



UNIVERSIDAD DEL AZUAY
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

**“ANÁLISIS SOBRE LA IMPORTANCIA DEL EMBALAJE, ETIQUETADO Y
TRANSPORTE EN LA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN”**

**Trabajo de Graduación previo a la obtención del título de
Licenciado en Estudios Internacionales**

Autor: Diana Alexandra García Orellana

Director: Ing. Arturo Calderón

ENERO del 2010

DEDICATORIA

Dedico este proyecto y carrera universitaria a Dios por darme las herramientas necesarias para la realización y éxito de la misma. También dedico a mis padres y mi familia por su apoyo incondicional durante toda mi formación académica y la culminación de la este trabajo monográfico.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi familia por su constante apoyo y motivación para realizar la presente monografía, agradezco también a mis compañeros de curso ya que con sus consejos a cerca del proceso de realización de la tesis pude avanzar a paso seguro.

Un especial agradecimiento a mi director Ing. Arturo Calderón por su tiempo y sabiduría depositada desde el inicio de este trabajo monográfico, no quisiera tampoco sin dejar de nombrar al Eco. Luis Tonon que con su don de gente y preocupación por los alumnos de su querida Escuela de Estudios Internacionales me permitió concluir con el trabajo antes de lo esperado.

Expreso también mis sinceros agradecimientos a todos y cada uno que aportaron con un granito de arena en este arduo trabajo aunque el espacio es corto para nombrar a cada uno; no me quería ir sin dejar de

INDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INDICE DE CONTENIDOS	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
INTRODUCCION	1
CAPITULO 1: INTRODUCCION AL ESTUDIO DE LOS SISTEMAS DE OPTIMIZACION	
EN EMBALAJE Y TRANSPORTE	3
1.1 Definiciones básicas y beneficios de un buen embalaje y logística de exportación.	5
1.2 .1 Tipos de productos, embalaje, transporte y almacenamiento.....	6
1.2.2. Embalaje para contenedor.....	17
1.2.3 Aspectos importantes para seleccionar un material de empaque, conceptos y	
definiciones.....	24
1.3 Funciones que cumple el embalaje	31
1.3.1 Protección	31
1.3.2. Comercialización.....	32
CAPITULO 2: LEGISLACION DE NORMATIVA TECNICA APLICABLE A ETIQUETAS Y	
EMBALAJES PARA EXPORTACION	36
2.1 Legislación FAO en temas de embalaje y etiquetado	36
2.2 Aspectos primordiales de la Legislación de la Unión Europea con respecto a Embalajes y	
Etiquetado	40
2.3 Aspectos primordiales de la Legislación de Estados Unidos y Latinoamérica con	
respecto al embalaje y etiquetado.....	46
CAPITULO 3: Proceso de aplicación del Sistema de Embalaje de dos empresas ITALPISOS S.A. Y	
ALTAFLOR CIA. LTDA. (Cerámica y flores).	54
3.1 Proceso de embalaje y transporte de la cerámica (ITALPISOS)	59
3.2 Proceso de embalaje y transporte de flores (ALTAFLOR)	62
3.3 Conclusiones y Recomendaciones	
respecto al embalaje y etiquetado.....	64
BIBLIOGRAFIA	66
ANEXOS	67

RESUMEN

Este trabajo monográfico desarrollado a continuación presenta los conceptos básicos del embalaje, etiquetado y transporte de las mercaderías dentro del Sistema de Logística de Exportación. Además, se trata a cerca de la documentación para exportar, legislación y normativas internacionales exigentes para el ingreso de las mercaderías que al finalizar se plasma en la aplicación a dos empresas cuencanas como son ALTAFLOR e ITALPISOS que demuestran dicho proceso para que los productos puedan ingresar a mercados internacionales y compitan por ganar cada vez mas mercado.

Aparte de contener el desarrollo por escrito, se realizo un video de los procesos anteriormente mencionados para ejemplificar de una manera real lo analizado, investigado y estudiado.

ABSTRACT

This document presents basic definitions about packing, labeling and transport of products included of the Logistic System. Also, the thesis explain about the legal papers that we need to export, International laws and norms that the company have to fulfill to export the merchandise to the different international markets.

To conclude the thesis I show all the theory apply in two Ecuadorian companies, they are ALTAFLOR and ITALPISOS. Both of them demonstrate the packing and labeling process and how they get success in the international business and especially in the European market.

Moreover, I made a video of the Logistical process that shows in a real view the way to apply all the concepts, investigation and analyzing that this thesis implied.

INTRODUCCION

El propósito de esta monografía es recalcar la importancia que tiene el etiquetado y embalaje de un producto. Es un eslabón primordial dentro de la cadena de comercialización del mismo; por esta razón se considera que el embalaje y etiquetado cumpla con todas las normativas necesarias para poder ser exportado.

Estos dos procesos han tenido relevancia en la calidad del producto, lo que nos gusta o lo que compramos nos entra por los ojos es por eso que el empaque es una carta de presentación para el producto ante el consumidor final es por ello que la innovación de los diseños es esencial para el desarrollo de la industria del envase y embalaje y las exigencias tanto de mercado como de consumidores han afectado positivamente dando un valor agregado a este suministro ya que actualmente se utiliza en el punto de venta como un exhibidor y no como envoltura para el transporte.

