de septiembre del año 1994 y marzo del año 1995, cuando el departamento de los Estados Unidos aplicó un arancel del 49,75% para la importación de rosas desde el Ecuador.

Este ambiente contrario en la industria florícola impulsó mayores esfuerzos, inicialmente el golpe fue contundente, cabe recordar que del total de las exportaciones de rosas, un 80 % entraba al mercado estadounidense y el resto iba hacia Europa.

Para lograr introducir un producto en el mercado internacional, se depende especialmente de los siguientes factores:

- El primero, ligado de modo directo a las políticas económicas internas que se manejen.
- El segundo, relacionado con los incentivos promocionales que se implanten, con la finalidad, por un lado, de fortalecer su producción, y por otro, ofreciendo las facilidades para que este producto pueda encontrar mercados internacionales.

Bajo estos principios, el caso de la flor ecuatoriana es extraordinario. Incitados por la inversión privada, la floricultura ecuatoriana desarrolló un producto de excelentes cualidades, gracias a las condiciones climáticas del país y la tecnología de punta que se aplicó en su cultivo.

Las flores ecuatorianas en la actualidad se incluyen en el rango de PREMIUM, cualidad que le permitió colocarse en buena forma en importantes mercados internacionales, ser competitiva y conservar un status de calidad. Los principales productos florícolas que el Ecuador exporta son: rosas, gypsophilas, claveles, crisantemos, flores de verano, flores tropicales y una gama, en menor escala, de otras variedades.

El principal producto de exportación dentro del sector florícola son las rosas, en el 2000 se registró un ingreso de 109 millones de dólares FOB y un volumen igual a 40.649,41 T.M.; le siguió el clavel con 2.6 millones de dólares FOB - 1.221,48 T.M.; el crisantemo 0,51 millones de dólares FOB – 281,40 T.M., y por último, el rubro de otros espacios estadísticos el cual está compuesto por una serie de variedades con ingresos en millones de dólares FOB igual a 49 millones y un volumen equivalente a 20.441,36 T.M.

1.3.1 Oferta Nacional de flores

Según el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (2013), la oferta florícola ecuatoriana se encuentra establecida por más de 350 empresas florícolas afiliadas y 150 no asociadas que producen y/o comercializan rosa, clavel, clavelina pompón, crisantemo, gypsophilas, flores de verano, flores tropicales y otras flores. Con una extensión de cultivo de 3.621,52 hectáreas, distribuidas a lo largo de toda la sierra ecuatoriana.

Seguidamente se presenta la producción clasificada por superficie plantada por tipo de planta, tallos y tipo de flor.

Tabla No. 7 Producción de plantas, tallos, flores por tipo

	Superficie Plantada has.	Superficie Cosechada Has.	#total de Plantas	# total de tallos
Antorcha Bastón Del Emper	5.74	5.56	14,361.77	46,000.00
Anturio	10.34	10.34	1,817,864.71	7,523,703.53
Aster	58.58	55.96	4,750,182.58	51,667,027.34
Astromelias	18.26	15.13	416,389.62	9,203,252.99
Claveles(+)	184.18	168.22	30,950,109.69	164,038,265.70
Delfinium	22.63	16.22	1,582,423.62	4,728,188.30
Ginger	58.98	50.65	274,904.85	1,363,634.98
Heliconias	185.70	167.84	609,545.34	2,707,619.11
Hypericum	175.69	171.69	14,808,613.87	47,213,415.63
Jazmín	1.59	0.00	11,250.00	
Mini clavel	33.64	32.64	6,208,872.29	33,127,301.20
Orquídeas	0.95	0.04	13,500.00	2,000.00
Otras.Flores Permanentes	173.62	147.38	3,987,843.64	24,077,815.05
Pompones	0.60	0.60	3,614.46	14,457.83
Rosas	2518.888.403.392	2391.006.181.592	148870457.683.237.0	1306451589.256.75.0
Solidago	9.79	8.39	1,071,135.22	8,928,631.36
Solidaster	2.67	1.46	127,527.71	2,662,496.39
Statice	17.89	14.11	1,152,681.75	15,349,563.94
TOTAL	3,479.75	3,257.24	216,671,278.80	1,679,104,963.00

Fuente: MAGAP 2012

Elaborado por: Marcelo Taco

De acuerdo al cuadro anterior se puede observar que la mayor variedad de flor es la rosa con una superficie plantada de 2518.888.403.392 hectáreas; seguida por la heliconias con 185.70hectáreas; después aparecen los claveles con 184.18 hectáreas; en cuarto lugar aparece hypericum con una superficie plantada de 175.69 hectáreas; seguida de la especie ginger con una superficie plantada de 58.98 hectáreas; en sexto lugar se encuentra la especie aster con una superficie plantada de 58.58 hectáreas; en séptimo lugar se encuentra la especie mini clavel con una superficie plantada de 33.64 hectáreas, seguida de la especie delfinium con una superficie plantada de 22.63 hectáreas; en noveno lugar se encuentra la especie astromelias con una superficie plantada de 18.26 hectáreas; después se encuentra la especie statice con una superficie plantada de 17.89 hectáreas; seguidamente se encuentra la especie anturio con una superficie plantada de 10.34 hectáreas; seguida de la especie solidago con una superficie plantada de 9.79 hectáreas; después se encuentra la especie antorcha bastón del emper con una superficie plantada de 5.74 hectáreas; y por último se

encuentra las especies antorcha bastón del emper y las orquídeas con una superficie plantada de 2.67 y 0.95 hectáreas.

Tabla No. 8 Superficie por tipo de flor

	a)0-1	b) 1-2	c) 2-3	d) 3-5	e) 5-10	f) 10-20	g) 20-50	h) 50-100	i) 100-200	>200	Suma
ANTORCHA BASTON DEL EMPER											
UPAs						2	1				3
Hectáreas						3	3	0			6
ANTURIO											
UPAs						4	1	1	2		8
Hectáreas						9	0	1	0		10
ASTER											
UPAs				1	5	2	4	1			14
Hectáreas				3	7	12	32	5			59
ASTROMELIAS											
UPAs	41	7		11	1	23	4				88
Hectáreas	3	1		1	1	7	5				18
CLAVELES(+)											
UPAs	30	6	27	32	11	19	9	4		2	139
Hectáreas	0	4	3	27	24	38	44	25		18	184
DELFINIUM											
UPAs	1	1		1	2	1	6			1	13
Hectáreas	0	0		0	5	1	15			1	23
GINGER											
UPAs					5	8	5	2	8	1	28
Hectáreas					2	11	17	4	23	1	59
HELICONIAS											
UPAs					1	15	7	1	8	2	34
Hectáreas					5	83	37	6	50	5	186
HYPERICUM											
UPAs		1		1	2	18	4	2	3	2	34
Hectáreas		1		1	1	97	31	9	20	15	176
JAZMIN											
UPAs							2				2
Hectáreas							2				2
MINICLAVEL											
UPAs		1		1	1	3	1		1		9
Hectáreas		1		1	1	12	2		17		34
ORQUIDEAS											
UPAs					1					1	2
Hectáreas					1					0	1
OTRAS FLORES PERMANENTES											
UPAs	38	96	8	11	7	8	29	5	8	4	214
Hectáreas	1	0	0	0	4	29	76	4	16	43	174
POMPONES											
UPAs				1							1
Hectáreas				1							1
ROSAS											
UPAs	58	100	17	24	63	128	93	12	10	6	511
Hectáreas	3	5	15	26	296	897	974	200	51	54	2,519
SOLIDAGO											
UPAs					1	1	2		2		6
Hectáreas					1	0	4		5		10
SOLIDASTER											
UPAs							2				2
Hectáreas							3				3
STATICE											
UPAs					4	2	1			2	10
Hectáreas					6	2	2			8	18
Total Hectáreas	7	12	18	60	354	1,201	1,246	254	182	145	3,480

Fuente: Expoflores con datos actualizados del MAGAP

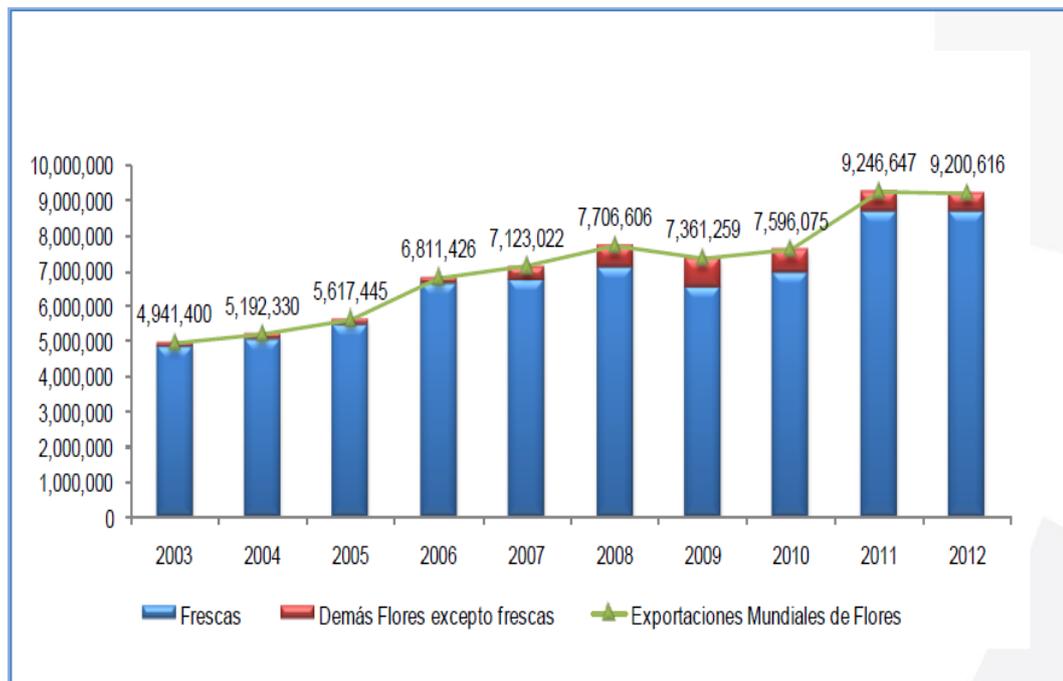
Elaborado por: Marcelo Taco

1.3.2 Oferta mundial de flores

De acuerdo a información obtenida del Banco Central del Ecuador (2013), las flores frescas tuvieron una participación del 94% en el año 2012, dejando un 6% para las demás flores no frescas.

A pesar del peso que las flores frescas tienen en el mercado, sus ventas solo crecieron en un 7% promedio anual, a diferencia del grupo de las no frescas que crecieron el 19% anual.

Gráfico No. 8 Exportaciones mundiales de flores
Miles USD



*Hasta abril del 2013

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Marcelo Taco

1.3.2.1 Principales países exportadores de flores

Tabla No.9 Principales países exportadores
Miles USD

Exportadores	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 2008- 2012	Partic. % 2012
Países Bajos (Holanda)	4,179,795	3,620,270	3,692,294	4,972,920	4,602,077	2.44%	50.02%
Colombia	1,094,475	1,049,225	1,240,481	1,251,326	1,270,007	3.79%	13.80%
Ecuador	557,458	546,698	607,761	679,902	718,961	6.57%	7.81%
Kenya	445,996	421,484	396,239	606,081	589,826	7.24%	6.41%
Etiopía	104,740	131,518	143,817	168,946	526,338	49.72%	5.72%
Bélgica	103,868	167,716	248,628	260,178	251,314	24.72%	2.73%
Malasia	62,937	70,857	96,855	100,632	121,019	17.76%	1.32%
China	42,625	54,021	57,014	71,482	90,146	20.59%	0.98%
Italia	104,543	82,285	88,955	89,090	83,764	-5.39%	0.91%
Israel	67,341	97,497	156,987	93,382	78,667	3.96%	0.86%
Demás países	942,828	1,119,688	867,044	952,708	868,497	-2.03%	9.44%
Mundo*	7,706,606	7,361,259	7,596,075	9,246,647	9,200,616	4.53%	100%

*La cifra de exportaciones mundiales 2012 es estimada, no todos los países han reportado sus cifras

Fuente: TradeMap, Centro de Comercio Internacional

Elaborado por: Marcelo Taco

Los grandes competidores que tiene el sector florícola ecuatoriano están localizados en los países bajos (Holanda) y Colombia, en donde el primero ocupa un importante lugar en la producción y venta a nivel mundial de flores llegando a un 50.02% de participación del total de las exportaciones dirigidas en gran parte a Alemania, Reino Unido y Francia.

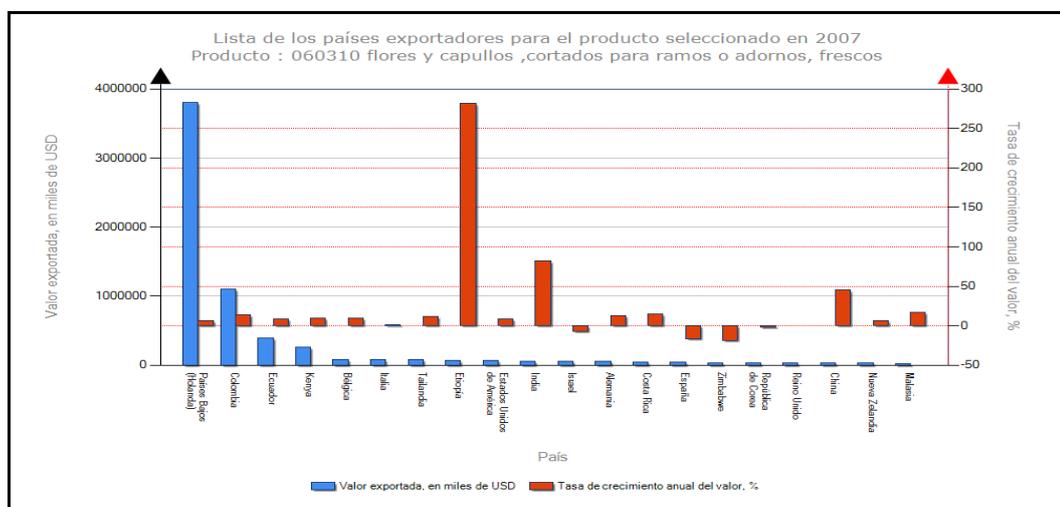
La producción holandesa de flores se despliega en parte por actividad productiva en invernadero y en parte por cultivo en superficie hortícola. El 70% de lo que los Países Bajos producen se destina a la

exportación. Las variedades más importantes en este rubro son las rosas, las flores bulbosas, los crisantemos, las fresias y las gérberas.

Colombia tiene una producción aproximada de flores de 6.800 hectáreas, concentrada en gran parte en la Sabana de Bogotá (76%) y Antioquia (19%). Los tipos de flores que se producen son: rosas (33%), claveles (12%), mini crisantemos (8%), claveles (6%), y otros (32%) y como en la mayoría de los países, la producción de flores en Colombia depende del tipo, las rosas se cosechan cada 90 días y cada rosal tiene una vida útil de por lo menos 15 años, pero en el caso de los claveles, la cosecha se realiza con un espacio de cada seis meses y la planta dura dos años en producción.

Existe una tendencia creciente de las exportaciones de Holanda, Colombia, Ecuador, países que lideran el mercado. Pero Holanda tiene el mejor desempeño tanto en la participación de ventas a nivel mundial como en el crecimiento de las mismas. Holanda es el país líder en subastas de flores en el mundo. En el gráfico 6 se observa la evolución de exportaciones de los países más representativos.

Gráfico No. 9 Evolución de las exportaciones de los principales países exportadores de flores frescas



Fuente: TRADE MAP

1.3.3 Demanda de flores frescas en el mercado

Para poder determinar la participación que tienen las flores producidas en el Ecuador en el comercio internacional, se toma como punto de comparación la variación promedio anual de las importaciones totales mundiales y la participación promedio anual de las exportaciones totales ecuatorianas en el comercio mundial. Con base a este criterio se determina que las flores ecuatorianas se ubican en el grupo de las estrellas con una participación del 7% en las exportaciones mundiales (1.352 millones), siendo el crecimiento de las importaciones mundiales de este producto casi similar al crecimiento de las importaciones mundiales. En la gráfica 10 se presenta la matriz de posicionamiento del mercado mundial de la flor ecuatoriana.

Gráfico No. 10 Posicionamiento de las flores frescas ecuatorianas en el mercado mundial



Fuente: TRADE MAP
Elaborado por: Marcelo Taco

1.3.4 Productos, marcas, precios y empresas líderes en el mercado

De acuerdo con Expoflores, la flor más cotizada a nivel internacional es la rosa, ya sea por su color y aroma como por las tradiciones creadas alrededor de las mismas, otro de los tipos de flores más populares a nivel mundial, además están los geranios y tulipanes, que generalmente son utilizados como decoración o adornos exóticos. Así mismo existen flores altamente demandadas como el clavel y las orquídeas, tradicionalmente utilizadas en ramos de novia y arreglos florales por su elegancia, este tipo de flor es comúnmente asociada a la juventud, fertilidad y regocijo en muchas culturas.

Los productos de mayor exportación en el Ecuador son rosas, gypsophilas, flores de verano, flores tropicales, orquídeas, claveles, mini claveles y otras. Las más apreciadas son las rosas por su excelente calidad, pues al encontrarse ubicadas en una zona montañosa sobre el nivel del mar, permite que se nutran de tierra volcánica y agua de glaciares. En promedio las flores de corte son las más exportadas, Ecuador exporta alrededor de 60 variedades de rosas, entre las más importantes que se cultivan: *First Red*, *Classi*, *Dallas*, *Mahalia*, *Madame del Bar* y *Royal Velvet* (rosas rojas); *Allsmer Gold* y la *Skyline* (rosas amarillas); *Anna Nubia* (rosa de pimpollo); *Ravelly Gretta* (rosas púrpura).