Es importante mencionar que la adaptación de la industria del envase y embalaje a las normativas actuales internacionales es de absoluta responsabilidad de la empresa. La industria debe adelantarse y estar preparada para las exigencias que se presenten en relación a normas de certificación y normativa medioambiental. La industria también es responsable de aprovechar el desarrollo de sectores relevantes de nuestra economía para potenciar el desarrollo de los envases y embalajes.

Además de estos dos temas se analiza el transporte, es decir la logística de Exportación que conlleva mucha responsabilidad el saber cómo, cuándo y de qué manera manejar la mercadería que estamos vendiendo y que llegue a su destino final en perfectas condiciones ya sea una carga seca o perecible. Es allí donde el departamento de logística desempeña una función muy importante dentro de cada empresa.

Siempre se busca optimizar ganancias y reducir costos en este sentido frecuentemente se negocian los precios de los fletes hasta convenir ambas partes en un punto equilibrado, siempre hay que tomar en cuenta que un buen servicio es dado cuando su paga es justa y a tiempo.

Existen muchos riesgos en el transporte de las mercaderías principalmente por las carreteras en mal estado debido a la falta de gestión del gobierno. También los choferes corren el peligro de ser asaltados y hasta asesinados por delincuentes, estos son algunos de los problemas que enfrentan no solo los exportadores sino el país en general por lo que sí se necesita de autogestión y apoyo del Estado lo más pronto posible.

CAPITULO 1

2. Introducción al Estudio de los Sistemas de Optimización en Embalaje y Transporte

El exportar genera ingreso de las mercaderías a distintos y muy variados mercados internacionales los cuales se vuelven más exigentes y cambiantes día tras día. La forma en la cual protegemos nuestra mercadería de los almacenamientos temporales, destino final, etc; nos garantizará parte del éxito de nuestra venta.

Los productos al ingresar a nuevos mercados, compiten con otros productos de calidad y que posiblemente ya estén posicionados; se enfrentan a legislaciones, normativas y costumbre de consumidores diferentes, además se exponen a riesgos durante la transporte y almacenamiento ya que el ciclo de distribución del producto en la exportación se vuelve más complejo.

Es por eso la importancia que tiene el embalaje y transporte de las mercaderías. La calidad de estos sistemas utilizados para la exportación debe ser muy alta sobre todo cuando los productos se dirigen a países industrializados, sofisticados, con altos estándares de calidad de vida y a clientes acostumbrados a empaques de gran funcionalidad.

Siempre se tomará en cuenta los principales beneficios del embalaje ya que constituyen la reducción drásticas de pérdidas de productos, facilitar al consumidor la información necesaria sobre el mismo y la forma de utilización por lo cual el producto puede ingresar a cualquier parte del mundo.

Existen varios factores que afectan el mercado mundial de empaques y embalajes ya que se encuentra a punto de grandes transformaciones socio-económicas y tecnológicas que afectan esencialmente las costumbres y requerimientos de los consumidores.

- **Influencias económicas, demográficas y sociales**

Por el desempeño de la economía mundial se espera un poder adquisitivo mediano-alto por persona, aumentando el consumo de más productos empacados y embalados.

Los hogares son más pequeños que antes por lo que el volumen del producto contenido a la venta final será de menor cantidad.

Cuanto más alto sea el grado de desarrollo técnico y de civilización alcanzada por el país o países a exportarse y menor sea el número de quienes ocupan de generar el producto exportado es más importante contar con un sistema de empaque altamente desarrollado.

- **Mercado y actitudes del consumidor**

Aumenta el número de personas que incrementa sus ingresos y mejora su nivel social por lo que el consumo es mayor. Además, en la actualidad la participación de la mujer en la actividad económica beneficia al consumo de productos empacados, fácil y rápido de utilizarse ya que les ahorra el tiempo que se invierte en otras actividades como limpieza, atención de los hijos y en sí al buen mantenimiento en la casa.

- **Influencias Tecnológicas**

Actualmente el avance tecnológico permite un mejor desarrollo de materiales y elementos para el empaque y embalaje. De igual manera ayuda al mejor almacenamiento de las mercaderías y a modernos procesos de fabricación del producto.

1.1 Definiciones básicas y beneficios de un buen embalaje y logística de exportación

¹La forma en la cual protegemos la mercadería durante el transporte y los almacenamientos temporales nos garantizará parte del éxito de nuestra venta. Un excelente embalaje puede ser el motivo de nuevos pedidos.

La importancia del embalaje se deriva de las funciones que cumple. En el caso particular de la exportación, la cual se caracteriza por involucrar una serie de riesgos, el embalaje es uno de los instrumentos más importantes que, junto con los medios de pago y la estrategia de mercadeo, apoya la empresa en el logro de sus objetivos.

Los principales beneficios del embalaje en las mercaderías son:

- Reducción drástica de pérdidas de producto
- Facilitar al consumidor la información necesaria sobre el producto.
- Permitir que la carga se pueda apilar, maniobrar, mover, asegurar y dar información sobre la utilización del producto.