No obstante, los precios varían de acuerdo al mercado, producto, variedad y tallo, se evalúan centavo por centímetro, que es el precio más aceptable y de interés para los productores de flores (existen flores de 40, 50, 60, 70, 80, 90 y hasta de 1,5 metros). Seguidamente se presenta una tabla de precios identificados por las Oficinas Comerciales de Ecuador en París, Milán, Santiago de Chile, Singapur, Rotterdam y Miami de los últimos dos meses, de cuya procedencia se muestran los principales competidores de Ecuador:

Tabla No. 10 Productos, marcas, precios y empresas líderes en el mercado

OCE	PRODUCTO	VARIEDAD	EMPAQUE	PRESENTACIÓN	DESCRIP. ADICION,L	PROCEDENCIA	PRECIO USD	PRECIO LOCAL	CADENA	ESTABLECIMIENTO	SEGMENTO	FECHA
Francia	Rosas frescas	Matizadas	Ramo	30 unidad	40cm tallo	Kenya	26.4 USD	20 EUR	Minorista	Mercado de temas	Medio	abr-13
Francia	Rosas frescas	Black Baccara	Al granel	1 unidad	40cm tallo	Ecuador	2.83 USD	2.15 EUR	Retail	Florería Napoli	Alto	abr-13
Francia	Rosas frescas	Anne Marie Rojas	Al granel	1 unidad	40cm tallo	Ecuador	3.96 USD	3 EUR	Minorista	Mercado de temas	Medio	abr-13
Francia	Rosas frescas	Amanto	Al granel	1 unidad	40cm largo tallo	Ecuador	3.96 USD	3 EUR	Minorista	Mercado de temas	Medio	abr-13
Francia	Rosas frescas	Ohara	Al granel	1 unidad	40cm tallo	Ecuador	2.827USD	2.142EUR	Minorista	Mercado de temas	Medio	abr-13
Francia	Rosas frescas	Ohara rosas	Ramo	15 unidad	40cm tallo	Ecuador	19.8 USD	15 EUR	Minorista	Mercado de temas	Medio	abr-13
Francia	Rosas frescas	Matizadas	Al granel	1 unidad	40cm tallo	Ecuador	3.3 USD	2.5 EUR	Minorista	Mercado de temas	Medio	abr-13
Francia	Rosas frescas	Black Baccara	Al granel	1 unidad	40/30 cm tallo	Ecuador	2.83 USD	2.15 EUR	Retail	Florería Napoli	Alto	abr-13
Francia	Rosas frescas	Black Baccara	Ramo	10 unidad	Tallo 40cm	Ecuador	28.38USD	21.5 EUR	Retail	Florería Napoli	Alto	abr-13
Italia	Rosas frescas	Rosas	Funda de plástico	10 unidad	Rosas rojas	Holanda-Paises bajos	5.49 USD	4.19 EUR	Supermercado	Esselunga	Alto	abr-13
Italia	Rosas frescas	Rosas	Funda de plástico	2 unidad	Rosas rojas	Holanda-Paises bajos	10.35USD	7.9 EUR	Supermercado	Pam	Medio	abr-13
Chile	Crisantemos, los demás frescos	Spider	Caja de cartón	10 unidad	Flores frescas para decoración	Ecuador	7.43 USD	3500 CLP	Mayorista	Coproflor	Medio-alto	abr-13
Chile	Rosas frescas	Sin especificar	Caja de cartón	25 unidad	Flores frescas para decoración	Ecuador	14.86 USD	7000 CLP	Mayorista	Coproflor	Medio-alto	abr-13
Singapur	Rosas frescas	Roses tinted / rosas teñidas	Otro envase de plástico	1 unidad	Rosas teñidas multicolor vendidas por unidad	Ecuador	3.22 USD	4 SGD	Mayorista	Far East Orchid	Medio	abr-13
Singapur	Rosas frescas	Roses tinted / rosas teñidas	Otro envase de plástico	1 unidad	Rosas teñidas multicolor vendidas 3 unidades	Ecuador	8.46 USD	10.5 SGD	Mayorista	Far East Orchid	Medio	abr-13
Singapur	Rosas frescas	Roses frescas	Otro envase de cartón	3 unidad	Rosas frescas	Ecuador	15.32 USD	19 SGD	Mayorista	Far East Orchid	Medio	abr-13
Singapur	Rosas frescas	Roses frescas / rosas Titanic	Otro envase de cartón	10 unidad	Rosas frescas	Ecuador	18.79 USD	23.3 SGD	Mayorista	Far East Orchid	Medio	abr-13
Francia	Rosas frescas	SweetAvalanche	Remo	10 unidad	La florería está en la parte más cara de París	Ecuador	20 USD	15 EUR	Retail	MonceauFleurs	Medio-alto	may-13
Francia	Rosas frescas	Mix	Ramo	10 unidad	Mix de alta calidad	Ecuador	20 USD	15 EUR	Retail	MonceauFleurs	Medio-alto	may-13
Holanda	Rosas frescas	40 cm	Ramo	25 unidad	Ramo 25 tallos con capuchón color kraft	Kenya	9 USD	6.99 EUR	Supermercado	Albert Heijn	Medio-alto	may-13
Holanda	Rosas frescas	40 cm	Ramo	10 unidad	Ramo 10 tallos con capuchón transparente	Kenya	3.85 USD	2.99 EUR	Supermercado	Albert Heijn	Medio-alto	may-13
Holanda	Rosas frescas	40 cm	Ramo	10 unidad	Rosas ramo 10 tallos con capuchón transparente	Kenya	5.15 USD	3.99 EUR	Supermercado	Jumbo	Alto	may-13
Miami	Claveles miniatura frescos	NA	Ramo	12 unidad	Bouquet	Colombia	5 USD	5 USD	Retail	Doral Flowers	Medio	may-13
Miami	Claveles, los demás frescos	NA	Ramo	12 unidad	Bouquet	Colombia	8 USD	8 USD	Retail	Doral Flowers	Medio	may-13
Chile	Rosas frescas	Rosa	Otro envase de cartón	25 unidad	Flores frescas para decoración	Ecuador	20 USD	9500 CLP	Mayorista	Coproflor	Medio-alto	may-13
Chile	Crisantemos, Pompones frescos	Crisantemos	Otro envase de cartón	10 unidad	Flores frescas para decoración	Ecuador	16.84 USD	8000 CLP	Mayorista	Coproflor	Medio-alto	may-13
Singapur	Rosas frescas	Flores frescas cortadas	Otro envase de plástico	3 unidad	Flores frescas cortadas	Ecuador	7.37 USD	9 SGD	Mayorista	Far East Orchid	Medio	may-13

Elaborado por: Marcelo Taco

1.4 COMPORTAMIENTO Y TENDENCIAS

1.4.1 Comportamiento y tendencias de consumo de los principales países importadores

El comportamiento de consumo de los mercados y países habitualmente es cultural, tal es el caso de Rusia que prefiere flores con botones grandes, abiertos, tallos largos (de más de 90 cm), en Europa Central gustan arreglos florales rosados fuertes y anaranjados y en Asia la gypsophila es muy solicitada. Sin embargo existen tendencias mundiales importantes, que serán nombradas seguidamente:

- Flores orgánicas,
- Certificación para la producción sostenible,
- Comercio justo.

Al igual que con la mayoría de productos agrícolas, la inclinación por lo orgánico ha llegado también a la producción de flores, esta variedad de flores ha ganado popularidad desde los 90s, y a pesar de que las ventas tuvieron un incremento significativo, es solo una pequeña parte de la oferta la que se ha preocupado por desarrollar esta área orgánica. Una de las razones por las que esto sucede se debe a que los vendedores minoristas prefieren adaptar su industria para producir flores con certificación sostenible, los costos son menores por lo que se venden a un precio menor que las flores orgánicas (20% a 30% menos), en esto radica su aceptación en el mercado.

No obstante, la certificación para la producción sostenible contiene prácticas agrícolas con responsabilidad ambiental y social. De acuerdo a la Asociación de Comercio Orgánico, la cantidad de empresas que tienen esta certificación seguirá creciendo tanto como los interesados o vendedores minoristas la pidan. Del mismo modo, en tanto existan más productores importantes con esta certificación será más difícil encontrar en el mercado una flor que no posea certificación sostenible.

Cabe señalar que la certificación de comercio justo ha sufrido un significativo crecimiento desde que fue introducido a la Unión Europea. En la actualidad, las flores que posean esta certificación pueden ser adquiridas en reconocidas empresas minoristas. Inicialmente este tipo de flores orgánicas, con comercio justo o con certificación sostenible se podían conseguir solo en invernaderos o mercados especializados, pero gracias al desarrollo de la conciencia ambiental, el conocimiento sobre la producción sostenible y el aumento de las prácticas de comercio justo que los minoristas, distribuidores, productores y clientes tienen, este tipo de flores actualmente pueden ser adquiridas en supermercados y demás mercados de masas.

Las Flores Comestibles en materia de gastronomía, representan el último grito de la moda norteamericana. Al principio fueron utilizadas solo por famosos chefs y restaurantes gourmets, pero actualmente se ha convertido en una imagen para los supermercados y tiendas especializadas que buscan destacarse entre la competencia.

Es importante señalar que el papel de las flores comestibles en los platos, cocteles, pasteles y otros, no radica simplemente como un componente vistoso y decorativo, para ser incluidas en un plato y consumidas, deben pasar por un proceso de selección, de tal forma que su sabor sea similar con el del plato en mención, las más son utilizadas son las rosas y también las flores amarillas de las calabazas, al mismo tiempo se pueden preparar platos con claveles, crisantemos, amapolas, malvas, pensamientos, jazmín, gladiolos, azahares, salvia o violetas, entre muchas otras.

Cabe mencionar además, que en la actualidad en nuestro país la florícola *Nevado Ecuador* es la empresa que cultiva este tipo de rosas orgánicas comestibles, las mismas que son exportadas desde hace 5

años, aproximadamente; es de suma importancia indicar que para que las flores sean comestibles éstas necesitan encontrarse estar libres de cualquier químico, ya sea herbicida, pesticida o fertilizante, razón por la cual la mencionada flor debe ser cultivada de manera orgánica. Cuyo costo de producción es muy elevado, considerando su adaptación a los nuevos estándares y líneas directivas relacionadas con el cultivo y comercialización de las flores, respetuosas con el medio ambiente y socialmente sostenibles.

Para esto se tuvo que adoptar nuevos estándares y líneas directivas relacionadas con el cultivo y comercialización de las flores, respetuosas con el medio ambiente y socialmente sostenibles. Al mismo tiempo fue preciso invertir para salvar las plantaciones de las infestas que se presentan, por ejemplo se usa la fumigación con ajo y agua, emulsiones de manzanilla, la utilización de plantas como el tabaco para evitar ciertas moscas o se combate a través de insectos benéficos que matan a insectos malos.

1.4.2 Tecnología e innovaciones del sector a nivel mundial

En los últimos años el sector florícola ha estado sujeto a diversas investigaciones con el propósito de desarrollarse, o de reemplazar tecnologías para mejorar los procesos, buscando alcanzar tecnología de punta con productos nutricionales los cuales a más de nutrir las flores, contrarresten los efectos negativos causados por el estrés abiótico.

Es fundamental conocer que el estrés abiótico es producido por factores ambientales como las temperaturas extremas, sequía y alta concentración de sal, siendo las dos últimas las que más afectan al desarrollo de la planta, las cuales son cada vez más frecuentes, provocadas por el deterioro del medio ambiente, el daño en la capa de ozono, los cambios climáticos, entre otros. Varios estudios, realizados en todo el mundo han señalado que el estrés abiótico es el culpable del

mayor impacto negativo en el rendimiento y calidad de las cosechas, incluso superan los daños causados por enfermedades, convirtiéndose en responsables por el 65% de pérdidas en el rendimiento.

Gracias a la biotecnología que existe en la actualidad, se dispone de productos tecnológicos y eficaces, que aseguran el buen rendimiento de los cultivos y la calidad de los frutos, incluso bajo condiciones de estrés abiótico. HTP-Crop es un ejemplo de ese tipo de producto, formulado con diferentes componentes botánicos como extractos de algas *Ascophylum nodosum*, mezclados con nutrientes quelatados y/o complejados orgánicamente, a través de proceso de fermentación múltiple patentado por CLI (una empresa de Utah, Estados Unidos, especializada en productos de alta tecnología para la agricultura).

Algo que es muy importante es el desarrollo de prácticas orientadas a la disminución del uso de químicos y manejo adecuado de cultivos. En Ecuador, ECOFAS (Ecuadorian Organic Flowers Growers Association) es parte del programa de la Asociatividad BID-FOMIN-Expoflores, y su principal propósito es el desarrollo de estas prácticas; el programa está compuesto por 20 fincas de rosas y flores de verano, en cerca de 600 hectáreas en varias provincias. A través de un constante aprendizaje y continua investigación interesados a normar y mejorar procesos fundamentados en la agroecología, eliminando el uso de fertilizantes y agroquímicos, los socios de ECOFAS elaboraron un plan de manejo orgánico que contempla el cumplimiento de las normativas orgánicas internacionales.

Es fundamental crear conciencia para recuperar los esfuerzos para mejorar las prácticas de agricultura ecológica. Antes de la primera guerra mundial, la agricultura sin agroquímicos fue la forma dominante en el mundo. Después, en el periodo entre las dos guerras, se construyó la forma científico técnica de agricultura bajo la modalidad mecanizada.

Luego de la segunda guerra mundial sale a flote el modelo de revolución verde, que es la base para las agriculturas alternativas. Y es en los años 70 es cuando florece la mayor cantidad de propuestas alternativas.

Por otra parte, los cultivos alternativos surgen ante la necesidad de ingerir alimentos no contaminados con agroquímicos y ante la precipitada destrucción de la naturaleza por la agricultura comercial, obligando a buscar sistemas agrarios armoniosos. La agricultura orgánica es un sistema alternativo al convencional o moderno, exige optar por otro sistema de producción desde el punto de vista del productor y por un producto diferente a nivel del consumidor.

Sin embargo, a la producción orgánica se la relaciona con aquella que viene de sectores, habitualmente pobres, a donde la tecnología no llega y donde permanecen formas agrícolas nativas, populares, tradicionales, calificadas como naturales.

Es preciso señalar que el Ecuador es uno de los países innovadores en el ámbito de producción florícola debido a al uso de invernaderos, y sistemas de riego de última tecnología. Los productores reciben asesorías y capacitaciones de forma continua y de esta forma mejorar la producción y la calidad lo cual contribuye a generar prácticas innovadoras. Por ejemplo, se están desarrollando variedades de rosas, se están produciendo flores orgánicas comestibles, y se ha creado un sello ecuatoriano medioambiental que se llama florecuador para manejo de cultivos y calidad.

1.5 MARCO LEGAL

1.5.1 Entidades relacionadas con la actividad agrícola del Ecuador

1.5.1.1 Entidades Públicas

Ministerio de Agricultura, Ganadería Acuicultura y Pesca (MAGAP)

Es el encargado de coordinar, diseñar y evaluar las políticas del sector agropecuario, además abastece las directrices que permiten el estímulo de las inversiones privadas en el sector agrícola, entre sus políticas para el 2006-2016 se tiene:

- Mejora de la industria agrícola, mercado y sistemas de comercialización internos y externos.
- Normativa y sistemas de sanidad.
- Financiamiento e inversión.
- Estudio, cambio de tecnología y capacitación del talento humano.

Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC)

Es la entidad pública encargada de fomentar la industria nacional, elevar la capacidad tecnológica y la competitividad de la industria ecuatoriana para consolidar su posicionamiento en el mercado interno y externo; para ello formula y ejecuta políticas, planes, programas y proyectos que permiten incentivar la inversión e innovación en la producción de bienes y servicios.

Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES)

Se encarga de ayudar a los grupos de exclusión, discriminación y pobreza para lo cual promueve la inclusión económica y social a través de planes, programas y proyectos con los que se avala la igualdad de los derechos, generación de oportunidades para acceder a recursos económicos y a través de la organización y cohesión social.

Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA)

El SESA es una entidad de control que emite los permisos de funcionamiento para las personas naturales o jurídicas que producen diferentes productos, de igual manera regula las importaciones de productos que serán utilizados en los procesos productivos del país.

Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP)

Es una entidad anexada al MAGAP y está encargada de generar y proveer innovaciones tecnológicas convenientes, productos, servicios y capacitación especializada para aportar al desarrollo sostenible de los sectores agropecuarios, agroforestal y agroindustrial, entre sus principales directrices, se tiene:

- Desarrollar conocimientos y tecnologías para mejorar la cadena agro productiva;
- Transmitir los conocimientos y tecnologías;
- Identificar la demanda de los diferentes productos;
- Aportar en la elaboración de políticas de Estado para la investigación con el propósito de motivar el desarrollo agrícola del país.

1.5.1.2 Instituciones Privadas

Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversión (CORPEI)

Es una entidad sin fines de lucro encargada de promocionar las exportaciones e inversiones con la finalidad de alcanzar el desarrollo económico del país, para ello cuenta con una amplia red de contactos a

nivel mundial con el fin de promocionar la inserción de las empresas nacionales en el mercado internacional.

Para que las empresas progresen, esta entidad promueve el desarrollo de ferias, además asesora para garantizar la inversión, facilita el financiamiento, presenta los principales indicadores del comercio exterior, entre otros.

Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPORT)

Es una organización sin fines de lucro que se encarga de potencializar la actividad exportadora a través del impulso de negociaciones que se concreten en acuerdos comerciales, además ofrece los siguientes servicios: capacitación, asesoría al comercio exterior, representación institucional, apoyo en el cumplimiento de las normas de calidad ISO, entre otros, esta entidad brinda los mecanismos técnicos de las negociaciones dentro del marco de los acuerdos comerciales que se suscriben entre los diferentes países y el Ecuador, por lo tanto promueve la competitividad y las iniciativas empresariales.

Promoción de Exportaciones Agrícolas No Tradicionales (PROEXANT)

Es una entidad que ofrece los servicios de inteligencia competitiva con el propósito de estudiar los mercados de forma inmediata y económica; es decir, permite el acceso a la información de los movimientos de la mercancía por las distintas aduanas del mundo, a fin de ampliar las perspectivas de las empresas cuya capacidad de expansión es factible. A través del manejo de la información proporcionada por esta entidad, el presente proyecto tendrá la facilidad para diseñar planes, programas y proyectos que permita la expansión del negocio propuesto

1.5.2 Marco Legal

1.5.2.1 Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

Facilita el comercio exterior a través del COPCI (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones) y sus reglamentos, además de las resoluciones emitidas, entre las disposiciones para la exportación se tienen:

- El artículo 71 del COPCI establece que la entidad encargada de regular los asuntos del comercio exterior será el COMEX (Comité de Comercio Exterior).
- El artículo 76 al 83 determina la regulación de las actividades de importación y exportación a través de medidas arancelarias que puede beneficiar o perjudicar el comercio exterior.
- El artículo 84 al 87 se define los parámetros técnicos que se deberán considerar para la promulgación de las normas de origen.
- El artículo 93 al 94 se establecen diferentes mecanismos para promover las exportaciones.

Entre otros aspectos que considera esta norma, existe la disposición para que las entidades gubernamentales encargadas directa e indirectamente del comercio exterior brinden todo el soporte y las facilidades para el desarrollo de las actividades productivas.

1.6 PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN

Dentro de los requisitos que se han considerado para la exportación de flores frescas se tienen los descritos seguidamente:

Requisitos generales para todos los productos

- Factura Comercial.

- Documentos de transporte
- Lista de carga.
- Declaración del valor en aduanas.
- Seguro de Transporte.
- Documento único administrativo (DUA).

Requisitos específicos para flores frescas

- Normas de comercialización de flores frescas.
- Control Fitosanitario.
- Productos de producción ecológica.

Gravámenes interiores

- IVA y otros derechos.

1.6.1 Requisitos fitosanitarios

El reglamento fitosanitario es uno de las más importantes a la hora de la introducción de plantas o flores cortadas al mercado exterior, lo que se lo realiza con el propósito de preservar a la sociedad importadora de organismos patógenos que puedan causar daños a personas, plantas o animales.

Este certificado es concedido por la autoridad competente del país de origen de las rosas.

1.6.2 Empaque

El empaque debe poseer características que protejan la flor y mantener un micro clima favorable para la conservación de la misma, el cual deberá ser elaborado de acuerdo a la función específica que la flor requiera; es decir, estos pueden ser las envolturas o los empaques externos como cajas, entre otros.

El empaque debe tener ciertas condiciones, especialmente la de proteger a la flor en el momento de que esta es manipulada y la de protección de las cualidades de la misma. De igual manera, se debe verificar que el transporte no cause daños en estas.

1.7 TRÁMITES DOCUMENTALES Y ADUANEROS PARA EXPORTAR

Dentro de los principales trámites para exportar se tienen los siguientes:

- a) El exportador deberá sacar el Registro Único de Contribuyentes (RUC)

- b) Registrarse en la Corporación Aduanera Ecuatoriana (electrónicamente/Ecuapass) y para obtener la clave de acceso:

Envío de datos generales vía electrónica a través de la página web de la CAE. www.gov.ec

- Solicitud del SENA E de clave de acceso.
- Copia de cedula de identidad de representante legal.
- Nombramiento del representante legal.
- Copia del RUC.

1.7.1 Documentos para Exportar

Dentro del comercio exterior para la legalización y flujo del proceso de compra-venta es fundamental conocer todos los documentos necesarios para la entrada y salida del producto, para el cobro de las cartas de crédito, para la realización de las cobranzas provenientes del exterior, para el uso de los diferentes medios de transporte y además para la nacionalización de la mercadería en el país de destino.

De ahí se puede mencionar que los documentos internacionales de mayor importancia para el comercio son los siguientes:

- DAE de Exportación: debidamente llenado.
- Documento Internacional de Transporte.
- Factura Comercial.
- Registro de Precios.
- Certificado de Origen.
- Conocimiento de Embarque.
- Seguro de Transporte.
- Certificado Sanitario.
- Adjuntar Paking List.
- Ordenes de Embarque Regimen 15 Y Regimen 40.
- Listado de Empaque.
- Certificados.
- RUC de exportador.
- Autorizaciones Previas (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

DAU REGIMEN 15 : Esta orden se la realizara por via electronica por el ECUAPASS para que este registrada en zona primaria e el puerto de embarque.

DAU REGIMEN 40: Esta orden se realizará para liquidar y sirve para regular la exportación.

Cada uno de estos serán descritos detalladamente a continuación.

1.7.2 Declaración Aduanera de Exportación DAE

A través de este documento se informa al SENA E sobre los datos de la mercadería que va a ser exportada, utilizando el formulario electrónico planteado para el efecto, la Declaración Aduanera de Exportación (DAE), la cual contiene información del declarante, régimen precedente, consignatario, medio de transporte, partida, descripción arancelaria y comercial, valor aduanero, peso de las mercancías, entre otros datos.

La persona declarante es la responsable de la veracidad de los datos señalados en la declaración. Si se trata de personas jurídicas, la responsabilidad incurrirá en su Representante Legal.

La declaración que se ejecuta en la aduana será única y personal, y será formulada de modo independiente por cada importador, exportador o agente de aduanas obligatoriamente autorizado para el efecto y se expondrá bajo el formato establecido por el SENA E.

Únicamente la declaración aduanera podrá ser presentada en el Distrito de ingreso de los productos sin perjuicio de que a la postre se solicite un cambio de régimen de la dirección final inmediatamente de provocado un tránsito aduanero, esta se la puede realizar por una sola vez sea cual sea la cantidad de conocimientos de embarque, guías aéreas o cartas de porte, cuando vayan conjuntamente en el mismo medio de transporte, viaje y régimen aduanero.

1.7.3 Documentos de internacionales de transporte

Este tipo de documento es emitido con la finalidad de que la mercadería pueda movilizarse sin ningún inconveniente o prohibición hasta el destino previamente señalado en los diferentes medios de transporte establecidos para el efecto.

Estos documentos forman parte de los respaldos que prueban, garantizan y confirman que el transportista ha recibido la mercadería para trasladarlas hasta su destino de acuerdo al contrato previamente realizado.

Esta clase de documentos tiene dos formas:

PREPAID (Prepagado): Lo que significa que el valor del transporte es cancelado por parte del exportador.

COLLECT (Al cobro): Que quiere decir que el producto es embarcado por el exportador y antes de que sea retirada por el importador éste tiene que pagar el flete.

A su vez estos dos tipos de documentos prepagados y al cobro, pueden ser:

- Clean o Limpio.
- Dirty o verde o sucio.

Clean o limpio.- constituye el documento que no tiene ninguna objeción ni observación con referencia a que la mercancía no muestra ningún tipo de variación ni en cantidad ni en calidad con relación a lo detallado en la factura.

El dirty o verde o sucio.- es emitido cuando el embarcador detalla dentro del documento la existencia de alguna observación en el origen del despacho de la mercancía. Habitualmente mencionadas observaciones se producen cuando están trasladando productos perecibles a corto plazo.

Dicho documento puede ser utilizado también cuando la factura indica una cantidad de unidades vendidas y han sido embarcadas en menor cantidad, realidad que se explica mediante una nota de los embarcadores dentro del mismo documento de embarque conocido como conocimiento de embarque sucio o con reserva del origen.

Los documentos de transporte internacional son:

Bill of Loading (B/L).-En este documento la compañía naviera registra que ha recibido la mercancía para ser trasladada hasta el puerto de destino. Mencionado documento se convierte en el pilar o habilitante para continuar con el flujo del proceso de importación o exportación, ya que su contenido cumple con tres objetivos:

- Se manifiesta como un contrato entre el exportador de una mercadería y la compañía transportadora.
- Es un recibo que prueba que una mercadería ha sido embarcada tanto en cantidad como en todas aunque características previstas entre las partes involucradas.
- Es un documento que da fe de que una determinada mercadería pertenece a la persona o compañía que consta en dicho documento.

Air Waybill.- Denominado como guía aérea o conocimiento de embarque aéreo y también como carta de porte aéreo, constituyéndose en el documento a través del cual una compañía de aviación cerciora que ha recibido determinada mercadería para su transporte hasta el lugar acordado de destino.

Póliza de fletamento: A través de este documento se regula el contrato y se complementa con el conocimiento de embarque que conserva su función de título de crédito.

1.7.4 Factura Comercial

A través de este documento se describe la mercadería materia de un contrato compra-venta. Este documento será emitido por el exportador en el que se deberá incluir la siguiente información:

- Lugar y fecha de emisión.
- Direcciones, teléfonos y datos en general del importador y exportador.
- Descripción clara de la mercadería.
- Cantidad de bultos especificando la unidad de medida.
- Peso neto y peso bruto de la mercadería.
- Y cuando el caso lo requiera el volumen de la mercadería.
- El nombre de la compañía transportadora.
- Precio o valor de la mercadería.
- Partida arancelaria a la cual corresponde la mercadería.

La factura comercial en las negociaciones internacionales se convierte en el documento habilitante para el cobro de documentos denominados cartas de crédito aval bancario o cualquier otro tipo de documento financiero que certifique el cobro o pago de la importación o exportación.

Dentro del reglamento del manejo de las aduanas se deben señalar datos adicionales que deben incluirse en la factura y estos son:

- Nombre del puerto o aeropuerto al cual se destina la mercadería.
- Determinar si la mercadería es enviada a consignación o venta definitiva.
- Identificación de la moneda en la que se está realizando la transacción.
- Todos aquellos cargos sobre la mercadería que permita identificar la información necesaria para la liquidación de las exportaciones e importaciones.

En caso de que el exportador no incluya los datos referentes al número de bultos, pesos, tamaño o medidas del producto, éste tiene la obligación de pagar el valor que genere esta actividad en el lugar del embarque de la mercadería.

Con relación a este documento se debe señalar que una factura debe contener solamente un embarque es decir que no se debe incluir en la factura más de un envío separado; lo que sí se puede hacer es consolidar una exportación en una sola factura.

De igual manera, se debe incluir la guía de remisión que servirá de soporte para el transporte del producto. Además se tiene que adjuntar la lista de embarque (Packing List)

1.7.5 Lista de Empaque (PACKING LIST)

Es una lista detallada que ayuda al inventario de los productos en las diferentes instancias de la exportación, posee una fuerte relación con la factura por lo que siempre van anexadas, además permite al exportador, comprador, agente de aduana, transportista, compañía de seguros, la identificación de la mercancía y conocer qué contiene cada

caja o bulto; razón por la cual, este documento debe coincidir exactamente con la factura.

En este documento deben estar datos como el modo de embalaje de la mercadería, contenido de los empaques, y detallar pesos y dimensiones, debe de estar perfectamente legible y debe de ser detallada como le sea posible al exportador.

- Metodo de empaque por caja.
- Marca de los productos.
- Número total de bultos.
- Volumen total.
- Peso Neto (sin embalaje).
- Peso Bruto (con embalaje).

1.7.6 Orden de embarque

Es un documento donde consta la información del producto que va ser exportado. En la orden de embarque, también pueden ir unidades físicas y comerciales de la cual se genera el documento de régimen, igualmente puede ir cantidades expresadas en unidades físicas y comerciales transitoriamente cuando se genere el régimen 40 se registrará las cantidades reales y se dará por cerrada la exportación.

Recibo del muelle: Se realiza un registro de autorización de ingreso y salida de vehículos que sirve para controlar el robo de la mercancía.

En el muelle se realizan controles a los contenedores para saber si no llevan sustancias psicotrópicas.

1.7.7 Certificados

Existen diversos certificados exigidos dentro del comercio exterior, siendo varios de ellos obligatorios y otros que responden al tipo de producto o mercancía que se está comercializando. De ahí se puede indicar:

1.7.7.1 Certificados de Origen

Es un documento emitido en forma oficial y que sirve para acreditar el cumplimiento de los requisitos de origen de los productos, son exigidos en razón de los derechos preferenciales que existen según convenios bilaterales y multilaterales.

En las cámaras de comercio y producción, los certificados de origen son emitidos para los países pertenecientes a la: ALADI., CAN, CAN- MERCOSUR.

En el MICIP, se emite certificados de origen para Estados Unidos, Europa y terceros países (ATPDA, SGP), tiene un periodo de 180 días de validez a partir de la fecha de la certificación por la autoridad oficial facultada, siendo prorrogable su vigencia, solo por el tiempo que la mercadería se encuentre amparada por un régimen suspensivo de importación.

Requisitos

Para adquirir el certificado de origen, la persona interesada deberá acudir a las instalaciones mencionadas con los siguientes documentos:

- Factura comercial.
- Declaración de origen.

- Formulario de origen debidamente llenado, sellado y firmado por el exportado.

En el Ecuador las entidades habilitadas para expedir los certificados de origen son:

- La Cámara de Industria de Pichincha.
- La Cámara de la Pequeña Industria y Mediana Industria de Pichincha.
- La Cámara de Comercio de Quito, Guayaquil y Cuenca.
- La Federación Ecuatoriana de Exportadores, entre otros.

Certificado Fitosanitario (Agrocalidad –Ministerio del Ambiente)

Es un documento requerido para las exportaciones de productos de origen vegetal ya que es exigido por las aduanas del país importador precautelando la salud de sus habitantes, este certificado es uno de los más importantes a la hora de introducir flores cortadas al mercado europeo, esto se lo hace con el fin de proteger la comunidad de organismos patógenos que puedan causar daños a personas, plantas o animales.

1.8 SISTEMA DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS

Dentro de lo que significa el Sistema de Preferencias Arancelarias se tienen varios subsistemas como los que se detallan a continuación.

1.8.1 Sistema Internacional Armonizado

Es una nomenclatura que está compuesta de partidas o sub-partidas, con sus respectivos códigos numéricos y notas de sección, de capítulos partidas y sub-partidas, también se pueden encontrar las reglas generales para la interpretación del mismo, cuyo propósito es de

normalizar y dotar de un instrumento que individualice de manera única a las mercancías susceptibles de comercio.

El Ecuador es miembro del grupo de Integración Económica CAN (Comunidad Andina), desde el año 1969, adoptó este sistema dándole una estructura complementaria, es decir, a la Sub-partida del sistema armonizado de seis dígitos se les añadió dos y se denominó NANDINA, Nomenclatura Arancelaria Común de los países miembros del Acuerdo de Cartagena para actividades de comercio exterior.

La Asociación Latino Americana de Integración (ALADI) a la que Ecuador también pertenece, incrementó dos dígitos en la Sub-partida sumando ocho en total a la que se denomina NALADISA, Nomenclatura Arancelaria de Asociación Latino Americana de la Integración.

1.8.2 Sistema Generalizado de Preferencia de la Unión Europea

El SPG es un programa por medio del cual los países desarrollados se comprometieron a conceder preferencias arancelarias a favor de la importación de ciertos productos procedentes de los países en desarrollo. Este compromiso es de carácter unilateral, no recíproco, ni discriminatorio, por tanto los países que lo autorizan pueden decidir qué productos incluir y cuales excluir y fijar los requisitos que deben cumplir los países para acceder a sus beneficios.

El SPG comprende tres esquemas diferentes:

1.8.2.1 Esquema General

Beneficia a países en vías de desarrollo, con arancel cero a productos no sensibles, en tanto que a los productos sensibles los beneficia con una reducción de un 3.5% en el arancel vigente.

Adicionalmente, este esquema plantea una forma más sencilla y transparente de graduación de los aranceles.

1.8.2.2 Sistema General de Preferencia Plus (SPG+)

Otorga preferencias a países con economía frágil. Este programa está enmarcado en las 27 convenciones internacionales sobre temas sociales, de derecho humano, protección ambiental y gobernanza, incluyendo el tema de la lucha contra el narcotráfico.

1.8.2.3 Funcionamiento del Sistema

El sistema de preferencia se traduce en la práctica, en reducción de gravámenes arancelarios, concernientes a un determinado número de productos cuyo comercio se desea ampliar. Las exclusiones se emplean especialmente en productos sujetos a derechos fiscales y a productos cuya importación de países en desarrollo en régimen arancelario preferencial podría perjudicar a la industria ecuatoriana.

1.8.2.4 Régimen General

La Comunidad Europea otorga preferencias que van desde 0% hasta 100%. No obstante, existe un número de productos que tiene una preferencia adicional para los países de la Comunidad Andina y del Mercado Común de América Central que para el resto de países.

1.8.3 Sistema generalizado de preferencias andino

Ecuador o los otros países miembros de la Comunidad Andina se benefician del acceso preferencial de sus productos que exportan a la Unión Europea, mismo que fue nombrado como Régimen Especial de Preferencias Andinas (SPG Andino), otorgado el 13 de Noviembre de 1990, como una forma de aportar a la lucha contra el problema mundial

de las droga en la subregión andina bajo el principio de responsabilidad compartida.

Este sistema posee un entorno temporal y está sujeto a una modificación constante. Casi todos los productos industriales y una amplia lista de bienes agrícolas y pesqueros ingresan al mercado europeo libres de aranceles mediante dicho régimen.

Actualmente, el SPG Andino tiene un tratado especial con relación al régimen general del SPG en la Unión Europea; pues a través de este sistema no solo se admite el ingreso preferencial de una gran cantidad de productos andinos con arancel cero con una cobertura y un margen de preferencia más reducida para el normal de los países beneficiarios del SPG Europeo, sino que, además no se le aplican las disposiciones generales del SPG sobre cesación total o parcial de las preferencias.

Cabe señalar que estas últimas disposiciones generales, al mismo tiempo se hacen extensivas al SPG Andino.

Entre los productos más favorecidos por el SPG Andino, se destacan:

- Productos alimenticios como:
 - café crudo o verde sin descafeinar,
 - flores frescas,
 - frutas frescas y congeladas (excepto banano, fresas y limones),
 - legumbres frescas y congeladas,
 - pescados crustáceos moluscos.

- Productos manufacturados como:
 - textiles y confecciones,

- cueros sus manufacturas,
 - calzado y sus partes componentes,
 - tabaco.
- Productos procesados como:
 - frutas secas,
 - concentrados de fruta,
 - jugos de frutas, encurtidos,
 - conservas de frutas y verduras,
 - palmitos en conserva,
 - aceites vegetales.

1.8.4 Normas de origen para gozar de preferencias

Los productos que están comprendidos en el esquema tienen que cumplir con los siguientes requisitos para poder tener el beneficio de las preferencias arancelarias andinas:

a.- Expedición Directa

Se refiere a la forma de cómo deben ser transportados los productos con el propósito de cumplir con los requisitos de origen del tratado del SGPA “la expedición directa” no hace referencia al transporte directo. Cabe pensar que en ciertas situaciones pueden estar perdiendo el transporte indirecto.

El propósito de esta norma es que la administración de aduanas del país importador que concede la preferencia pueda estar seguro de que los productos importados son exactos a los que salieron del país de origen, es decir, que no fueron objeto de ningún tipo de manipulación, sustitución o elaboración, ni entrar en el comercio en terceros países.

Se considera expedición directa a los siguientes casos.

1. Productos cuyo transporte se realiza sin pasar por el territorio de otro país.
2. Productos cuyo transporte se realiza por el territorio de terceros países, con o sin transbordo o almacenamiento y no haya sido objeto de comercio en este país. Tampoco hayan sido sometidos a otras operaciones aparte de la carga y descarga o cualquier otra operación necesaria para mantenerlos en buenas condiciones.

En el caso de que los productos sean transportados mediante un tercer país, es preciso exigir como prueba del viaje directo, la presentación de un conocimiento de embarque directo o de un certificado expedido por las autoridades aduaneras del país de tránsito.

b.- Criterios de origen

Ajustarse por los siguientes criterios de origen determinados por la Unión Europea.

1. Los productos “obtenidos totalmente”, es decir, aquellos que han sido absolutamente cultivados, sacados del suelo o cosechados en el país exportador, o a su vez que hayan sido elaborados únicamente en él a partir de cualquiera de estos productos.
2. Con “criterio de elaboración”, es decir, los productos que son fabricados con materia prima importada deben ser objeto de un “trabajo o elaboración suficiente”

Considerando que la materia prima importada haya sido objeto de un “trabajo o elaboración suficiente”, si los productos terminados puedan ser comprendidos en una partida arancelaria de cuatro cifras del *Sistema*

Armonizado distinta al de los diferentes insumos que fueron utilizados en el proceso productivo.

En ocasiones, cuando una elaboración no es suficiente, esta origina un cambio de partida del *Sistema Armonizado*, en tanto que al realizarse una elaboración suficiente no se produce el mencionado cambio. Es preciso señalar que este sistema es muy útil pero al mismo tiempo no es instrumento perfecto en lo que toca a los criterios de origen, es por este motivo que la Unión Europea otorga ciertas expediciones a la norma.

Las mercancías para las que se somete este trato preferencial deberán ir acompañadas de un certificado de origen, expedido en un formulario preestablecido, llamado forma A.

1.9 RÉGIMEN Y ARANCELES

En la siguiente tabla se detallan los aranceles promedios que los principales países importadores del sector imponen al Ecuador para su ingreso a esos mercados.

Tabla No.11 Aranceles aplicados al Ecuador

Principales importadores mundiales	Ad-valorem
Estados Unidos	0,00%
Rusia	17,02%
Holanda (Países Bajos)	0,00%
España	0,00%
Canadá	6,50%
Alemania	0,00%
Italia	0,00%
Suiza y Liechtenstein	72,65%
Colombia	0,00%
Francia	0,00%
Japón	0,00%
Chile	0,00%
Reino Unido	0,00%

Fuente: Revista Líderes Ecuador

Elaborado por: Marcelo Taco

1.9.1 Estructura arancelaria para el subsector (Código arancelario en Ecuador (NANDINA) y descripción del producto).

En el sector florícola la estructura arancelaria que se utiliza concierne a la partida 06.03, y todas las subpartidas que están contenidas en la misma. Esta estructura se divide en dos grupos, las flores “frescas” y las “demás”; en el primer grupo se presenta un detalle de los tipos de flores relevantes a nivel de todo el mundo, como las rosas, claveles, orquídeas y crisantemos. A partir de la subdivisión a 8 dígitos, la estructura arancelaria corresponde a una descripción aceptada solo en Ecuador.