²Entendemos como definición básica de Envase y Empaque que es todo producto fabricado con materiales de cualquier naturaleza y que se utilice para contener, proteger, manipular, distribuir y comercializar las mercaderías desde materias primas hasta artículos acabados, en cualquier fase de la cadena de fabricación, distribución y consumo.

Los empaques de acuerdo a sus características se pueden clasificar en:

- Envase primario o de venta: contiene el producto en contacto directo y lo presenta en su forma más simple.
- Envase secundario o colectivo: contiene el envase primario otorgándole protección y presentación para su distribución (embalaje)

¹ Empaques y Embalajes, Documentos técnicos CORPEI No. 4 pág. 2-

² Empaques y Embalajes, Documentos técnicos CORPEI No. 4 pág. 4-

- Envase terciario: agrupa envases primarios o secundarios para el transporte y distribución comercial (embalaje de transporte)

Tanto como el embalaje de las mercaderías es importante para proteger el producto así mismo influye un buen sistema de logística para lograr el resultado deseado. El transporte ya sea aéreo, marítimo o terrestre se escogerá dependiendo de la carga que se exporte y la rentabilidad que ofrezca dicho servicio.

1.2 Tipos de productos, embalaje, transporte y almacenamiento.

1.2.1 Transporte Aéreo, Marítimo y terrestre

El transporte aéreo es el más seguro de todos los tipos de transporte debido a los adelantos en las telecomunicaciones, tecnología etc, han permitido que la aviación haya dado un gran progreso estos últimos años.

Tiene la ventaja de ser continuo ya que se extiende sobre tierra y mar pero es limitado por su costosa infraestructura por lo que le hace el transporte más costoso de todos. Cuenta con las siguientes características:

- Creciente aumento de flotas y rutas
- Mayor rapidez en el transporte
- Ideal para el envío de mercaderías con poco peso o volumen, de alto valor y carga perecible.
- Se utiliza mucho en el transporte de muestras al cliente donde la prioridad en entrega es urgente.
- Acceso a mercados difíciles de llegar por otros medios de transporte.
- Horarios de vuelo exactos.

El servicio regular es el que prestan las aerolíneas en este caso comerciales a través de su red de rutas ya definidas por sus respectivos itinerarios. La mayoría de estas aerolíneas pertenecen a IATA (Asociación Internacional del Transporte Aéreo). Estas empresas tienen convenios y acuerdos que les permiten compartir las cargas y las instalaciones del aeropuerto. Los fletes son igualmente regulados por ésta asociación y no se pueden negociar descuentos en la mayoría de los casos.³

El servicio arrendado o charter consiste en arrendar un avión en forma completa o parcial, en este caso la mercadería debería esperar algunos días hasta que el avión se llene o logre completar la carga. En este servicio las tarifas pueden ser negociables y se pueden conseguir importantes reducciones en los fletes.

Como en todo transporte existen ventajas y desventajas. Algunas de las ventajas son que generan fuentes de trabajo para todo tipo de persona sea esta profesional o no, es el medio más rápido de envío y recepción de carga, el costo del seguro de la carga es más económico, los embalajes no necesitan ser muy complicados lo que puede resultar más económico para la empresa.

Se pueden hacer llegar muestras al cliente de manera que ésta pueda ver rápidamente si le interesa o no la oferta y cerrar el negocio en poco tiempo. Otro beneficio es que pueden llegar a mercados difícilmente accesibles por otros medios de transporte, así mismo se reduce el costo del embalaje, la prima de seguro, costos de almacenamiento y manipulación.

Entre las desventajas presenta que el transporte aéreo no puede llevar altos volúmenes de mercadería como el barco o ferrocarril, tiene alto consumo de combustible el costo del flete es elevado, no se pueden transportar productos peligrosos.

³ Logística Internacional , CORPEI No. 8

Para exportar en este medio de transporte se necesitan de los llamados Agentes de Carga que son intermediarios entre las empresas aéreas y los usuarios, para poder ser una Agencia de Carga debe estar reconocidos y acreditados por IATA.

Debido a que el exportador no puede negociar directamente con las aerolíneas, recurre al Agente de Carga que son las personas idóneas ya que ellos tienen toda la información de rutas, fletes, espacio en el avión, disponibilidad de fechas, etc. Además tienen la capacidad de obtener descuentos ya que pueden hacer vuelos en consolidados. Proporcionan también los documentos necesarios para el transporte de las mercaderías, las cargueras que prestan servicio a empresas de productos perecible como flores poseen una compleja estructura para mantener al producto lo más fresco posible como cuartos fríos, precooling, camiones con termoking etc.

El factor de estiba para el transporte aéreo está dado por la siguiente relación:

$$\frac{\text{Largo X alto X ancho (ctms)} = \text{Kilos- Volumen}}{6000}$$

Las tarifas aéreas son clasificadas por kilogramo o por libra, son cotizadas en dólares y liquidadas sobre el peso o volumen del cargamento, considerando el que resulte más alto.