Capítulo 6: Plantas vivas y productos de la floricultura

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

- Frescos:

0603.11.00.00 - - Rosas

0603.12 - - Claveles:

0603.12.10.00 - - - Miniatura

0603.12.90.00 - - - Los demás

0603.13.00.00 - - Orquídeas

0603.14 - - Crisantemos: 0603.14.10.00 - - - Pompones

0603.14.90.00 - - - Los demás

0603.15.00 - - Azucenas (Lilium spp.)

0603.19 - - Los demás:

0603.19.10.00 - - - Gypsophila (Lluvia, ilusión) (Gypsophiliapaniculata L.)

0603.19.20.00 - - - Aster

0603.19.30.00 - - - Alstroemeria

0603.19.40.00 - - - Gerbera

0603.19.90 - - - Los demás:

0603.19.90.10 - - - - Lirios

0603.19.90.90 - - - - Los demás

0603.90.00.00 - Los demás

Fuente: Arancel Nacional de importaciones de Ecuador

Elaborado por: Marcelo Taco

CAPÍTULO II

CARACTERIZACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN

Para conseguir establecer la caracterización de la cadena logística resulta preciso conocer acerca de los protagonistas que conforman la misma llamados también “Operadores Ornamentales de Exportación” que 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 del año 2008, muestra el listado oficial de 656 operadores de Ornamentales registrados en el Servicio Sanitario de Sanidad Agropecuaria SESA (en la actualidad Agrocalidad).

En la actualidad esta organización ha reconocido y suscrito a los actores que participan en la cadena de comercialización y transporte de ornamentales en el Ecuador, representados como:

Tabla No. 12 actores que participan en la cadena de comercialización y transporte de ornamentales en el Ecuador

No de operadores	Operadores
437	Productor - Exportador
74	Productores – Acopiador - Exportador
13	Productores
48	Agencias de Carga
52	Comercializadoras
32	Operadores se encuentran anulados

Fuente: Revista La Flor Ecuador

Elaborado por: Marcelo Taco

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

Con la finalidad de conocer acerca de los actores de la cadena logística se describirá a continuación cada uno de ellos.

2.1 FLORICULTORES

Uno de los motores del comercio exterior ecuatoriano son las exportaciones de flores, ya que según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), el número de personas que se encuentran trabajando en el sector florícola se mantiene estable en relación a los años anteriores, pues entre puestos directos e indirectos existen 120.000 plazas ocupadas al año 2012, principalmente en las zonas de Cayambe, Tabacundo (Pichincha), Cotopaxi y Azuay.

El año de 1984 fue creada la Asociación de Cultivadores de Flores bajo la decisión de enfrentar problemas relacionados con el transporte aéreo y la entrega de divisas al Banco Central con la finalidad de representar gremialmente los intereses de la industria florícola. Posteriormente a su creación, este gremio optó por la denominación de Asociación de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador (Expoflores).

Actualmente Expoflores es una organización activa que posee una fuerte capacidad de presión política y económica, agrupando a las empresas más grandes del sector y al 90-95% del total de los floricultores nacionales, quienes han conseguido significativas mejoras para su trabajo, reformas legales que facilitan su gestión y otros logros que

permiten que este sector siga adelante, mientras que el restante de productores nacionales, que está fuera del gremio, se beneficia de esas gestiones y conquistas.

Es importante conocer que dentro de esta asociación no constan las empresas de menor extensión cuya producción se orienta al mercado interno, ni otras ligadas a la investigación o que funcionan como viveros proveedores de plantas.

2.2 LOS TRANSPORTISTAS

Con la finalidad de asegurar el éxito de una exportación, según los autores Martner, De La Torre y Bustos, (2005), es preciso realizar un proceso dentro de un plan empresarial integral, que vaya desde la planificación, operación control del movimiento y almacenaje de mercancías, hasta el punto de venta del producto terminado con el propósito de satisfacer los requerimientos del cliente, en condiciones de óptima calidad, justo a tiempo, y precios competitivos.

En la actualidad la logística cada vez se hace más complicada debido a la globalización y competencia mundial, a la mayor exigencia de los clientes, a la mayor rapidez en el desarrollo de las tecnologías, por la creciente demanda de servicios y por la mayor necesidad de reducir el capital de trabajo.

Considerando los aspectos mencionados, la cadena logística posee amplias posibilidades para expandirse, involucrar a más actores y vincularse fuertemente con el ámbito global, ante lo cual el transporte constituye una cuestión de esencial importancia a la hora de exportar, ya que son actores principales de la cadena y una logística acorde con esa meta, abarcando un proceso que incorpora a todas las áreas de una empresa.

Es primordial conocer que una parte significativa del precio final del producto que se exporta, se origina del transporte, almacenaje, carga, estiba y seguro, en la cual una adecuada planificación, que permita percibir la cadena de eventos por la que atraviesa el producto de exportación desde que está listo en el local del exportador hasta que llega al aeropuerto, puede llevar los costos de transporte al mínimo posible.

Para establecer qué tipo de transporte es el más adecuado se debe tener en consideración lo señalado a continuación:

- Tipo de mercadería (perecedera, no perecedera, entre otros).
- Distancias.
- Costo de flete.
- Costo financiero del capital invertido en los inventarios en tránsito y en bodega.
- Valor unitario del producto a transportar, peso y volumen.
- Requerimientos del cliente en términos de cómo desea recibir su producto.

De acuerdo los autores Martner, De La Torre, & Bustos, (2005), el concepto de la manera de transporte para exportar un producto está atado a diversos factores entre los cuales se puede mencionar: clase, valor, peso y volumen del producto, tipo de carga, seguridad, accesibilidad, disponibilidad, frecuencia, rapidez y costo del modo de transporte, pues el mismo en algunos países se ve limitado por las frecuencias y los tiempos de tránsito que se toman para llegar al destino final.

Seguidamente se enfocará directamente al transporte terrestre con la finalidad de conocer un poco más acerca de esos actores.

2.2.1 Transporte terrestre

Este tipo de transporte es poco complejo y es de fácil acceso para cualquier consumidor y es el que permite la existencia del concepto puerta a puerta. En el Ecuador hay una fuerte competencia en la oferta de este tipo de transporte, lo cual al exportador ecuatoriano le permite negociar condiciones favorables.

En el transporte terrestre existen ciertas características como son: facilidad, variabilidad, flexibilidad, pues permite el traslado de cualquier tipo de producto, desde el lugar de producción o almacenaje, hasta el de producción o consumo, de forma rápida y relativamente económica. En dicho transporte se logra disponer de variedad de vehículos, que se ajustan a las características de la mercadería a transportar y al viaje a ejecutar.

Por su rapidez y flexibilidad en la entrega, el camión refrigerado, se convierte en la mejor opción en la logística del transporte para acceder al principal mercado de exportación. Como resultado, cada actor de la cadena de transporte y logística puede afectar de modo directo a la competitividad del producto, del sector y del país.

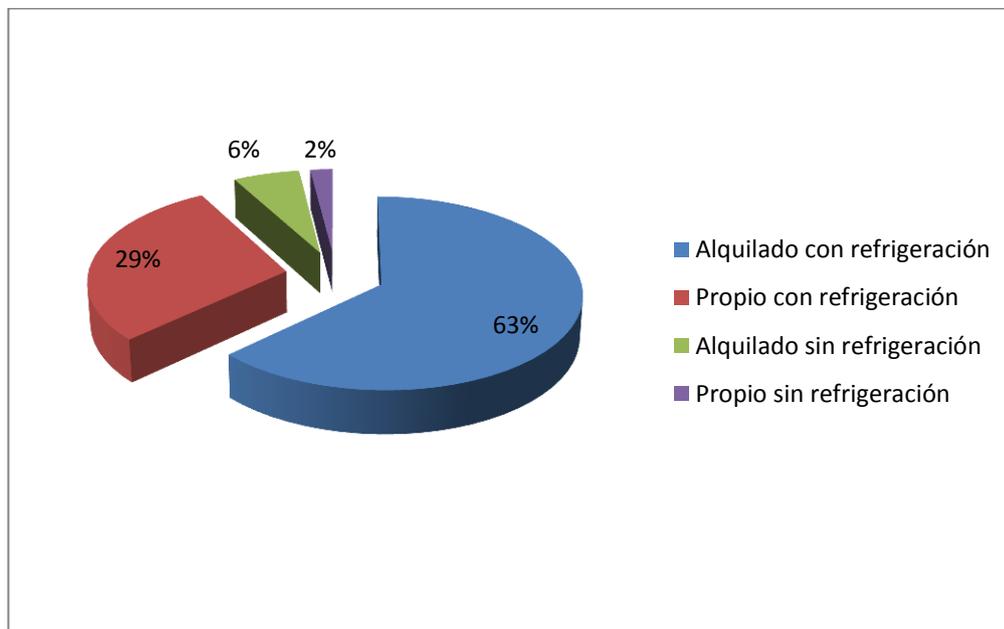
Es primordial señalar que las flores ocupan el primer lugar durante los últimos diez años, especialmente las rosas. No obstante se debe destacar que algunas de las empresas florícolas empezaron sus actividades sin considerar necesario la existencia de un sistema de transporte refrigerado que traslade la flor desde su lugar de origen, hasta el sitio de embarque de exportación, el mismo que fomentaría un correcto mantenimiento y conservación de la planta.

Es necesario conocer que para poder analizar a este grupo de la cadena, se debe investigar su origen. De acuerdo con los registros de Agrocalidad (Ex SESA), hasta el mes de diciembre del año 2008, se encontraban registrados: 682 operadores de comercio exterior para ornamentales a nivel nacional, de los cuales. 542 son exportadores a nivel nacional, 49 son agencias de carga, 55 son comercializadoras, 2 obtentores de yemas de varios ornamentales y 34 registros se encuentran anulados

Para el desarrollo del estudio a los 542 exportadores a nivel nacional se los ha separado en dos regiones de los cuales 45 se encuentran localizados en el Azuay, Cañar, El Oro, Los Ríos, Guayas y Santa Elena, por lo tanto su despacho natural se encuentra en el Aeropuerto de Guayaquil y el resto de exportadores están ubicados en Carchi, Chimborazo, Cotopaxi, Esmeraldas, Imbabura, Pastaza, Pichincha, Santo Domingo de los Tsáchilas y Tungurahua, su ruta natural por cercanía al Aeropuerto Internacional de la ciudad de Quito.

Como resultados de la investigación realizada por el autor en los primeros meses del año 2013 se logró determinar el perfil del transporte del cual hacían uso las plantaciones a nivel nacional, concluyendo que: el 63% de las plantaciones alquilan transporte refrigerado para transportar sus flores hasta el aeropuerto de Quito, mientras que solo el 29% poseen transporte refrigerado propio, también un 6% tienen transporte propio sin refrigeración y un 2% alquilan transporte sin refrigeración.

Gráfico No.11 Tipo de transporte para traslado de flores al aeropuerto de Quito
Año 2013

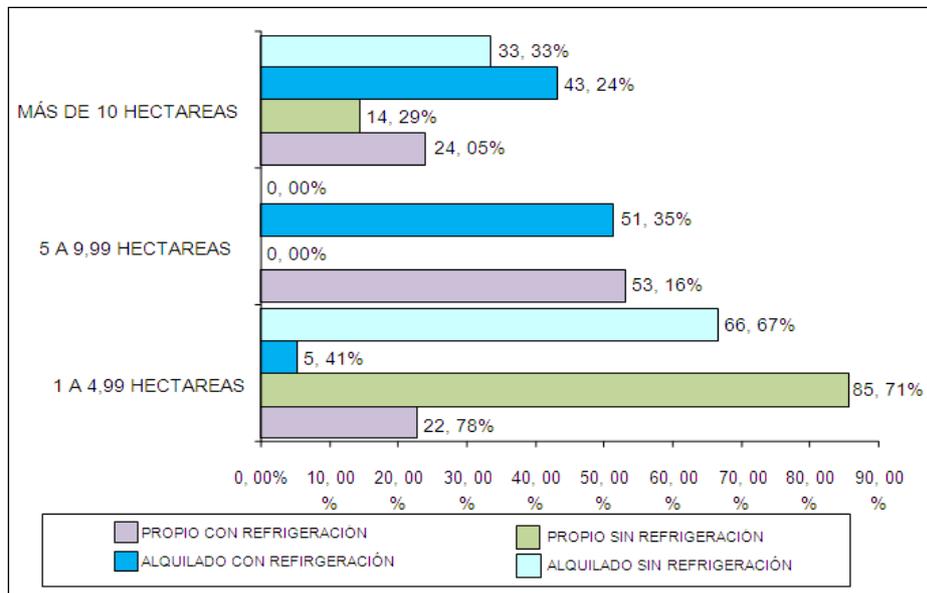


Fuente: Encuesta realizado por el autor
Elaborado por: Marcelo Taco

El gráfico anterior, muestra que el 92% de las empresas consultadas, transportan sus flores en camiones refrigerados con el propósito de mantener la cadena de frío hasta su llegada a las agencias de carga en el aeropuerto de Quito, mientras que el restante 8% no lo hace de ésta manera, trasportando sus flores sin el debido sistema de temperatura.

Un factor muy influyente es el tamaño de las fincas y el tipo de transporte que utilizan, lo cual se demuestra en el siguiente gráfico.

Gráfico No. 12 Tipo de transporte por tamaño de finca



Fuente: Encuesta realizada por el autor
Elaborado por: Marcelo Taco

Los resultados abordan que el tipo de transporte utilizado generalmente es por tamaño de finca es decir, las fincas de 10 hectáreas en adelante, utilizan en un 43% camiones alquilados con refrigeración, fincas medianas utilizan un 51% camiones alquilados y solo un 5% restante corresponde a las fincas pequeñas.

Por otra parte, un 22.78% de las fincas que utilizan camiones propios con refrigeración son pequeñas, las medianas un 53,16% y las grandes solo un 24,05%, lo que lleva a concluir que estas empresas no han medido la relación beneficio costo, que les permita evaluar el ahorro en el caso de tercerizar el servicio, esto se concluye porque las empresas grandes hacen uso de este servicio, en mayor cantidad.

De acuerdo a los datos obtenidos, de las personas que alquilan camiones sin refrigeración, el 33,33% de los encuestados son grandes fincas, 66.67% son fincas pequeñas o de menos de 5 hectáreas, en

cambio los que utilizan camiones propios sin refrigeración, su utilización es en un 14,29% por grandes fincas y en un 85,71% por las pequeñas fincas.

En el mercado nacional un camión con refrigeración con capacidad para 180 cajas full tiene un precio estimado de USD42.000, mientras que uno sin refrigeración de la misma capacidad tiene un valor aproximado de USD25.300, un camión con capacidad de 600 cajas full tiene un precio cercano a los USD89.000, mientras que uno de las mismas características sin refrigeración puede costar unos USD72.000. Cabe mencionar que el 69% de los propietarios de las plantaciones no invierte en camiones refrigerados.

A través de las conversaciones mantenidas con los dueños de fincas se logró determinar los motivos por los que no se invierte en camiones refrigerados, siendo estos los principales motivos:

- Costo de inversión inicial muy alto.
- Costos adicionales relacionados (seguro, mantenimiento, gasolina, matricula).
- Ausencia de responsabilidad civil y pecuniaria en el caso de accidentes.
- Costo del personal que realiza el transporte de carga.
- Ausencia de responsabilidad en la contratación laboral del transportista.
- Costo de reposición del bien.
- Costos de uso de carreteras, entre otros (peajes).

No obstante los vehículos que realizan el viaje desde las fincas, en temporada baja de producción circulan por varias de éstas para completar su capacidad de transporte, pero en temporada de producción pico se

generan viajes adicionales que pueden ser contratados por los agentes de carga.

De acuerdo a los datos proporcionados por Expoflores, con estas evidencias se podría asignar en un día normal de operaciones 0.8 viajes por cada finca hacia el aeropuerto lo cual se puede apreciar en la siguiente tabla expuesta a continuación, en la que se demuestra el resumen de los viajes diarios para las actividades de exportación de flores.

La característica de transporte es en su mayoría camiones de 2 ejes grandes, con un pequeño porcentaje de camiones de 3 ejes, mientras que en la actualidad sólo realizan este servicio menos de 10 camiones de 5 o más ejes. En época de producción pico el número de camiones de 5 o más ejes se incrementan para abastecer la demanda.

Tabla No. 12 Viajes diarios hacia el aeropuerto de Quito

Provincia	Cantón	Parroquia	Área de cultivo (ha)	Empresas	Viajes diarios	Zona de origen
Carchi			21.00	3	2.4	430
Imbabura			165.39	15	12	430
Pichincha	Cayambe		545.42	43	34.4	430
Pichincha	Pedro Moncayo		568.50	55	44	430
Pichincha	P.V. Maldonado		10.50	1	0.8	431
Pichincha	Quito	Atahualpa	37.00	1	0.8	22
Pichincha	Quito	Calacalí	6.50	1	0.8	40
Pichincha	Quito	Chavespamba	11.50	1	0.8	57
Pichincha	Quito	Checa	129.00	12	9.6	58
Pichincha	Quito	El Quinche	208.55	16	12.8	280
Pichincha	Quito	Guayllabamba	113.60	111	8.8	424
Pichincha	Quito	Pifo	67.10	4	3.2	324
Pichincha	Quito	Pomasqui	14.70	2	1.6	332
Pichincha	Quito	Puellaro	46.00	1	0.8	277
Pichincha	Quito	Puembo	50.00	4	3.2	278
Pichincha	Quito	Santa Rosa	6.00	1	0.8	425
Pichincha	Quito	Tababela	81.00	3	2.4	247
Pichincha	Quito	Tumbaco	3.00	1	0.8	351
Pichincha	Quito	Yaruquí	38.00	4	3.2	370
Pichincha	Rumiñahui		129.50	9	7.2	404
Pichincha	Mejía		89.90	9	7.2	428
Cotopaxi			520.07	55	44	428
Chimborazo			26.80	4	3.2	428

Elaborado por: Marcelo Taco
Elaborado por: Marcelo Taco

2.3 LAS AGENCIAS DE CARGA

Son aquellas personas naturales o jurídicas que desarrollan labores de logística y consolidación de envíos destinados a la exportación, prestando sus servicios para entregar las remesas a las líneas aéreas con la documentación necesaria para la exportación, incluido la obtención del Certificado Fitosanitario de Exportación (CFE) y que se encuentran en la obligación de obtener un registro como agencia de carga de productos de plantas ornamentales, para lo cual las personas interesadas deberán presentar determinada documentación a *Agrocalidad* la misma que será detallada a continuación.

- Solicitud de registro de agencia de carga.
- Copia y original del RUC actualizado.
- Certificado original actualizado del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil.
- Copia de la constitución legal de la empresa.
- Lista de proveedores de acuerdo al formato con los números de registros asignados por Agrocalidad.
- Pago de \$ 80,00 tarifa establecida por Agrocalidad para el registro.
- Una vez presentada la documentación requerida y cumplido el trámite respectivo, Agrocalidad emite el certificado de registro.

Cabe mencionar que las agencias de carga tienen ciertas obligaciones que deben ser cumplidas las mismas que se mencionarán a continuación:

- Las personas naturales o jurídicas que realizan labores de logística y consolidación de ornamentales destinadas a la exportación, deben registrarse en Agrocalidad.
- Las agencias de carga deberán dar todas las facilidades para que los inspectores de Agrocalidad verifiquen el cumplimiento de todas las normativas.
- Colocarán el número de registro de proveedor otorgado por Agrocalidad, en todas las cajas del envío a ser exportado.
- Deben mantener registros de control de los productos de plantas ornamentales y de las fincas proveedoras con los números de registros asignados, los cuales estarán a disposición de Agrocalidad cuando lo solicite, para realizar la trazabilidad retrospectiva.
- Las agencias de carga no podrán exportar cajas de productos ornamentales, en las cuales no esté el número de registro otorgado por Agrocalidad.
- En el numeral 15 del Certificado Fitosanitario de Exportación CFE se incluirá el número de registro otorgado por Agrocalidad de las empresas proveedoras de ornamentales.
- De manera eventual, las agencias de carga podrán solicitar el CFE para cada uno de los envíos a través del software SANIFLORES, previo al depósito realizado en la cuenta de Agrocalidad.

Uno de los principales propósitos en el tráfico aéreo independientemente de las fronteras es el de mejorar su gestión y

satisfacer a todos los usuarios del espacio aéreo, es un bien común que debe ser administrado de forma colectiva.

En la actualidad, uno de los principales factores que se evidencia es la congestión del tráfico en el espacio aéreo, por ello la necesidad de tomar medidas importantes para garantizar la gestión para el cumplimiento del principio comunitario de buen funcionamiento del mercado interior y garantía de un tráfico efectivo para todos.

Cabe resaltar, que en varias de las ocasiones se originan retrasos en numerosos vuelos que pueden ser el resultado de errores o fallas en algún paso de los procesos establecidos para que el producto salga a tiempo, constituyéndose la agencia de carga posiblemente en uno de ellos. De tal manera que lo ideal sería tomar medidas que impidan situaciones de crisis que afecten a los exportadores.

Las actividades que desarrollan las personas que laboran en las agencias de carga son de gran responsabilidad por lo que se requiere de personal muy bien preparado y de sistemas de trabajo perfectamente organizados, para que todo el sistema funcione.

Por otro lado, las agencias de carga arreglan para la carga entrante y saliente de la pista, fletan envíos en línea aérea de la remisión, aceleran el movimiento de envíos determinando la ruta que los mismos deben tomar, elaborando todos los documentos de exportación necesarios. Los agentes toman órdenes de clientes y arreglan para la recolección de la carga de salida a las plataformas del cargamento.

Una vez que los camiones de las diferentes florícolas van llegando al aeropuerto, en el período de entrega acordado, la carga recibe la guía de entrega y pre-ingreso de cajas a los cuartos fríos, formato que es similar para todas las agencias de carga.

De igual manera, el transportista debe tener adjunto los siguientes documentos para ser entregados en la carguera:

- Factura del Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Guía de remisión.
- Hoja de sellos de seguridad.
- Hojas de rutas del camión, entrega de cargueras.

Debe señalarse que dentro de los servicios que prestan las agencias de carga, existen procesos no muy complicados, los mismos que consisten en recibir la carga proveniente de las fincas, las consolidan y posteriormente las envían a las paletizadoras para el embarque en las aerolíneas. Sin embargo otras agencias de carga prestan servicios con mayor valor agregado entre los cuales se puede mencionar:

- Control de calidad a sus clientes del exterior.
- Impresión de etiquetas con código de barras de los clientes importadores.
- Escaneo de cajas recibidas e ingreso al sistema del cliente del inventario recibido.
- Mantener el inventario listo con el propósito de las ventas del día siguiente.

Otro servicio adicional que prestan es la digitación de la información del embarque, imprimir el parking list, factura, etiqueta y enviar vía mail a sus clientes para que éstos puedan importar la información a sus respectivos sistemas de información.

Cabe mencionar que las agencias de carga actualmente son contratadas directamente por los clientes en el exterior, con la finalidad de reducir costos y de asegurar la carga de varias fincas. El pago por parte de los clientes a las agencias de carga lo realiza el importador en los mercados de destino, lo cual prácticamente ha dejado sin poder de negociación a los productores de flores, al tratar de conseguir mejores tarifas para sus embarques.

La relación comercial que existe entre las agencias de carga y las aerolíneas varía, ya que en términos generales la comisión por parte de las aerolíneas por la colocación de carga es determinada en porcentaje, pudiendo variar en ciertos casos en que las aerolíneas pagan sobrecomisiones.

La operación de las agencias de carga está constituida por los pasos indicados a continuación:

- El camión proveniente de las fincas llega a la Agencia de Carga con los siguientes documentos: parking list, factura y guía de remisión.
- Se descarga las cajas y se toma la temperatura en muestra aleatoria.
- Si las cajas vienen con código de barras, se escanea y compara con el listado.
- En algunos casos las agencias realizan control de calidad para ciertos clientes importadores.
- Se emite recepción de carga.
- Se procede al pre-enfriamiento de las cajas (este procedimiento es opcional con costo en agencias que poseen los equipos).

- Se clasifican las cajas a cuartos fríos según el cliente.
- Se imprime las etiquetas de las aerolíneas.
- Se elabora guía máster.
- Se carga camión para envío a paletizadora.
- Envío a paletizadora.

Es importante tener en cuenta que el resultado de la calidad de las flores de una subida drástica de temperatura, de ninguna forma se la puede recuperar, ya que la flor sufre cambios considerables en la vida útil en un florero, aun cuando a la caja se la vuelva a enfriar.

Por otra parte, es fundamental mencionar que existen aviones de varios tipos según los distintos sistemas de carga entre los cuales se va a mencionar específicamente a los que se utiliza para la exportación de flores, y que son:

- Cargueros (de carga) o de fuselaje ancho: sólo admiten mercancías.
- De pasaje o de fuselaje estrecho: admiten pasajeros y mercancías (en bodega).
- Convertibles de fuselaje estrecho (aviones de compañías Courier): admiten mercancías (en un trayecto inicial) y pasajeros (en un trayecto posterior).

Independientemente de la forma o estructura que tengan estos aviones, cuentan con personas que constituyen un elemento fundamental

en el desarrollo y complemento de las actividades antes de que el producto a exportar salga del aeropuerto hacia su destino final.

2.3.1 Fase de Pre-embarque

Esta fase empieza con la transmisión y presentación de la *Orden de Embarque* (código 15), que constituye el manuscrito que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana se comprometerán a transmitir electrónicamente a la Corporación Aduanera Ecuatoriana la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la misma que se registrarán los datos relativos a la exportación en los que debe constar: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional.

Una vez aceptada la Orden de Embarque por el ECUAPASS, el exportador está acreditado para mover la carga al interior de la aduana donde se deberá registrar el ingreso a *Zona Primaria* para posteriormente ser embarcado el producto a ser exportado para su destino final.

2.3.2 Fase Post-Embarque

En esta fase se establece la DAE que se efectúa posterior al embarque. Una vez que el producto ha ingresado a zona primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para normalizar la exportación, con la transferencia de la DAE definitiva de exportación.

Antes del envío electrónico de la DAE definitivo de exportación, la agencia de carga tiene el compromiso de despachar la información de los registros de carga de exportación con sus pertinentes documentos de transportes.

El ECUAPASS aprobará la información de la DAE contra la del Manifiesto de Carga siempre y cuando el proceso de validación sea satisfactorio, para consecutivamente enviar un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU. Posteriormente numerada la DAE, el exportador o el agente de aduana presentará ante el Departamento de Exportaciones del Distrito, por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAE impresa.
- Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).
- Pago a Expo flores (para exportaciones de flores).
- CORPEI

Con la finalidad de establecer la representatividad y relevancia de las agencias de carga, se ha tomado en consideración la información proporcionada por Aronem Air Cargo S.A., durante los años 2008 y 2012, de la carga movilizada y procesada para la Aerolínea Tampa hacia los Estados Unidos y Canadá en su frecuencia Quito-Miami y Quito-Canadá, con un vuelo regular a esta ciudad y dependiendo de la temporada hasta dos vuelos diarios. Lo cual se puede apreciar a continuación en el siguiente cuadro comparativo:

Tabla No.13 Carga de salida (Tampa en KLS)

CARGA DE SALIDA DEL AEROPUERTO DE LA CIUDAD DE QUITO PALLETIZADA ARONEM AIR CARGO S.A.							
		2008				2013	
	AGENCIAS DE CARGA	TAMPA en KLS	%			TAMPA en KLS	%
1	PANATLANTIC	3.732.334	27.59%	1	VALUECARGO	1.584.591	20.03%
2	G &G CARGO	2.869.096	21.21%	2	ECUADOR CARGO	1.450.326	18.33%
3	TRANSINTERNATIONAL	1.006.403	7.44%	3	PANATLANTIC	1.140.669	14.42%
4	GUAYSA	911.617	6.74%	4	TRANSINTERNATIONAL	977.865	12.36%
5	MASTERTRANSPORT	843.328	6.23%	5	DHL	934.370	11.81%
6	ROYAL CARGO	583.964	4.32%	6	ROYAL CARGO	717.635	9.07%
7	FLOWER CARGO	563.192	4.16%	7	SIERRA CARGO	211.232	2.67%
8	CARGO TRADE	562.178	4.16%	8	G&G CARGO	141.887	1.79%
9	VALUE CARGO	367.973	2.72%	9	LAN CHILE	111.765	1.41%
10	PANALPINA	349.098	2.58%	10	FLOWER CARGO	89.663	1.13%
	TOTAL	13.529.758	87.14%			7.912.184	93.02%

Fuente: Aronem Air Cargo S.A.

Elaborado por: Marcelo Taco

De acuerdo con los datos proporcionados por Aronem Air Cargo, se puede observar que durante el año 2008, el 90% de la carga en esta paletizadora está dominada por cinco agencias de carga, mientras que para el año 2013 aproximadamente el 90% de la carga es manejada por seis agencias, donde algunas han perdido el liderazgo.

En función de la investigación realizada en cuanto a movilización de carga hacia los dos principales destinos de Norte América y Europa, se ha tomado en consideración las agencias de mayor importancia en el Aeropuerto de la ciudad de Quito siendo aquellas que más aportan en pago de impuesto a la renta y que como consecuencia tienen mayores utilidades en los servicios que prestan durante el año 2012, las mismas que serán detalladas en el cuadro a continuación:

Tabla No. 14 Porcentaje de utilidades

PORCENTAJE DE UTILIDADES CON RESPECTO AL TOTAL DECLARADO DE LAS AGENCIAS DE CARGA QUE OPERAN EN EL AEROPUERTO DE LA CIUDAD DE QUITO		
AGENCIA DE CARGA		2013
1	PANATLANTIC LOGISTICS S.A	23,64%
2	DEIJL CARGO S.A. (Quito)	21,56%
3	OPERADORA FLORÍCOLA OPERFLOR CIA. LTDA.	10,16%
4	EBF CARGO CIA. LTDA.	7,40%
5	TRANSPORTE INTERNACIONAL DE CARGA TRANSINTERNACIONAL CARGO CIA. LT	6,60%
6	ROYALCARGO S.A	6,05%
7	CARGOMASTER DEL ECUADOR S.A.	4,41%
8	ECUCARGA CIA. LTDA.	4,24%
9	FRESH LOGISTIC CARGA CIA. LTDA.	3,27%
10	AGENCIA DE CARGA FLOWERCARGO S.A	2,28%
Total		89,60%

Elaboración: Marcelo Taco

Fuente: Servicio de Rentas Internas (www.sri.gov.ec/impuesto a la renta causado)

Como se observa en la tabla anterior, se pudo constatar que por su ubicación, servicios al cliente y tecnología, la única agencia de carga que instala a disposición medios tecnológicos más avanzados para la coordinación con las empresas florícolas es la empresa EBF Cargo, la misma que pone a disposición de sus clientes un servicio mixto, es decir, uno online de reserva de espacios y otro telefónico. Mientras que las otras agencias tienen el mismo servicio telefónico de reserva de espacios y coordinación de carga, que se viene usando desde hace más de 10 años en el país, cuando empezó el sector florícola el despegue de sus ventas al exterior.

2.4 NATURALEZA DE LA CARGA

La carga se clasifica según su naturaleza en perecedera, frágil y peligrosa

2.4.1 Carga perecedera

De manera especial, los alimentos soportan una degradación normal en sus propiedades físicas, químicas y microbiológicas como resultado de la vida útil del producto y las condiciones del medio ambiente; en la mayoría de los casos, los alimentos necesitan de ciertos medios especiales de conservación, como el control de temperatura para mantener sus propiedades originales de sabor, gusto, olor, color, entre otros, con la finalidad de que se conserven sus condiciones durante el traslado entre el productor y el consumidor.

2.4.2 Carga peligrosa

Según Carmona (2005), “Es aquella carga conformada por productos peligrosos, es decir, los que por sus propiedades explosivas, combustibles, oxidantes, venenosas, radiactivas o corrosivas, pudiendo originar accidentes o daños a otros productos, al medio de transporte en el que movilizan, a las personas o al medio ambiente”. (pág. 17)

2.5 LAS PALETIZADORAS

Son consideradas paletizadoras las personas naturales o jurídicas que participan en el proceso de exportación de ornamentales, paletizando los envíos previos al embarque en la línea aérea, para lo cual es necesario que posean un registro el mismo que puede ser obtenido presentando a Agrocalidad la siguiente documentación:

- Solicitud de Registro de Paletizadora.
- Copia y original del Registro Único de Contribuyentes actualizado.
- Certificado original actualizado del nombramiento del representante legal, inscrito en el registro mercantil.
- Cumplir las obligaciones establecidas por Agrocalidad.

- Pago establecido por Agrocalidad para el registro.
- Copia de la constitución legal de la empresa.
- Pago de \$ 80,00 tarifa establecida por Agrocalidad para el registro

Posteriormente que se ha presentado la documentación requerida y se haya cumplido con el trámite respectivo, Agrocalidad emite el certificado de registro.

Las paletizadoras poseen ciertas obligaciones las mismas que deben ser cumplidas a cabalidad las cuales serán nombradas a continuación:

- Las personas naturales o jurídicas que realizan labores de paletizado de cargamentos, previo a los embarques, deben registrarse en Agrocalidad.
- Permitir la entrada y facilitar el trabajo de los inspectores de Agrocalidad en sus salas de paletización.
- Informar a Agrocalidad los cambios o novedades de última hora y pagar las tarifas por inspección.
- Poner a disposición del inspector toda la información requerida y brindar todas las facilidades para la inspección.
- Destruir de forma inmediata y en presencia del inspector todo cargamento que sea rechazado por el inspector y ordenado su destrucción, por problemas de adulteración de empaques, formatos y procedimientos o por detección de cosas anómalas en la carga.

A continuación se mencionaran las labores que las paletizadoras tienen dentro del proceso de la cadena logística.

Ya consolidada la carga por parte de las agencias de carga, envían en camiones las cajas de flores a las paletizadoras en donde las mismas son inspeccionadas por la policía antinarcoóticos, para lo cual generalmente utilizan rayos X.

Es importante mencionar, que han existido quejas por parte de los floricultores de la práctica de revisión por parte de los policías en el trato que se da a las flores y al mismo tiempo de la situación en la que quedan las cajas después de la revisión.

En este lugar la carga es clasificada según el cliente importador, existiendo un tiempo de espera variable en cuartos fríos, hasta que el avión es cargado, las paletizadoras se encuentran ubicadas en las inmediaciones del aeropuerto con acceso directo a la pista.

Con la finalidad de mejorar el tiempo y la forma de manipular la mercadería, la mayoría de las paletizadoras hacen uso de los pallets, muy preferidos por algunas aerolíneas por su ahorro de espacio ya que tiene una capacidad de 130 cajas full, mientras que en un contenedor caben solo 30 cajas full.

No obstante estos pallets deberán contener encima una malla para mantener en frío las flores y a su vez ser transportados en un avión especializado para estos tipos de carga, es decir que posean una temperatura climatizada y herméticamente cerrada. Dentro del avión los pallets deben ser distribuidos de manera que la carga no sea estropeada por ningún motivo.

Una de las ventajas que se obtiene con la utilización de pallets es el mejoramiento en el proceso de almacenaje, ya que presenta una reducción sustancial en los tiempos de preparación de espacios, con una bodega ordenada y codificada.

Otra ventaja está en el transporte de los pallets a las perchas, toma menos tiempo, todo esto se debe a que se almacena de forma directa el pallet y no producto por producto, eliminando la espera.

Actualmente el producto paletizado se traslada del andén de entrada al área de recepción, el tiempo estimado es 3.87 minutos por pallet, seguidamente esta mercadería permanece en dicha área entre 2 horas y 3 días, pasado ese tiempo se traslada la mercadería al área de perchas, se despaletiza para luego ser almacenado producto por producto durante horas.

Posteriormente que se han efectuado los cambios, la mercadería paletizada se traslada del andén de entrada al área de perchas y se almacena directamente con los montacargas, lo cual toma como promedio 2.77 min/pallet. Es importante recordar que al mencionado proceso se le añade también una inspección para mejorar el control, la misma que se vuelve más sencilla por la distribución ordenada de las perchas y por la codificación de las ubicaciones.

El transporte con la carga de flores de cada finca debe efectuar un viaje hasta los centros de acopio de los agentes de carga contratados, donde la flor se consolida para luego ser trasladada a las instalaciones del Aeropuerto, lugar en el cual las empresas paletizadoras colocan la misma en cada aerolínea.

Los cuartos fríos de las agencias de carga se hallan en las inmediaciones del Aeropuerto, por lo que los viajes hacia las empresas paletizadoras son regularmente cortos.

Las flores ecuatorianas son exportadas hacia los distintos mercados por vía aérea, con un control de temperatura y de esta forma

son conservadas en perfectas condiciones. Las rosas son agrupadas en paquetes de 25 unidades y se colocan en cajas que llevan 10 paquetes cada una. Los claveles se colocan en cajas que contienen un promedio de 35 ramos y cada ramo entre 20 a 25 tallos. Los crisantemos son empacados en cajas que contienen 25 ramos con 10 tallos cada uno.

2.6 LAS AEROLÍNEAS

Las aerolíneas son un elemento importante dentro de la cadena logística de exportación de flores, con un sin número de servicios complejos, tanto en tierra como en aire, para poner en marcha la operación de vuelo en forma normal y segura.

La industria de la aviación ecuatoriana se encuentra compuesta por empresas que brindan el servicio de transporte aéreo tanto de pasajeros como de carga, para lo cual es preciso resaltar que las operaciones de vuelo en el Ecuador, tienen sus inicios en la década de los años 40 donde se creó la Dirección de Aviación Civil, entidad encargada de regular, controlar y planificar las operaciones aéreas en todo el país.

Se debe mencionar, que las grandes agencias de carga consiguen que las aerolíneas les proporcionen mejores precios, muy por debajo de las tarifas normales, sin pasar este beneficio al cliente. Se puede decir que las aerolíneas no han sincerado a todos sus usuarios las tarifas de transporte, razón por la cual, pocas agencias cargueras obtienen grandes ganancias y acaparamiento del mercado.

La velocidad y eficacia del transporte aéreo es imprescindible y necesaria para los productores de flores, considerando que las tarifas son más elevadas que las del transporte marítimo.