Fuente: Módulo de Transporte en la Distribución Física Internacional- Álvaro de la Ossa

Tarifas para la carga aérea:

– Generales:

- Mínima (aprox. 45 Kls)
- Normal o plena
- Por cantidad, a mayor ant. Menor valor

– Preferenciales: Clasificadas tales como equipaje no acompañado, publicaciones, carga valiosa, contenedores vacíos.

- Commodity Rates .- Tarifas reducidas bajo tabla
- Gubernamentales .- Negociadas con el Gobierno para exportaciones
- Unitarizada.- Se aplican a contenedores llenos con responsabilidad de llenado y vaciado del contenedor.

Documento de Transporte Aéreo

Guía Aérea (Air Waybill): es el documento indispensable para el transporte de las mercaderías, es proporcionado por la aerolínea a través de la agencia de carga. Puede ser utilizada para embarques no consolidados como para consolidados. Para los embarques no consolidados, el consolidador debe tener su propia Guía Hija o “House Waybill” junto con la “Guía Máster”.

⁴La guía aérea es un documento no negociable, tal como está impreso en la parte superior de la misma. Ésta debe contener un mínimo de ocho copias, de las cuales tres son originales, en las dos esquinas superiores y en la esquina derecha inferior un número compuesto de tres dígitos que corresponde al código numérico ejemplo:

045=LANCHILE 044= ARROW 057= AIR FRANCE

⁴Logística Internacional FEDEXPOR pág. 62-63

Cada número asignado por la IATA en un catálogo para conocimiento internacional.

Un guión debe separar al código numérico y al resto de la numeración de ocho dígitos incluyendo un dígito de verificación en la parte superior e inferior derecha de la serie de números. Ejem: 045-42915678.

Este número de guía debe ir puesto como etiqueta en cada bulto o caja ya que la Agencia de Carga al recibir toda la mercadería podrá identificar con que aerolínea va tal o cual producto. Es muy importante tener en cada caja o bulto esta etiqueta y el número correcto de la misma ya que pueden ocurrir problemas o hasta cambio de destino.

La guía aérea original y sus respectivas copias contienen en su reverso las condiciones del contrato y todas tienen la misma validez, cada una tiene un color distinto por lo que la Azul se destina para el embarcador o shipper y sirve para comprobar la recepción de la mercadería además es una evidencia documentada ya que existen firmas originales que argumentan dicha recepción y entrega de la carga.

La copia Verde es retenida por la aerolínea para propósitos contables y le sirve como evidencia ya que existen firmas de responsabilidad.

La tercera copia Rosada es para el consignatario y esta se entrega por supuesto en el destino final. El propósito de la guía aérea es evidenciar la terminación del contrato de transporte al llegar la mercadería al destino anteriormente fijado. Fija el flete impuesto por la aerolínea, certificado del seguro si es solicitado por el embarcador y para comprobar el manejo de la misma.

La validez de la guía aérea de carga para la aerolínea comienza cuando la guía es emitida, ésta es firmada por el embarcador o agencia de carga autorizada, el documento debe ser nítido caso contrario la aerolínea no aceptará guías con errores.

La validez del contrato de carga de la aerolínea espira cuando la carga ha sido entregada al consignatario fijado en la misma.

Como información requerida en la guía aérea es imprescindible detallar el número de piezas que se envía, la descripción clara de la mercadería y el peso de la misma en kilogramos.

El Awb no es un título valor de la mercancía y, por tanto, no puede ser endosado. Lo utilizaremos cómo:

- Prueba del contrato de transporte
- Recibo de entrega de las mercancías
- Certificado de seguro cuando este fue contratado por la propia compañía aérea

La guía comprende tres partes principales, la primera donde abarca la información de la empresa exportadora o embarcadora en donde consta el nombre, dirección, teléfono, Ruc, etc.

En la parte de abajo consta la información del cliente, el que va a recibir la mercadería y por ultimo esta la información de la Agencia Transportista por donde se está enviando la mercadería.

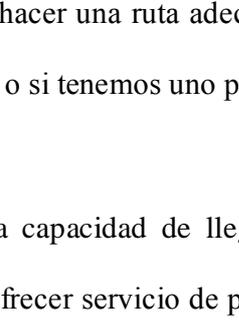
En la parte superior se encuentra el número de guía hija documento que en la actualidad es el más importante de todos ya que con este número se registra en la aduana y se puede sacar los manifiestos para que cada empresa pueda realizar sus cierres de exportación. Este número es asignado por cada agencia de carga y varía según los parámetros que manejen en este caso la guía tiene letras las cuales son dadas ya por el sistema de la agencia a cada exportador.

0T7323F52797		PANATLANTIC LOGISTICS S.A.		0T7323F52797	
Shipper's Name and Address ALTAFLOR PLANTACIONES CIA LTDA BATAZARA DE CALDERON 376 Y GRAN COLOMBIA			RUC: 0190150280001		Not Negotiable Air Waybill
NA PH: 593 7 2846894 CONTACTO: Diana Garcia	CUENCA	AZUAY 593 7 2836458	ECUADOR	* PANATLANTIC LOGISTICS S.A. RUC.:1790427692001	
Consignee's Name and Address DAVIDS LTD Metalistov str., 16 Kiev, Ukraine			MAWB: 12958187780 MCAE:055-09-05-009748-5 DAO SPLIT 2		
NA PH: 38050 240 01 17 CONTACTO: CAMELIA... NOTIFY DE DAO GLORIA + TANJA			KIEV		NA UKRANIE
Issuing Carrier's Agent Name and City PANATLANTIC LOGISTICS - RUC:1790427692001 ALPALLANA E7-50 Y WHIMPER PH. (593 2) 3965-900 - QUITO-ECUADOR			Accounting Information		
Agent's IATA Code 79-1 0628 0002		Account No.			
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing Mariscal Sucre - UIO			Requested Routing UIO/GYE/MIA/AMS		
To AMS	By First Carrier MARTIN AIR		Currency USD	WT/MN PP	Other PP
Airport of Destination SCHIPHOL		Request Flight/Date 7614 / 11/12/09		Declared Value for Carriage Declared Value for Custom NVD NCV	
			Amount of Insurance N.I.L.	INSURANCE - If carrier offers insurance, and such insurance is required in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insurance in figures in box marked "Amount of Insur	

La segunda parte de la guía hija va la parte de la carga en donde consta cuantas piezas o bultos van, el peso, el precio del flete, descripción de la mercadería y también recalcan nuevamente el nombre del exportador.

No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg lb	Rate Class Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
1	15	KG		15	0	USD 0.00	FRESH CUT FLOWERS
ALTAFLOR PLANTACIONES CIA LTDA			1 HB OE# 002015	091-2009-15-001803-1			FYT
ORIGINAL							
1	15	KG				USD 0.00	

Finalmente en la última parte del documento consta el sello de la agencia, la fecha de envío, nombre y firma del responsable, se muestra también el costo que en este caso tiene valor cero ya que paga el comprador por lo que algunas agencias no muestran el valor de su flete a las fincas pero otras si lo suelen hacer.

Prepaid USD 0.00	Weight Charge Prepaid	Collect	Other Charge		
Valuation Charge			FECHA 11 DIC. 2009 FIRMA AUTORIZADA: 		
TAX USD 0.00					
Total Other Charges Due Agent			PANATLANTIC LOGISTICS Signature of Shipper or his Agent		
Total Other Charges Due Carrier					
Total Prepaid USD 0.00			11-DEC-09 QUITO - ECUADOR JORGE CORONEL Executed on (date) at (place) Signature of Issuing Carrier or its Agent		
Currency Conversion Rates			CC Charges in Dest. Currency For Carriers Use only at Destination Charges at Destination		
For Carriers Use only at Destination			0T7323F52797		

Transporte Terrestre

El transporte terrestre internacional es aquel que permite el traslado de mercancías desde un país exportador hasta un país importador cumpliendo normas sobre tránsito aduanero internacional, ceñido a normas internacionales sobre operación de servicios, utilizando empresas debidamente reconocidas y habilitadas por los distintos países por donde circulará la carga.

Las entidades responsables son el Consejo Nacional de Tránsito y Transporte Terrestre, jefaturas y subfacturas.

El transporte por carretera constituye un factor estratégico en el desarrollo de las importaciones y exportaciones, ya que facilita el acceso a las diferentes industrias, factorías y productores y comunica hasta los puertos internacionales donde transita la carga al exterior. Se debe tomar en cuenta el estado de las vías para así hacer una ruta adecuada para el camión, tipos de carga y el transporte que vamos a contratar o si tenemos uno propio ver las condiciones óptimas del mismo.

Algunas de las ventajas que ofrece este tipo de transporte es la capacidad de llegar a cualquier punto conectado con la red viaria. Es el único capaz de ofrecer servicio de puerta a puerta, es rápido y su costo es medio.

Existe un acuerdo entre los países andinos para la libre circulación de mercancías para agilizar y apoyar la exportación en la región. ⁵El Acuerdo de Cartagena creada el 26 de mayo 1969 es un tratado de integración subregional de carácter económico y social conformado por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, los cuales buscan la conformación de un mercado ampliado común y con miras a lograr un mercado común latinoamericano. Dentro de sus funciones está el fortalecer la seguridad en las vías y carreteras por donde se transporta las mercaderías a sus diferentes destinos finales.

Como desventajas presenta que es el transporte más contaminante en relación a la carga que lleva además que satura las carreteras.

Capacidad de un Vehículo

“Camión sencillo - 2 y 3 ejes, es de 26,8 Mt³ (5.60 x 2.40 x 2.00)

Doble troqué – 3 y 4 ejes, es de 35,5 Mt³ (7.40 x 2.40 x 2.00)

Tracto mula- 5 y 6 ejes, es de 66 Mt³ (12,3 x 2.40 x 2.50)”⁶

Factor estiba: permite calcular el peso de una mercadería almacenada en un contenedor, tanque o almacén. Factor estiba es igual a volumen sobre el peso. La tarifa a cobrarse debe incluir adicionalmente combustible, salarios, mantenimiento, fletes ad-valorem, gastos de cruce de frontera, etc.

El contrato de transporte internacional de mercancías por carretera viene regulado por el Convenio CMR establecido en la convención de Ginebra en mayo de 1956.