Aproximadamente un 98% de envíos son entregados en a las agencias de carga, posteriormente a las paletizadoras y seguidamente a las líneas aéreas, muy pocos envíos son entregados por los exportadores directamente a las paletizadoras, (alrededor del 2%), en ambos casos, los envíos se concentran en las paletizadoras, antes de embarcarse en las líneas aéreas.

Actualmente, el Ecuador se encuentra servido por seis aerolíneas de carga y doce aerolíneas de pasajeros según datos obtenidos de la Dirección de Aviación Civil (DAC).

Dentro de las aerolíneas de carga, por su importancia se pueden nombrar:

- Lan
- Tampa
- UPS
- Arrow
- Martinair
- Polar.

CAPÍTULO III

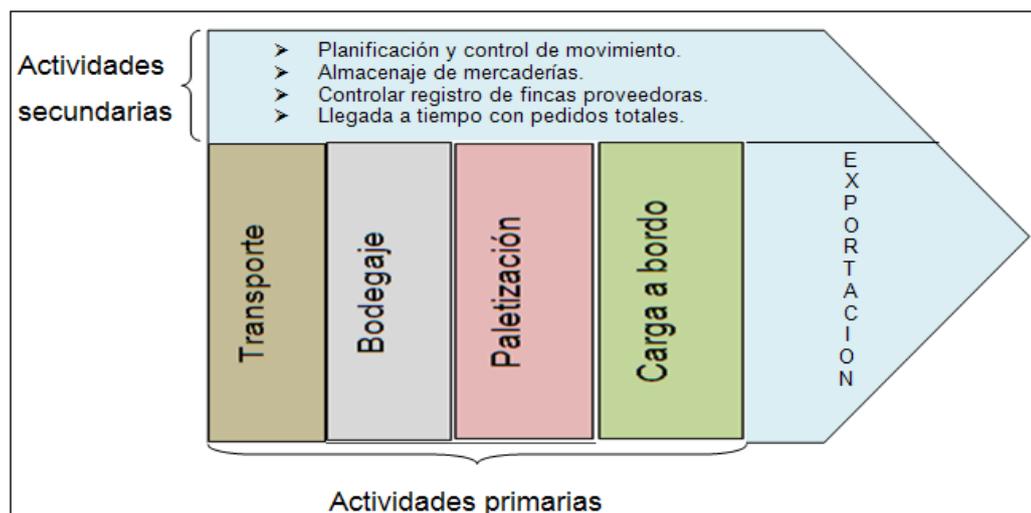
CADENA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN DESDE EL AEROPUERTO DE QUITO

3.1 FLUJO DE LA CADENA LOGÍSTICA

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (Agrocalidad) ha identificado y registrado a los actores que participan actualmente en la cadena de comercialización y transporte de ornamentales en el Ecuador, caracterizados como: 2 productores, 380 productores-exportadores, 53 productores-comercializadores-exportadores, 31 comercializadores-exportadores y 42 agencias de carga, dando un total de 508 actores.

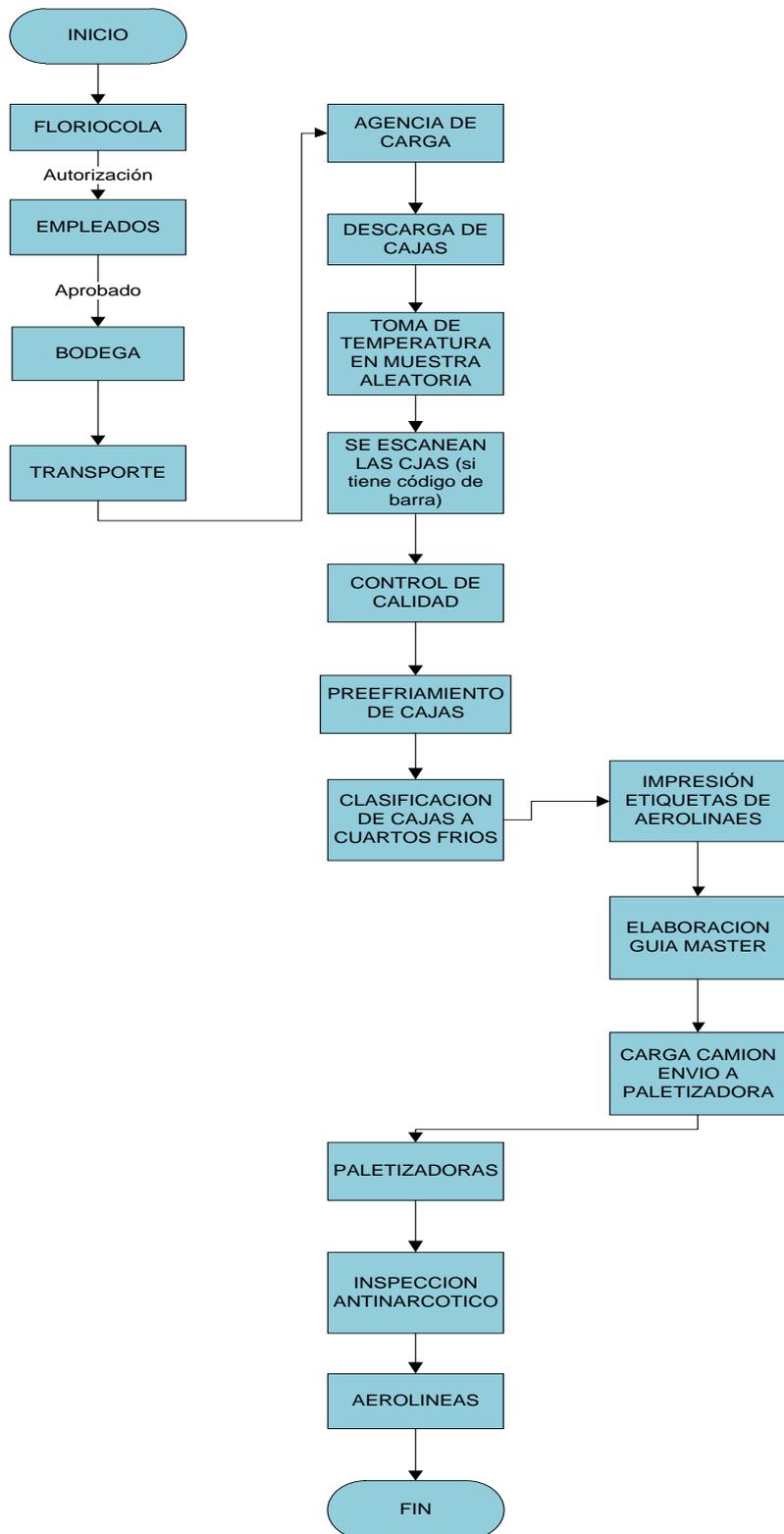
Las actividades que dan valor al proceso son: La planificación, el almacenaje, el control y el tiempo de llegada.

Gráfico No. 13 Cadena de valor del proceso logístico



Fuente y elaboración: **Marcelo Taco**

Gráfico No. 14 Flujos de la cadena logística de exportación



Fuente y elaboración: Marcelo Taco

De acuerdo con el gráfico anterior, la cadena logística de exportación de flores empieza desde la misma florícola y termina al momento del embarque en las aerolíneas en el aeropuerto de Quito.

3.2 PUNTOS CRÍTICOS DE LOS ESLABONES DE LA CADENA LOGÍSTICA.

La existencia de puntos críticos o conflictivos en la cadena logística de exportación de flores desde el aeropuerto de Quito se remite al análisis coyuntural de los procesos mayormente destacados como lo son: el proceso de transporte, el de carga, el de paletización y el de embarque en la aerolínea, mismos que serán expuestos a continuación.

3.2.1 Punto crítico del transporte

El eslabón del transporte de las flores, requiere de mucha atención desde las florícolas o fincas hasta el aeropuerto y al mismo tiempo es un reto el buscar conservar la temperatura necesaria para las flores con el propósito de evitar pérdidas.

Las flores constituyen un producto perecedero y demanda diversos requerimientos de manejo y almacenamiento por parte de las agencias de carga, ya que el deterioro de la flor es desacelerado usando una amplia gama de técnicas, especialmente el manejo de temperaturas bajas y ambientes adecuados.

Uno de los perjuicios más grandes que se puede hacer a un embarque de flores es el rompimiento en la cadena de frío, que podría ocasionar la baja de calidad del producto, con la consecuente devolución del embarque por parte del importador. Una vez que la flor ha sido cortada o cosechada, desde ese instante empieza el proceso irreversible y natural de deterioro, sin embargo las mejores prácticas disminuyen el tiempo de

dicho proceso, maximizando la condición del producto para su adecuada exportación.

El hecho de que las flores a exportar se encuentren demasiado tiempo en los camiones o en las agencias de carga conlleva a que en varias ocasiones no sea un producto de excelente calidad. Otro de los factores que se debe tomar muy en cuenta es que el empaque de las flores debe protegerla durante su almacenamiento, comercialización y distribución de tal forma que cuando llegue a su destino pueda ser exhibido en buenas condiciones con el fin de incentivar su compra.

Actualmente, existe un cuello de botella muy crítico localizado en el sitio donde los camiones entregan las flores a las agencias de carga, debiendo hacer fila para entregar la mercadería en el aeropuerto de la ciudad de Quito, causando aglomeración de vehículos y además dificultando el flujo vehicular particular.

De acuerdo a la investigación realizada, se ha podido constatar que en varias ocasiones no existe el suficiente respeto entre los choferes encargados de entregar el producto, pues en circunstancias de apuro, irrespetan la fila pasando sobre los que están en espera, presentándose inconvenientes y pérdida de tiempo. Otra de las causas dentro de este punto crítico en el eslabón son los efectos de la naturaleza específicamente cuando llueve, pues en el compromiso de descargar las flores y evitar mojarse, las personas encargadas del producto lo manipulan de mala manera, en muchas de las ocasiones el empaque se moja, o se aplasta y las flores se destruyen. El transportista se toma en promedio una hora en llegar al aeropuerto, desde las fincas o invernaderos y en el proceso de entrega de mercadería se demora alrededor de cuarenta y cinco minutos.

3.2.2 Punto crítico en el eslabón de agencia de carga

Un elemento fundamental en el mantenimiento de la flor es la temperatura, durante el transporte desde las florícolas o fincas a las agencias de carga y en el tiempo de espera para la disposición del viaje a su país de destino, evitando los cambios drásticos de temperatura para evitar el efecto greenhouse lo que significa que aunque la caja ingrese nuevamente en un cuarto frío y la temperatura dentro de la caja baje y se estabilice, la flor en sí continúa generando calor por varias horas después de que el aire de la caja registre una baja de temperatura.

Una flor mal manejada en la cadena de frío, puede llegar a perder su valor hasta en un 50% de su precio según la severidad del daño.

En el interior de las agencias de carga, no existe una demora relevante, el mayor problema es logístico, en el manejo de diferentes tipos y tamaños de cajas, el cual depende del tipo y tamaño de las flores, no pudiendo estandarizarse por excepciones anotadas.

3.2.3 Punto crítico en el eslabón de las paletizadoras

Si bien es cierto, el hecho de revisar y paletizar toda la mercadería que están llegando a las agencias de carga, requiere de mucha dedicación y tiempo, considerando que la paletización posee como función primordial la agrupación de productos en sus respectivos sistemas de empaque y/o embalaje sobre una estiba.

En este proceso lleva tiempo el cálculo de costos de empaque y embalaje el cual depende de las necesidades de cada variedad de producto, de la aerolínea que va a ser utilizada y del mercado de destino. No obstante, siempre se incidirá en el costo del material (etiquetas, barriles, códigos de barras, tambores, madera, cartón, papel, plásticos, pinturas, sellos, marquillas, accesorios de amarre, grapas, abrazaderas,

cintas, entre otros) y de la mano de obra requerida para el empaque, marcado y embalaje de las flores.

Además se requerirá de tiempo para preparar los documentos necesarios para la exportación del producto desde el país de origen, como los documentos de exportación al país de destino que entre los más relevantes se tienen: facturas documentos de embarque, formularios para declaraciones de exportación, de importación y de cambios, permisos o licencias y certificados fitosanitarios, de origen y de cantidad y calidad, entre otros. Ante lo cual se deben considerar tanto los costos como los tiempos necesarios para su obtención.

Un requisito que exige el mercado es el Codificador Universal de Productos (UPC o código de barras).

En sí mismo, el proceso de paletización no es el problema, sino más bien la dificultad logística existente por la existencia de diferentes empresas paletizadoras ubicadas en diferentes puntos del aeropuerto de Quito, que dificultan la entrega de mercadería por parte del transportista y de la agencia de carga, generando mayores tiempos hasta la salida definitiva de la flor al país de destino.

3.2.4 Punto crítico en el eslabón de las aerolíneas

El costo del envío de las flores y la disponibilidad del espacio, constituyen factores críticos mencionados de manera repetida por el sector florícola. Gran parte de las personas opinan que el costo del transporte resulta un obstáculo para la competitividad del sector, comparando con países vecinos en donde los costos son más bajos.

Es necesario tomar en consideración que en el Ecuador, el costo de los fletes aéreos en los últimos años ha sufrido un incremento, esto se ha justificado debido el aumento en el precio de los combustibles que las

aerolíneas adquieren en el país, siendo dichos precios un 15% más caros que el resto de los países que operan, impactando en el costo del kilogramo a transportar.

Un punto crítico importante en lo referente a las aerolíneas son las regulaciones impuestas por el Departamento de Aduanas de los Estados Unidos, los que exigen que la información de las exportaciones se envíe cuatro horas antes de su arribo a territorio estadounidense y esto supone un consumo considerable de tiempo puesto que la información pasa de las fincas a los agentes de carga, de éstos a las aerolíneas y finalmente al Departamento de Aduanas de Estados Unidos. Este proceso exige a que las fincas cierren sus operaciones de venta alrededor de las quince horas (15:00) de modo que los agentes de carga reciben la flor alrededor de las diecisiete horas (17:00) para cumplir con los horarios de entrega en el exterior. Este horario de entrega depende también del horario de operaciones del aeropuerto, el cual no labora las 24 horas.

3.3 MÁRGENES DE PRECIOS DE LA CADENA LOGÍSTICA

Actualmente la mayoría de fincas utilizan camiones refrigerados ya sean propios, alquilados o de propiedad de las agencias de carga enviados para recoger las cajas de flores, existen muchas ventajas en relación de tener un camión propio, como por ejemplo que la flor llegue a la agencia en perfecto estado, además de cumplir con los horarios establecidos, esta circunstancia implica la obligación de coordinar y hacer seguimiento para que el embarque cumpla con toda la documentación y condiciones que exija la agencia de carga y adicionalmente realizar el trámite cada tres días de la orden de embarque cuyo costo es de quince dólares (USD15) por cada destino.

Un caso muy diferentes es cuando las fincas han tomado la opción de contratar camiones particulares refrigerados, donde en unos casos el contrato puede ser por un valor que oscila entre los USD80 y USD100

(Ochenta y cien dólares) por viaje, dependiendo de la ubicación de la finca o también valorar el flete de acuerdo a un mínimo y máximo de cajas, es decir cobrar por las primeras cien cajas un valor de ochenta centavos (USD 0.80) cada una y pasada esa cantidad un dólar (USD1) por caja adicional en promedio, por otra parte las cargueras se encargan de la coordinación y transporte y cuentan con personal altamente capacitado para enfrentar cualquier necesidad, obviamente con un mayor costo directo.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA DE LA NUEVA CADENA LOGÍSTICA

4.1 PROPUESTA DE LA CADENA DE EXPORTACIÓN DESDE EL AEROPUERTO DE QUITO

La idea principal de la propuesta va enfocada a mejorar la calidad de tiempo que se emplea en el proceso de exportación de flores y centra su estudio en la recepción de las cajas de flores, para lo cual se explicará los beneficios que se obtendrán a cambio.

El propósito de la propuesta es la construcción de un Centro de Acopio el cual elimine la dispersión que actualmente existe (agencias de carga y paletizadoras), mediante el cual se pueda minimizar el tiempo y maximizar el servicio con eficacia y prontitud en el trámite de la exportación de flores.

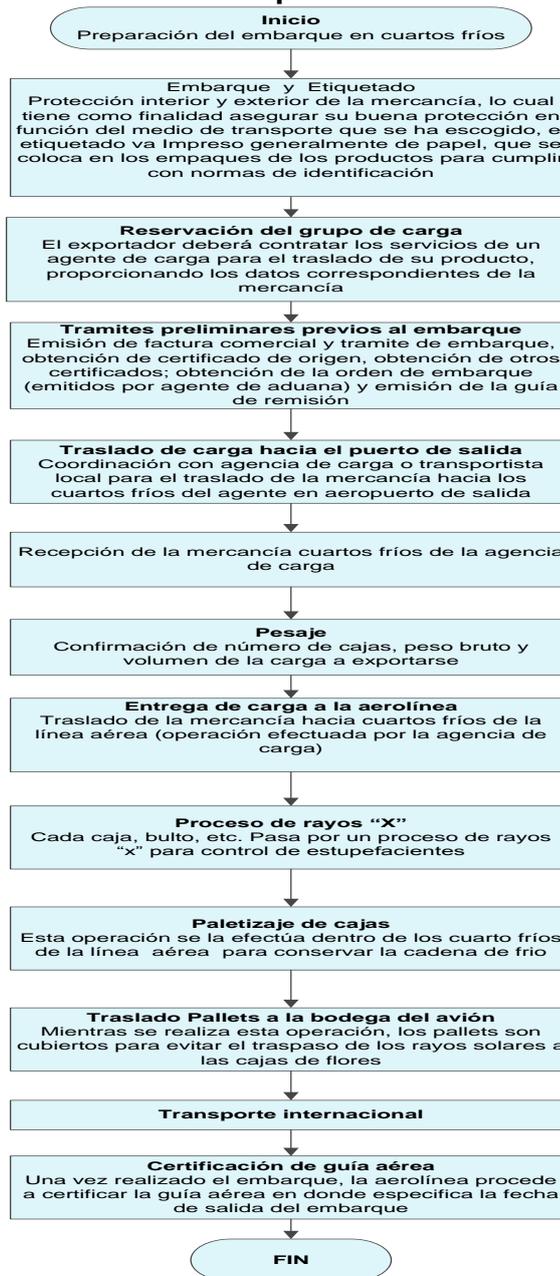
Los cambios que se requieren realizar tienen sus proyecciones en el nuevo Aeropuerto del Distrito Metropolitano de Quito en Tababela, conocer cuáles son los beneficios que se obtendrían al crear un nuevo centro de acopio los mismos que serán nombrados a continuación:

- Mejorar y reducir los tiempos de entrega de mercadería, aplicando y utilizando la combinación de métodos y conocimientos de logística más competitiva.
- Reducir el manipuleo de la carga con la finalidad de evitar que la misma sufra deterioros, siguiendo las debidas instrucciones y supervisión que facilite un manejo suave

- Disminución en costos para los actores de la cadena completa definiendo claramente la responsabilidad que tienen cada uno dentro del proceso apoyada por una continua concientización de la importancia de la cadena logística.
- Mantenimiento de la cadena de frío, haciendo el mejor uso de todos los pasos para la provisión de frío pensando en su manipulación cuidadosa.
- Incorporar tecnologías de punta en los segmentos clave de la cadena logística, que permitan el desarrollo e introducción de mejores métodos de almacenamiento, conservación y procesamiento.
- Potenciamiento progresivo de atributos de valor del cliente, para alcanzar un profundo conocimiento de los mismos, respecto a atributos de valor, de los servicios requeridos por estos, logrando un adecuado alineamiento.
- Optimizar capacidades y habilidades técnicas del personal logístico de nivel técnico, con el propósito de brindar un mejor servicio a los clientes.
- Regulaciones logísticas y normativas cada vez más estrictas de acuerdo a las necesidades y nivel de desarrollo actual.
- Proyectar a largo plazo la infraestructura logística aprovechando su utilización de manera más eficiente de mano con las condiciones naturales y geográficas.
- Perfeccionar la coordinación y colaboración entre todos los actores de la cadena, desarrollando el uso de sistemas y herramientas de la Tecnología de la Información y Comunicación (TICs) para reducir tiempos, errores, entre otros.