No se aplica a transportes postales internacionales, funerarios y de mudanzas. Este contrato afirma que el transportista recibe la mercadería del quien la envía, no necesariamente es un

⁵Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI; Guía Logística Internacional 2007; pág. 213

⁶ Álvaro de la Ossa, Transporte en la DFI.

derecho de propiedad sobre la mercadería pero es responsable de las pérdida, daños o retraso de la misma.

Documentos del Transporte Terrestre:

La Carta de Porte es el documento más importante en las cargas terrestres dado que concede la titularidad de las mercaderías al poseedor del mismo. Este documento es emitido por la compañía de transporte terrestre, además los documentos originales de la mercadería pueden viajar con el medio de transporte o ser enviados por separado.

Debe contener este documento la siguiente información:

- lugar y fecha de su redacción.
- nombre y domicilio del remitente.
- nombre y domicilio del transportista.
- lugar y fecha de carga y lugar previsto de entrega.
- nombre y domicilio del destinatario.
- descripción de la mercancía y su embalaje, también si hacerlo si la mercancía es peligrosa.
- número de paquetes e identificación de los mismos.
- peso de la mercancía o cantidad debidamente precisada
- costes relativos a la mercancía (aduaneros, de transporte, que pueden intervenir desde la emisión del contrato hasta la entrega)
- instrucciones de las formalidades aduaneras y otras
- la sujeción de la mercancía al convenio CMR, salvo clausula contraria

(Ver Anexo Carta de Porte)

Transporte Marítimo

Este es el más común y utilizado en el comercio exterior, representa casi la totalidad de los servicios de carga internacional ya que ofrece bajo costos.

La internacionalización del transporte marítimo en los últimos años se ha adelantado gracias a la nueva gestión de los buques, adelantos técnicos y gracias a la globalización que permitió el acceso a personas de diferentes culturas en el negocio de transporte de carga para conectar todos los puertos del mundo para su comercialización. Se tiende a contratar personas provenientes de los países en desarrollo para la tripulación ya que se necesita en cantidad y los costos de estos deben ser bajos por lo que se obtiene mano de obra barata. La mayoría proceden de China, Corea y Philipinas.

⁷Los servicios de manipulación de las mercaderías son responsabilidad de la empresa privada a través de los Operadores Portuarios (OPC), que son empresas privadas que cuentan con autorizaciones mediante contrato de concesión para el manejo de la carga, tienen autoridad en los patios, bodegas, etc. estos contratos de arrendamiento han sido otorgados por el Puerto y que caducan automáticamente con la vigencia del conaseccionamiento.

Documentos del Transporte Marítimo

Para realizar cualquier exportación es necesario tener los siguientes documentos: Registro de Exportador, Orden de Embarque, Factura Comercial, Lista de Empaque, Certificado de Origen (Si es requerido por el importador ya que tiene como fin la reducción de aranceles dependiendo a que país se exporte), Certificados de Calidad, Certificados Sanitarios, Guía de Remisión, Conocimiento de Embarque (B/L), Cupón de aportación a la CORPEI.

⁷Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI; Guía Logística Internacional 2007; pág. 213

Documento de Transporte Marítimo o Bill of Lading: ⁸Es un documento que emite el Transportista por mar, para certificar que ha recibido la mercadería que, bajo ciertas condiciones, se tienen que movilizar hasta el puerto de destino. Es el título de propiedad con el cual el tenedor tiene derecho a reclamar la mercadería es un documento clave para realizar la compraventa internacional, porque permite cumplir con la transferencia de dominio de la mercadería mediante su consignación a nombre del comprador y remisión a través de una entidad bancaria.

1.2.2 Embalaje de la carga para el Contenedor

El contenedor es una herramienta indispensable dentro del transporte internacional de mercaderías existen varios tipos de contenedores para cada tipo de productos a comercializarse ya sea que se envíe por mar o tierra es uno de los más utilizados en nuestra era moderna.

Especificaciones De Contenedores

Contenedor Estándar / Convencional O General Purpose Container						
						
Información General: Contenedor de acero con paredes y pisos corrugados, conveniente para cualquier carga que no requiera manejo especial.						
Tipo	Dimensiones Internas			Pesos kg. **		Capacidad
	Largo Mts	Ancho Mts	Alto Mts	Carga Util Max.	Tara	
Pies						M3
20'	5.895	2.350	2.392	28.230	2.250	33,2
40'	12.029	2.350	2.392	26.700	3.780	67,7

** Se debe verificar para cada país, los límites promedios, permisibles para transporte por carreteras y ferrovías.

Fuente: Embalaje para contenedor pág. 7

⁸Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI; Guía Logística Internacional 2007; pág. 141-142

El aseguramiento de la carga debe soportar las tensiones resultantes del transporte marítimo y terrestre, al igual que la manipulación del contenedor. Los contenedores cerrados no pueden ser inspeccionados durante el transporte sino antes de cargarla. Cuando se exporta carga seca en caso de que el trámite se sometido a aforo físico el agente aduanero o un aforador de la CAE debe acudir al lugar donde se está embarcando la mercadería ese mismo momento antes de cerrarlo, en el caso de la carga perecible como las rosas en las agencias de carga existen los Agentes Antinarcóticos que abren 1 o 2 cajas solo para verificación sin dañar el producto a enviarse, cada finca posee un sello del SESA que es el Instituto de Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria el cual verifica que la finca que exporta las rosas cumpla con todas las normas requeridas.