Como se puede observar en el gráfico que se muestra a continuación, existe una evidente disminución de procesos que influirán en los tiempos de entrega y por ende en la disminución de costos para el exportador, entrando en el ámbito de la competitividad de precios a nivel internacional.

Gráfico No. 15 Flujo de la nueva cadena logística del aeropuerto



Fuente y elaboración: Marcelo Taco

4.2 ANÁLISIS DE LA CADENA PROPUESTA

El presente proyecto plantea desarrollar la construcción de una terminal de carga y un centro de acopio para la exportación de todo tipo de productos. Dicha construcción con las respectivas instalaciones serán creadas en el nuevo Aeropuerto de Quito en Tababela.

El Terminal de carga del Nuevo Aeropuerto Internacional de Quito (NAIQ) al igual que el centro de acopio y de consolidación, serían concebidos como un centro integrado de procesos automatizados y modernos, facilitadores del comercio exterior, ofreciendo nuevas soluciones y respondiendo a todas las expectativas de los diferentes actores, instituciones públicas y partes privadas asociadas directa e indirectamente a estos procesos.

Seguidamente se mencionarán las actividades que se realizan dentro de cada aérea a construirse:

4.2.1 La terminal de carga

La terminal de carga se responsabilizará de los tres puntos fundamentales del movimiento aéreo que son: las importaciones, las exportaciones y la carga de transferencia. Dentro de cada una las actividades se encuentran:

1) Para importaciones:

- Recepción de la carga de importación.
- Despaletización (breakdown de los pallets).
- Desaduanización: control de documentación, pesos, entre otros.
- Entrega al almacén temporal correspondiente.
- Conexión en línea SENA/agentes de aduanas y/o almacenes temporales.

- Oficinas de operaciones.

2) Para exportaciones:

- Recepción de carga de exportación.
- Procesamiento de la carga: palatización, con la realización de todos los controles operacionales requeridos (tales como: peso, Rayos-X, tamaños, temperatura, entre otros).
- Controles autoridades públicas: aduanas; policía antinarcoóticos, y otros de seguridad.
- Almacenaje.
- Entrega al avión.
- Oficinas de operaciones.

3) Carga de transferencia:

- Control de documentos.
- Almacenaje.

4.2.2 Del centro de acopio y de consolidación

El centro de acopio propuesto, destinado a los productos perecederos cumplirá las siguientes funciones:

- Recepción y consolidación de la mercadería, las 24 horas al día 365 días al año.
- Entrega a cada agencia.
- Toma de peso y temperatura.
- Precooling.
- Cámara frigorífica.
- Almacenaje.
- Inspección de calidad.
- Sala de inspección.

- Inspecciones autoridades públicas (agricultura y otras).
- Controles antinarcóticos y de seguridad.
- Entrega al Terminal de carga.

4.2.3 La infraestructura.

Dentro de los parámetros generales de la infraestructura tenemos:

A) TERMINAL DE CARGA:

Superficie estimada total: 260 m x 140 m = 36.400 m² o 35.000 m² compactados.

Construcción:

- Superficie de construcción: aproximadamente 20.000 m² para bodegas y área operacional en una planta baja y 4.160 m² para oficinas de operaciones en una planta alta a modo de mezanine.
- Superficie de aparcamientos: 15.000 m².

B) CENTRO DE ACOPIO Y DE CONSOLIDACIÓN:

- Superficie total: aprox. 30.000 m²

Construcción:

- Superficie de construcción: aproximadamente 10.000 m² de bodegas/área operacional y 1.500 m² oficinas (operacionales).
- Infraestructura total de 10.000 m² de cámara frigorífica.
- Superficie de aparcamiento 20.000 m².

4.2.4 Inversión

Como se podrá observar, en la siguiente se presentará un esquema de la inversión estimada para mencionado proyecto el cual sería de aproximadamente de treinta y cinco millones ochocientos cuatro mil seiscientos dólares (USD35'804.600)

Tabla No. 15 Inversión (2013)

TERMINAL DE CARGA	CANTIDAD	COSTO	COSTO
	M ²	PROMEDIO	TOTAL
		DÓLARES	DÓLARES
BODEGA m ²	20.800	550	11.440.000
OFICINAS m ²	4.160	600	2.496.000
FRIGORÍFICOS m ²	12.000	300	3.600.000
PISO FIBERGLASS m ²	12.000	350	4.200.000
MAQUINAS DE RAYOS X	30	45.000	1.350.000
ESTANTERIAS			1.000.000
GASTOS PREOPERACIONALES			500.000
OTROS			2.458.600
SUBTOTAL USD			27.044.600
CENTRO DE ACOPIO			
BODEGA m ²	9.000	300	2.700.000
OFICINAS m ²	1.600	350	560.000
FRIGORÍFICO m ² + Precooling	9.000	300	2.700.000
PISO FIBERGLASS m ²	8.000	350	2.800.000
SUBTOTAL USD			8.760.000
TOTAL USD			35.804.600

Fuente y elaboración: Marcelo Taco

4.3 ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS PARA LA CADENA LOGÍSTICA

4.3.1 Terminal de carga

Uno de los objetivos principales de la construcción de esta terminal, es la de brindar seguridad y confianza a los destinatarios del producto mientras éstos se encargan de realizar los trámites ante la Dirección General de Aduanas, ofreciendo prestaciones a la medida de los clientes como el servicio de concentración y unificación de cargas, que permite a

las empresas contar con un espacio exclusivo dentro de la terminal para el almacenamiento de su mercadería

Esta terminal de carga, podrá ofrecer servicios de almacenaje y logística para todos los agentes de comercio exterior que operan carga aérea, las instalaciones podrán brindar el servicio de depósito para cargas nacionalizadas, que permite que la carga permanezca en los mismos una vez liberada por Aduana, con lo que el usuario ahorra costos y traslados adicionales.

4.3.2 Centro de acopio y consolidación

La función principal es diseñar e instrumentar la logística para que de esta forma funcionen correctamente todos los procesos establecidos utilizando mecanismos de control y seguimiento, en coordinación con la nueva instalación de la infraestructura, en donde el factor humano será convertirá en elemento fundamental dentro de los mismos.

Con el fin de que todo el personal tenga conocimiento de las nuevas estrategias así como para reforzar los conocimientos que poseen se elaboraran manuales de auto instrucción, videoconferencias, entre otros.

El cambio incluye algunos puntos como:

- Modernizar las agencias de carga.
- Las facturas en su mayoría, sino todas, deben ser de similares condiciones.
- Para poder ingresar debería tomar un turno antes de la llegada con la carga en el transporte.
- Debería existir más control en las paletizadoras.

- El producto debería estar más homogenizado y normalizado tomando como ejemplo las asociaciones de otros países donde comparten los códigos estándares para los mismos.

La propuesta deberá ser cumplida en condiciones óptimas para todas las agencias de carga tanto de importación como de exportación.

CAPÍTULO V

RESULTADOS ECONÓMICOS DE LA PROPUESTA

5.1 ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA PROPUESTA

Para poder realizar una evaluación económica – financiera deberá primeramente revisarse los beneficios económicos que sobresaldrán de la propuesta, especialmente aquellos que pueden ser medibles y comparables contra la inversión. Para la evaluación financiera se utilizará la fórmula de Costo sobre el Beneficio, lo que dará un valor referencial estimado para evaluar la factibilidad del proyecto en propuesta.

5.2 ANÁLISIS FINANCIERO DE LA PROPUESTA

.5.2.1 Beneficios

La manipulación de la flor, por los largos períodos de demora en envío, genera una pérdida para los floricultores debido a la devolución del producto en mal estado o defectuoso, llegando a un monto promedio del 6.91% sobre el valor de exportación.

En base a lo anteriormente anotado y tomando como base los valores de exportación de los años 2006 al 2012 las pérdidas anuales suman:

Tabla No. 16 Pérdidas anuales por devoluciones del mercado de flores

Años	Monto de exportación USD	%	Pérdida por devolución en millones de USD	Monto neto de exportación anual
2006	324.988	5,00%	16.250	308.738
2007	379.483	6,50%	24.666	354.817
2008	429.167	7,28%	31.260	397.907
2009	472.432	7,75%	36.590	435.842
2010	510.354	8,02%	40.930	469.424
2011	600.847	5,86%	35.185	565.662
2012	593.023	7,96%	47.222	545.801
PROMEDIO		6.91%		

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Marcelo Taco

El proyecto propuesto pretende una disminución en las devoluciones, con un porcentaje no mayor al 4% del total de las exportaciones. Para el cálculo de una estimación del beneficio se tendrá que proyectar las exportaciones anuales a través de regresiones lineales, con lo que podremos obtener en valores, la reducción de las pérdidas.

Tabla No. 17 Proyección de las ventas

año	Ventas en miles de USD
2013	611.798
2014	654.812
2015	697.826
2016	740.841
2017	783.855
2018	826.869
2019	869.883
2020	912.897
2021	955.911
2022	998.925

Fuente y elaboración: Marcelo Taco

Con pérdidas semejantes a las anteriores, en comparación a la nueva ocurrencia, se tendrá un ahorro importante anualmente, para el sector como se observa a continuación:

Tabla No. 18 Flujos anuales con la inversión

Años	Ventas proyectadas en millones de USD	anterior 6,91%	actual 4%	Diferencia anual
2013	611.798	45.413	25.492	19.922
2014	654.812	48.606	27.284	21.322
2015	697.826	51.799	29.076	22.723
2016	740.841	54.992	30.868	24.124
2017	783.855	58.185	32.661	25.524
2018	826.869	61.378	34.453	26.925
2019	869.883	64.571	36.245	28.326
2020	912.897	67.764	38.037	29.726
2021	955.911	70.957	39.830	31.127
2022	998.925	74.149	41.622	32.528
Flujo proyectado				262.247

Fuente y elaboración: Marcelo Taco

El flujo total en millones de dólares al finalizar en décimo año sería de USD262'247.000 (doscientos sesenta y dos millones doscientos cuarenta y siete mil dólares).

Otro beneficio sumamente importante se encuentra en la demora de despacho al momento que el transportista entrega en la agencia de carga, el cual al momento se encuentra en las 4 horas aproximadamente, mientras que con el nuevo proyecto se espera llegar a un máximo de 2 horas. Para poder analizar este dato será necesario evaluar el precio promedio por hora que le cuesta a las florícolas el transporte de flores, en relación al número de despachos al año. Para el análisis anterior se presenta la siguiente tabla:

Tabla No. 19 Ahorro en transporte

No. productores	No. Transportes promedio al mes	Precio promedio del transporte USD	Horas utilizadas actualmente	Precio por hora USD	Horas utilizadas con la propuesta	Valor del transporte propuesta	Ahorro por florícola	Ahorro anual
217	12	80	4	20	2	40	40	104.160,00
Proyección para 10 años							X 10	1.041.600,00

Fuente: Expoflores
Elaborado por: Marcelo Taco

Como se puede observar en el cuadro anterior, la propuesta significará también un ahorro de transporte para el floricultor, el mismo que se verá beneficiado en un 50% de dichos costos, pudiendo compensar al transportista con mayores ventas al mercado local e inclusive con mayores ventas al mercado internacional al aperturar nuevos clientes.

El total de los beneficios o flujos anuales sería como se expone a continuación:

Tabla No. 20 Flujos anuales totales a los 10 años

Años	ahorro por merma en mercadería defectuosa	ahorro por reducción en el costo de transporte	Flujo anual
2013	19.922	104,160	20.025,88
2014	21.322	104,160	21.426,53
2015	22.723	104,160	22.827,18
2016	24.124	104,160	24.227,84
2017	25.524	104,160	25.628,49
2018	26.925	104,160	27.029,14
2019	28.326	104,160	28.429,79
2020	29.726	104,160	29.830,44
2021	31.127	104,160	31.231,09
2022	32.528	104,160	32.631,74
TOTAL USD A LOS 10 AÑOS			263.288,12

Fuente y elaboración: Marcelo Taco

Los importantes flujos productos de la inversión, nos hacen ver que la propuesta es viable y se puede recuperar la inversión en forma holgada.

5.3 EVALUACIÓN FINANCIERA

Para comprobar la eficacia de la propuesta se aplicarán dos índices financieros como son el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno con una tasa de descuento del 22% (ver tabla No. 20) en la siguiente forma:

Tabla No. 21 Tasa de descuento

Inflación	6%
Riesgo país	6%
Costo Capital	10%
Tasa de Descuento	22,00%

Elaborado por: Marcelo Taco

5.3.1 Valor actual neto

“Este indicador de evaluación permite conocer el valor del dinero actual (hoy) que va a recibir el plan en el futuro, a una tasa de interés (tasa de actualización o descuento) y un período determinado (horizonte de evaluación), a fin de comparar este valor con la inversión inicial.” (Hamilton W. M., 2005, pág. 172)

Previo al cálculo del VAN, se debe determinar la tasa de descuento o costo de oportunidad que se puede aplicar al presente plan, la misma que está representada como, aquella tasa de rentabilidad que el inversionista exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de esos recursos, en otros proyectos con condiciones similares, esta tasa es del 12,58%. El VAN constituirá una herramienta fundamental para la evaluación del proyecto y está representado por la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum_{n=0}^N \frac{Y_t - E_t}{(1+i)^n} - I_0$$

Y_t = Flujo de ingresos del proyecto

E_t = Flujo de los egresos.

N = Es el número de períodos considerado.

El valor $Y_t - E_t$ = Indica los flujos de caja estimados de cada período.

i = Tasa de descuento

I_0 = Inversión del proyecto

Cuando se iguala el VAN a 0, i pasa a llamarse TIR (tasa interna de retorno).

Para interpretar el VAN presentamos el siguiente cuadro:

Tabla No. 22 Valor Actual Neto

Valor	Significado	Decisión a tomar
VAN > 0	La inversión produciría ganancias	El proyecto puede aceptarse
VAN < 0	La inversión produciría pérdidas	El proyecto debería rechazarse
VAN = 0	La inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas	Dado que el proyecto no agrega valor monetario, la decisión debería basarse en otros criterios, como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado u otros factores

Fuente: Sagag, Preparación y evaluación de proyectos

Elaborado por: Marcelo Taco

La aplicación para obtener el VAN sería:

$$VAN = \sum_{n=1}^5 \frac{20.025,88}{(1+0.22)^1} + \frac{21.426,53}{(1+0.22)^2} + \frac{22.827,18}{(1+0.22)^3} + \frac{24.227,84}{(1+0.22)^4} + \frac{25.628,49}{(1+0.22)^5} + \frac{27.029,14}{(1+0.22)^6} + \frac{28.429,79}{(1+0.22)^7} + \frac{29.830,44}{(1+0.22)^8} + \frac{31.231,09}{(1+0.22)^9} + \frac{32.631,74}{(1+0.22)^{10}} - 35.805$$

$$VAN = \sum_{n=1}^5 \frac{263.288,12}{(1+0.22)^{10}} - 35.805$$

VAN: 48.378,79 (en millones de dólares)

Este resultado demuestra un valor remanente por encima de la inversión y del costo de oportunidad, o lo que es lo mismo, es el valor que los inversionistas habrán acumulado luego de haber recuperado la inversión total del proyecto traído a valor presente.

5.3.2 Tasa interna de retorno

La Tasa Interna de Retorno está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente.

La Tasa Interna de Retorno es una herramienta o medida usada como indicador al cuantificar la eficiencia de una inversión determinada. Al contrario del VAN (valor actual neto), que entrega como resultado una magnitud, el TIR entrega un porcentaje, por lo que muchos analistas lo prefieren, aunque el VAN es más preciso como indicador.

En otras palabras, la TIR es la tasa compuesta de retorno anual que se puede ganar de una inversión. Por lo mismo, matemáticamente la TIR se calcula partiendo de la ecuación del VAN, haciendo este igual a cero y calculando "i" para este valor. Se considera que si la TIR es mayor que el costo del capital para un proyecto, este último entrega valor al inversionista. Desde otro punto de vista, un proyecto es bueno siempre y cuando su TIR sea mayor al retorno a la inversión que se pueda obtener en inversiones alternativas, como por ejemplo depósitos a plazo.

Si bien la tasa interna de retorno o TIR es el indicador preferido por los analistas a la hora de evaluar un proyecto, se debe usar en conjunto con el VAN para tomar una buena decisión, y no desechar un proyecto que pueda entregar mayores utilidades a la empresa.

La Tasa Interna de Retorno se representa por la siguiente fórmula:

$$TIR = \sum_{t=1}^n \frac{Y_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{E_t}{(1+r)^t} - I_0$$

Aplicando la fórmula tenemos:

$$TIR = \sum_{t=5}^n \frac{263.288,12}{(1+0.22)^{10}} - 35.805$$

TIR: 61.45%

Lo que equivale a decir que por cada dólar invertido en el Proyecto, los inversionistas obtendrán un 61.45% de rentabilidad.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

- En base a la investigación realizada la hipótesis se confirma. La nueva propuesta permite que el exportador se beneficie en el ahorro anual por costo de transporte que es de 104.160 dólares y en 10 años llegará a 1.104.160 dólares.
- A través del análisis situacional del sector florícola, se ha determinado que existen factores externos que inciden en su desempeño favorable, uno de ellos es el crecimiento económico de la industria agroexportadora, que ha demostrado un mayor dinamismo, esta actividad aporta mayoritariamente a la conformación del PIB total, ello beneficia al sector e industria en cuanto a sus actividades comerciales.
- Las exportaciones de flores en los últimos tiempos han mantenido una tendencia creciente, gracias a su calidad y aceptación del producto en nuevos mercados. Esta situación se respalda en las fortalezas principales del sector florícola como son la disponibilidad continua de cosechas, y el conocimiento y experiencia del gremio, que apoyados en nuevos métodos de cultivo están alcanzando mejores rendimientos, lo que incide a que el producto nacional cuente con la debida certificación internacional que garantiza su calidad y respeto al medio ambiente.

- En el estudio realizado, se pudo determinar que a nivel mundial la flor más solicitada es la rosa, pues es preferida por su color y fragancia, como por las tradiciones creadas alrededor de las mismas.
- En la caracterización de la cadena logística de exportación se pudo determinar la importancia de cada uno de los operadores ornamentales como protagonistas en cada proceso que se lleva cabo para la exportación de las flores.
- Se logró determinar que en nuestro país se pueden obtener variadas especies de flores debido a la biodiversidad existente lo cual permite que la flor cultivada posea característica de belleza inigualable.
- Se consiguió constatar que por su ubicación, servicios al cliente y tecnología, la única agencia de carga que instala a disposición medios tecnológicos más avanzados para la coordinación con las empresas florícolas es la empresa EBF Cargo.
- Se logró determinar cuáles son los puntos críticos existentes actualmente en la cadena logística en la exportación de flores desde el Aeropuerto Mariscal Sucre de la ciudad de Quito.
- Como se puede apreciar, en el desarrollo de la investigación, es necesaria una reforma estructural del sistema de exportaciones de flores en el aeropuerto de Quito.
- Se pudo concluir la importancia de que las fincas exportadoras posean vehículo propio ya que el mismo permite que la flor llegue en perfecto estado, que los horarios establecidos sean cumplidos, además de poder hacer el seguimiento para que el embarque

cumpla con toda la documentación y condiciones que exige la agencia.