No se puede corregir o modificar el aseguramiento de la carga después de haber cerrado el contenedor. De ésta manera la compañía embarcadora debe conocer qué tipo de tensiones ocurre durante el transporte. Existen dos tensiones mecánicas, la primera es la fuerza estática que es ocasionada por el apilamiento y almacenamiento de la carga sobre el piso del contenedor (presión de apilamiento), la segunda es la fuerza dinámica que ocurre durante el transporte de la carga como son aceleración, impacto, maniobras, elevación, descarga, curvas, etc.

“La mercancía también está sujeta a tensiones climáticas que son causadas por el cambio de condiciones del clima. Las tensiones climáticas externas pueden ocurrir durante el invierno a temperaturas bajo cero (punto de congelación), al pasar a través de zonas con clima tropical. Todos los contenedores cerrados protegen la carga que se encuentra en su interior contra condiciones climáticas externas como lluvia, nieve, agua de mar, rocío de agua salada, niebla, radiación UV.

Las altas temperaturas, la humedad y una ventilación pobre en el contenedor pueden provocar que la carga o el embalaje sea atacada por insectos o estimular el incremento de insectos, hongos, moho, bacterias, etc. En consecuencia la carga debería embalsarse con el mayor cuidado posible. Algunos países regulan por ley la fumigación del embalaje y la madera de estiba (pallet) ya que ésta puede incubar hongos o bacterias si no es debidamente sanetizada.

El peso bruto permisible para la mayoría de contenedores estándar de 20' es de 30.480 Kg. Algunos contenedores más recientes tienen un peso bruto mayor. El peso de la carga debe distribuirse sobre toda la longitud del contenedor ya que el contenedor no está diseñado para soportar el peso de la carga en un solo punto.”⁹

Si artículos de diferentes tamaños y pesos se embalan juntos, se necesita un embalaje más estable. Si las cajas de cartón o estuches se apilan en varios niveles, uno encima del otro, el nivel más bajo debe soportar el peso de los artículos que se encuentran apilados por encima. La resistencia de la pila requerida depende del material usado para el embalaje de la duración del transporte y de las condiciones de humedad. A los contenedores estándar se les puede proporcionar forros para carga grande refrigerada, varillas para cubrir materiales para absorción de humedad.

En el caso de la cerámica esta se apila con una base de **96 metros cuadrados** mientras que la segunda fila tiene **64 metros cuadrados**.

⁹ www.hapag-loyd.com/downloads/press_and_publication



Instalaciones de seguridad dentro del contenedor: Existen varias formas para asegurar la mercancía dentro de un contenedor estándar. Se puede utilizar vigas de maderas e dirección longitudinal o bolsas de aire a los lados del contenedor, se usan cables para asegurar el contenedor en la plataforma. Los candados de los contenedores de exportación son indispensables ya que tienen una secuencia y número que se registra en un documento llamado manifiesto, éste candado tiene que ser abierto únicamente cuando llegue a su destino final ya que eso garantizará que la mercancía está tal como fue despachada y acordada con el vendedor.

Además las empresas navieras tienen en sus contenedores una placa el cual muestra el año de fabricación, número de identificación, el peso máximo requerido, etc.

Todos los contenedores son controlados por las respectivas navieras luego de su uso por lo que el cliente que adquiere el servicio deberá tener cuidado en no dañar o agujerear el contenedor ya que luego tiene que pagar por el daño realizado.



Placa CSC de un contenedor estándar de 20'

Fuente: embalaje para contenedor pág. 17

Los líquidos se transportan en tanques especiales. Deben llenarse al menos el 80% del volumen y máximo del 90%, para evitar movimientos ondulatorios peligrosos durante el transporte. El envío de líquidos en contenedores estándar secos se puede hacer con empaques pequeños y corrientes como tambores, botes, etc. pero no se recomienda recipientes flexibles hechos de plástico. En el caso de vinos o jugos de frutas se aceptan estos recipientes pero que cumplan con criterios de calidad de la naviera.

Tipos de Contenedor

Existen varios tipos de contenedor diseñados para cada tipo de carga con su característica distinta y sus dimensiones.

Existen diferentes medidas para contenedores variando en largo y alto:

1. El ancho se fija en 8 pies (2,44 metros)
2. El alto varía entre 8 pies y 6 pulgadas (2,59 m) ó 9 pies y 6 pulgadas (2,89 m).
3. El largo varía entre 10 pies (3,04 m); 20 pies (6,08 m); 40 pies (12,19 m); 45 pies (13,71 m); 48 pies (14.59 m) y 53 pies (16.11 m).