- La aplicación y puesta en práctica de la propuesta sin duda podrá mejorar la calidad de tiempo que en la actualidad se emplea en el proceso de exportación de flores desde el aeropuerto Mariscal Sucre.
- El proyecto, desde el punto de vista de la investigadora, deberá ser financiado por los exportadores, los mismos que son los principalmente beneficiados con la propuesta.

6.2 RECOMENDACIONES

- El gremio floricultor, debe canalizar los recursos y esfuerzos necesarios para mantener y repotenciar las ventajas competitivas del producto, lo que permitirá su permanencia en los mercados que cada vez se tornan más exigentes, sea en precio, calidad y diversificación de las líneas de productos.
- Se deben aprovechar efectivamente las condiciones climatológicas para seguir manteniendo la diversificación del producto apoyados eficazmente en factores tecnológicos y humanos, que permitan mantener las relaciones comerciales actuales.
- Debido al cambio en los gustos y preferencias de los consumidores cuya tendencia actual es demandar productos libres de químicos y amigables con la naturaleza, el sector florícola debe asignar los recursos necesarios destinados a actividades de investigación y desarrollo que permitan la obtención de nuevos productos.

- Se debería tomar en cuenta la presente propuesta como un llamado a la mejora de procesos en el aeropuerto de Quito, que hasta el momento ha generado caos y pérdidas a los floricultores, que se ven amenazados en sus negocios por los crecientes costos y la reducción de las ventas.
- Es menester que Expoflores sea la encargada de difundir la propuesta y de recaudar los fondos, si es aceptado el proyecto, a sabiendas que su recuperación es eminente y a corto plazo.
- Es vital que los esfuerzos de todos los protagonistas de la cadena logística estén bien coordinados y que sean llevados a cabo con responsabilidad para obtener los beneficios planteados en la propuesta.

BIBLIOGRAFÍA

- ✚ ACOSTA Alberto, La Deuda Externa. Editorial Ecuador, F.B.T. Cía. Ltda., LIBRESA, 1ª ed., 1994.
- ✚ AGUILERA, Rodrigo. La evaluación de proyectos de inversión. Editorial Limusa. 2005. México.
- ✚ ANDRADE Carmen, Villacís José, Globalización, Convergencia O Polarización, Calesa Print, Colombia, 1999.
- ✚ BARCELÓ, Marcel, HERNÁNDEZ, Iván, Informe Final Estudio de las Cadenas Logísticas del Sector Floricultor Ecuatoriano, Expo Ecuador Programa de Cooperación Económica con Ecuador, Junio, 2008.
- ✚ CANDELTEY, Pedro, Comercialización de Productos Agrarios. España.1990
- ✚ CEPAL, Análisis de Cadenas Agroindustriales de Ecuador y Perú. Varios Artículos, Cepal, NNUU, Santiago de Chile, 1993.
- ✚ CHACHOLIADES, Miltiades, Economía Internacional, Editorial Mc Graw Hill, Bogota 1992.
- ✚ COLLINS, James, PORRAS, Jerry, Empresas que perduran: principios exitosos de compañías triunfadoras, traducción Jorge Cárdenas, Editorial Norma, Bogota, 2002.
- ✚ CORPEI, GTZ, Estrategias de asociatividad para la Exportación: Experiencia de fomento de cadenas de valor y consorcios en Ecuador, Corpei, 2007.
- ✚ DANIELS, John. Radebaugh, Lee, Negocios Internacionales, Ed. Pearson, 8ª ed., México 2000.
- ✚ DORNBUSH Rudiger, FISCHER Stanley, SCHAMALENSEE Richard, Economía, Editorial Mc Graw Hill, Mexico D.F. 1990.
- ✚ FERGUSON, C, Teoría Económica, Fondo de Cultura Económica, México D.F.1971

- ✚ HARARI, Raúl, Seguridad, Salud y Ambiente en la floricultura, Corporación IFA, Octubre, 2008.
- ✚ HERNÁNDEZ, Edgar. Proyectos Turísticos formulación y evaluación. 2004. México.
- ✚ HOUCK, James, Comercio Exterior Agrario: Fundamentos y Análisis, Ediciones Mundi Prensa, Madrid, 1988.
- ✚ LARREAMENDY, Pilar, NEWMAN, Constance, MALDONADO, Ana María, Mujeres y Floricultura: cambios y consecuencias en el hogar, Ediciones Abya-Yala, Quito, 2006
- ✚ MENDOZA, Gilberto, Compendio de Mercadeo de Productos Agropecuarios, San José, IICA, 1987.
- ✚ MENESES, Edilberto, Preparación y evaluación de proyectos, Cuarta Edición, México, Editorial Prentice Hall. 2004.
- ✚ MOCHÓN, Francisco, Economía: Teoría y Política, Ed. McGraw-Hill, 3ª ed., 2008.
- ✚ PEÑAFIEL Eduardo. Flores y follajestropicales, Marketing and flowers. Ecuador. 2007.
- ✚ PORTER, Michael, Estrategia y ventaja competitiva. Ediciones Deusto. 2006
- ✚ PORTER, Michael, Ventaja competitiva, México, Ed. Continental 1987
- ✚ QUIROZ, Jorge, Política de comercial y de precios agrícolas en Ecuador: Una evaluación y propuestas de acción Quito, Ecuador, Agosto 1994
- ✚ REVILLA, Rafael, Manual de factibilidad de proyectos, Universidad de Colombia, Colombia, 1994.
- ✚ SAPAG Nassir, Preparación y evaluación de Proyectos, McGraw-Hill, 4ta edición, México, 2003.
- ✚ SESA, Inspección Fitosanitaria de Ornamentales en salas de poscosecha, SESE, Quito, Julio, 2007

📌 VIDAL, Elizabeth, Diagnóstico Organizacional, Ecoe Ediciones, Bogota,2004.

Linkografía

- ❖ www.usembassy.org.ec/lincolnirc/libre/documentos/atpdea1.htm
- ❖ www.sica.gov.ec
- ❖ www.corpei.org
- ❖ www.bce.fin.ec
- ❖ www.expoflores.com
- ❖ www.pma.com
- ❖ www.trademap.org
- ❖ www.bascpichincha-ecuador.org
- ❖ www.wbasco.org
- ❖ www.aseaci.com.ec
- ❖ www.aduana.gov.ec

ANEXOS

Cuadro No. Listado oficial de operadores registrados en el SESA en la Provincia de Pichincha

Agencia de carga

Última fecha de actualización: 6 de marzo del 2012

Código de registro	Razón social	RUC	Representante legal	Cargo	Dirección finca/empresa	Teléfono	Fax	E-mail	Fecha certificado
CF/SESA-0014	MASTER TRANSPORT AGENCY CARGO CIA. LTDA.	1791273710001	Santiago Chiriboga Holguín	Gerente general	Av. Brasil N50-109 y Homero Salas	2921976 / 2433-008	2266261	santiago@mastertransport.com; operaciones@mastertransport.com	08/10/2007
CF/SESA-0015	ROYAL CARGO S.A	1791414950001	Edwin Alfredo Verdezoto Calvache	Gerente general	Av. Eloy Alfaro 12730 y la Cuarenta	2479555	2482307	franciscor@royalcargoec.com; fabior@royalcargoec.com; jaimep@royalcargoec.com	07/12/2007
CF/SESA-0016	TRANS REAL CARGA CIA. LTDA.	1791322975001	Luz Amanda Quinchaneagua Abril	Gerente general	Eduardo Naula No. 143 y Av. la Prensa	3303435/3303436	3301040/3303342	quito@realcargo.com; amanda@realcargo.com; realuio@uio.sanet.net	20/11/2007
CF/SESA-0041	AGENCIA DE CARGA FLOWERCAR GO S.A.	1791278410001	Juan Simón Bustamante Holguín	Gerente general	Panamericana Norte Km. 10, Lote 1, frente a Yanbal	2600514	2600515	gmanager@flowercargo.com	25/01/2008
CF/SESA-0042	DEJUL CARGO S.A. (Quito)	1791326202001	David de Haas	Gerente general	Av. la Prensa s/n y Teniente Gonzalo Gallo	3301133 /134	3302232	stefan@dejulcargo.com	08/10/2007
CF/SESA 0045	DHL DANZAS AIR & OCEAN (ECUADOR) S.A.	1791334477001	Luis Gabriel Mayorga Ruiz	Gerente general	Av. Eloy Alfaro 113-A y los Juncos	2985710	2985778	gabriel.mayorga@dhl.com; katherine.diaz@dhl.com; gladys.vinces@dhl.com	19/11/2007

Continúa...

Continuación...

CF/SESA-0046	EBF CARGO CIA. LTDA.	1791856600001	Fernando Patricio Brito Garcés	Gerente general	Calle Yacuambi 288 y Bracamoros	2274-572; 2246-057	2267479	ebf@ebfcargo.com	24/09/2007
CF/SESA-0047	FRESH LOGISTIC CARGA CIA. LTDA.	1791935608001	Juan Carlos Bueno Jarrín	Gerente general	Capitán Alfonso Yépez OE1-49 y 10 de Agosto	2471475 / 2406010	2470428	jbueno@freshlogistic.com; alopez@freshlogistic.com; sales@freshlogistic.com	08/10/2007
CF/SESA-0048	ECUADOR CARGO SYSTEM SISTEMA INTERNACIONAL DE CARGA ECUACARGO S.A.	1790985342001	Pablo Padilla Muirragi	Gerente general	Pasaje Amazonas N51-31 y Río Araujo	3301933	3301429	generalmanager@ecuadorcargo.com; shipments@ecuadorcargo.com; marcelo.romos@ecuadorcargo.com	19/11/2006
CF/SESA-0106	PACIFIC AIR CARGO S.A.	1791728726001	Orlando Robynson Pazmiño Arteaga	Gerente general	Av. Amazonas 7489 y Río Topo	3300-536, 3300297	2452512	opspacif@uio.satnet.net; pazminoo@uio.satnet.net; juanrivero@pacificaircargo.com	24/09/2007
CF/SESA-0107	TRANSPORTE INTERNACIONAL DE CARGA TRANSINTERNACIONAL CARGO CIA. LTDA.	1791130189001	KathleenAnne De Lucia O'Neill de Hug	Presidente	Av. Amazonas N49-143 y Juan Holguín	3302962	2432695	systems@ticargo.com	29/07/2006
CF/SESA-0108	COMPANIA DE DESPACHOS Y ASESORÍAS ADUANERAS CAL-VIMA C. LTDA. (sucursal Quito)	0991211837001	Roberto Calderón Viteri	Presidente	Juan de Alcántara 235 y el Telégrafo	2245205	2456870	mortiz@calvima.grcal.com	29/07/2006

Continúa...

Continuación...

CF/SESA-0110	GARCES & GARCES CARGOS SERVICE S.A. (G&G CARGO SERVICE) (Quito)	1791288300001	Jorge Ignacio Garcés Ruiz	Gerente general	Av. Eloy Alfaro s/n, entre Juncos y Manuel Ambrossi	2485040	2485035	sales_quito@gcargo.com; amaldonado@gcargo.com; jgarces@gcargargo.com	08/10/2007
CF/SESA-0111	PANATLANTIC LOGISTICS S.A. (Quito)	1790427692001	Elger Raúl Aragundi Uquillas	Presidente ejecutivo	José Félix Barreiro N50-45 entre Alamos y Eloy Alfaro	2413260; 2286203; 3965-900	2413259; 2292164	claudio.ber tog@panatlantic.com; tamara.diaz@panatlantic.com	03/12/2007
CF/SESA-0113	DHL EXPRESS (ECUADOR) S.A.	1790546667001	Teresita del Rosario Ortiz Sánchez	Gerente general	Av. Eloy Alfaro 113-A y los Juncos	2985-928	2485205	ivan.donosodhl.com; anamaria.fiallos@dhl.com	03/09/2007
CF/SESA-0201	OPERADORA FLORICOLA OPERFLOR CIA. LTDA	1791269764001	Pablo Adrian Viteri Checa	Representante legal	Av. Amazonas 7714 y Av. Curaray (A2 cuadras del AMS)	3303289/3303899/330116/7/8	3303741	royc@operflorcargo.com; javiert@operflorcargo.com; mariac@operflorcargo.com	09/08/2006
CF/SESA-0202	PANALPINA ECUADOR S.A. (Quito)	1790730166001	Wilson Fernando Coral Albuja	Gerente general	Av. el Inca E4-181 y Av. Amazonas	3303289/3303899/330116/7/8	3303741	royc@operflorcargo.com; javiert@operflorcargo.com; mariac@operflorcargo.com	09/08/2006
CF/SESA-0202	PANALPINA ECUADOR S.A. (Quito)	1790730166001	Wilson Fernando Coral Albuja	Gerente general	Av. el Inca E4-181 y Av. Amazonas	2413999	2413026	panalpina.quito@panalpina.com	09/08/2006
CF/SESA-0203	TRANSCRYVER TRANSPORTE S CIA. LTDA. (Quito)	1791156765001	Wolfgang Oberer Nisi	Gerente general	Bracamoros N45-163 y Yacuambi	2469-444/2253-927/28	2253924/2253238 ext. 125	cservice1@transchryver.com.ec; warehouse@transchryver.com.ec	19/11/2007
CF/SESA-0204	ECUCARGA CIA. LTDA.	1791402316001	Consuelo Isabel Gallegos de Baquero	Gerente general	Av. La Prensa y Gonzalo Gallo (QAS)	2491678/3301260	2495290/3301262	jc.baquero@ecucarga.com; raul.cevallos@ecucarga.com	21/01/2008

Continúa...

Continuación...

CF/SESA-0205	SERVICIOS AÉREOS ECUATORIANOS SERVICIOS AÉREOS ECUATORIANOS SAE SAFTEC S.A.	1791739191001	Ronald Fernando Lasso Reyes	Gerente general	Av. Eloy Alfaro N32-656 y Rusia	2273166	2258913	ronnyl@saftec.com.ec	21/11/2006
CF/SESA-0207	KUEHNE + NAGEL S.A. (Quito)	0991321764001	Dominik Jetter	Presidente ejecutivo	Av. de los Shyris N44-23 y Río Coca	3343320	3343321	dominik.jetter@kuehnenagel.com	10/08/2006
CF/SESA-0209	SIERRACARGO CIA. LTDA.	1791330056001	Pablo Anibal Torres Subia	Gerente general	Av. Amazonas N74-89 y Río Topo	2277776/8/9	2277777	meugenia@sierracargo.ec; cristina@sierracargo.ec; pablo@sierracargo.ec	03/12/2007
CF/SESA-0210	PINCHITO CARGO S.A.	1791705750001	Santiago Mauricio Pinchao Barrionuevo	Gerente general	Pasaje los Lirios, Lote 5 y Murialdo	3282285	3281056	pinchitocargo@andinanet.net	10/08/2006
CF/SESA-0212	BALTICARGO S.A.	1791405390001	Miroslava Salomé Silva Ramos	Gerente general	Antonio de Ulloa 119 y Mariana de Jesús	2542864	2524404	silvaflo@andinanet.net	10/08/2006
CF/SESA-0213	CARMEN NORIEGA C.N.G. REPRESENTACIONES C. LTDA.	1791346165001	Carmen del Rocio Noriega Mejia	Gerente	Av. Naciones Unidas E6-99 y Japón, Edificio Banco Bolivariano, Oficina 502	2245209	2245421	usfloral@usfloralcng.com; carmen@cngrepcargo.com	10/08/2006
CF/SESA-0214	FLORICOLA EXPRESS S.A.	1791878175001	Julio Gonzalo Hidalgo Barahona	Gerente general	Av. de los Granados E14-947 y Azucenas	2268-930 / 931	2268-930ext. 113	ccanarte@comgua.com; fexpresscomex@comgua.com	08/10/2007
CF/SESA-0215	BORJA VELASCO LENIN EDUARDO (THE BEST CARGO)	1712167335001	Lenin Eduardo Borja Velasco	Representante y propietario	Pasaje Oe3D y Francisco del Campo	2470971	3442498	thebestcargo@andinanet.net	10/08/2006
CF/SESA-0339	SAGACOMEX CIA. LTDA.	1791830253001	Mónica del Rocio Altamirano Cabezas	Gerente general	Av. Mariscal Sucre Oe6-538 y Pasaje Reventador	2490889	2490889	sagacomex@hotmail.com	18/12/2007
CF/SESA-0401	OCEANBEACH S.A.	0992243252001	Sandra Patricia Escobar Luna	Gerente general	Av. 10 de Agosto N57-108 y Leonardo Murialdo	2412706	2402231	coordinacion@valuecargocom.ec; info@valuecargocom.ec	05/03/2008

Continúa...

Continuación...

CF/SESA-0435	SACLOGISTIC S ECUADOR S.A. (SACLOGISTICS)	1791094719001	Andrea Ursini Nicodemi	Gerente general	Iñaquito, Calle el Sol # 111 y el Universo	2464909	2462625	ovargas@sac.com.ec	21/11/2006
CF/SESA-0436	FERVACARGO S.A.	0990785198001	Raúl Eduardo Feraud Morán	Gerente	Río Vuano 130 y Av. la Prensa	2251151	2923182	egallegos@pu-tonet.ec	21/11/2006
CF/SESA-0443	CORPORACION LOGÍSTICA INTEGRAL S.A. CLISA - ECUADOR	0992358823001	Sandra Salas Pazmiño	Gerente general	Av. la Prensa N42-75/N42-95 y Mariano Echeverría, Edificio Rendon, Oficina 6 y 8	2438067/2438282	2438067 ext. 103	ssalas@cli.com.ec; cliuio@cli.com.ec; gmorales@clicom.com.ec; jenriquez@cli.com.ec; jsenriquez@cli.com.ec	04/12/2007
CF/SESA-0530	CARLOS LAUTARO CRIOLLO (ADVANTAGE CARGO SERVICES)	1708246143001	Carlos Lautaro Criollo	Propietario	Av. Amazonas N 48 - 181 y Río Curaray	2276-747	2276-474	acscargo@uio.satnet.net; operacs@uio.satnet.net	08/10/2007
CF/SESA-0567	DAVILA Y CURILLO EXPORTACIONES E IMPORTACIONES CIA. LTDA.	1701357973001	Rolando Dávila Paladines	Gerente general	Argelia alta, Marcabelí 225 y Arápicos	2679-043	2731-097	dyc@dyc.com.ec	24/01/2008
CF/SESA-0620	WORLDWIDE CARGO LOGISTICS CIA. LTDA	1791761502001	Fausto Fernando Utreras Monteros	Presidente	Alpallana E7-50 y Wimper	3238-607	3237-876	futreras@worldwidecargo.com; fausto@worldwidecargo.com	

Fuente: Agrocalidad