Las dimensiones de los contenedores están reguladas por la norma ISO 6346. En Europa los más utilizados son los estándares de 20 y 40 pies. Los tipos son los siguientes:

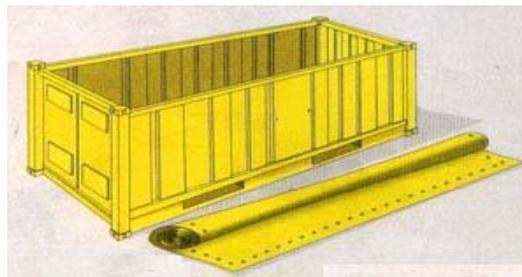
- **Dry Van:** son los contenedores estándar. Cerrados herméticamente y sin refrigeración o ventilación.¹⁰



- **Reefer:** Contenedores refrigerados de 40 pies que cuentan con un sistema de conservación de frío llamado termoking. Deben ir conectados en el buque y en la terminal, incluso en el camión.¹¹



- **Open Top:** este contenedor tiene abierta en la parte de arriba para que la carga pueda sobresalir del container pero también se paga por este exceso de mercadería.



¹⁰ www.wikipedia.com

¹¹ www.wikipedia.com

- **Flat Rack:** contenedores que carecen también de paredes laterales e incluso, de paredes delanteras y posteriores. Se emplean para cargas no comunes



- **Open Side:** Tienes la pared abierta en uno de sus lados, sus medidas son de 20' y 40'. Se utiliza para cargas de mayores dimensiones en longitud que no se pueden cargar por la puerta del contenedor.



- **Tank o Contenedor Cisterna:** este contenedor sirve para transportes de líquidos a granel. Por sus características, solamente se construyen en un tamaño: 20 pies (6 metros) de largo, y 8 pies (2,4 metros) de ancho.



- **Flexi Tank:** Este tipo sirve para transportes de líquidos a granel. Se supone que es una alternativa al contenedor cisterna, normalmente de 20 pies, en cuyo interior se fija un depósito flexible de polietileno de un solo uso denominado flexibag. “Es un

sistema de embalaje flexible que permite convertir un contenedor convencional, de línea regular, en un contenedor apto para transportar hasta 24 000 litros de productos alimenticios o industriales a granel, optimizando así la carga máxima autorizada del contenedor y abaratando a su vez los costes que la utilización de otros sistemas alternativos —bidones, contenedores, contenedores de tamaño intermedio (IBC) y tanques— supone a los exportadores y productores.”¹²



1.2.3 Aspectos importantes para seleccionar un material de empaque, conceptos y definiciones.

Antes de nada se debe tener en claro algunos aspectos que nos ayudarán a usar correctamente nuestro material de empaque, estos son resistencia adecuada, compatible con el producto a contener, protección del material al producto, estabilidad del material, aspectos económicos y disponibilidad.

- **Materiales Metálicos:** entre los materiales metálicos tenemos hojalata, aluminio y chapa cromada. Estos materiales poseen resistencia mecánica, son ligeros,

12

www.notasdeprensa.com.es/wpcontent/uploads/2006/12/Flexi1.jpg&imgrefurl=http://www.notasdeprensa.com.es/1897/consumo/flexitan-que-un-ejemplo-de-adaptacion-al-transporte-de-vino-a-granel.

herméticos, opacos a la luz y radiaciones, son reciclables y su precio no es muy elevado. Se encuentran en productos comestibles como frejol, durazno en almíbar, etc.

- **Papeles y cartones:** los materiales ubicados en ésta categoría son el papel, cartulina y el cartón corrugado, estos materiales son de fácil impresión, construcción y armado, adhesión, poseen ligereza, son reciclables y revalorizarse, son económicos, compatibles con otros materiales pero los líquidos penetran con facilidad, se incendian fácilmente, etc. En este material se envía las flores, cerámica y la mayoría de productos.
- **Vidrio:** este tipo de material posee inercia química, son resistentes a altas temperaturas, poseen transparencia, son impermeables, herméticos, reciclables y reutilizables; sin embargo tienen la desventaja de que son pesados, voluminosos, costosos y frágiles. En este tipo de material se empacan la mayoría de líquidos como jugos.
- **Plásticos:** existen los plásticos rígidos y los plásticos flexibles, este material es ligero y flexible, posee buena inercia química, facilidad de impresión, son termosoldables, compatibles con microondas, poseen versatilidad en lo que se refiere en formas y dimensiones, resistencia mecánica, amplia gama de materiales.
- **Madera:** es un material abundante, resistente y de fácil fabricación, reutilizable, posee variedad de formas y dimensiones pero es costosa, voluminosa y pesada, su resistencia no es uniforme y puede retener humedad en su estructura causando

daños al producto se utiliza mucho en las cajas de productos pesados y los pallets aunque estos son fumigados para poder exportarlos.

- **Materiales complejos:** pueden ser laminados, coextruídos, rígidos, flexibles, satisfacen varias condiciones en forma simultánea pero dañan el medio ambiente.

Marcación de Embalajes

Adicional a los materiales de amortiguamiento se deben colocar marcas visibles y comprensibles en las cajas, con el objeto de que la persona encargada de la manipulación sepa que tipo de productos están cargando, esta marca debe ser grande, en negro y breve.

Las marcas de expedición deben ser claramente identificables tanto en la carga como en los documentos de exportación.

Las marcas de manipulación son símbolos estandarizados dados y recomendados por la OMC a nivel mundial para el reconocimiento del contenido de la mercadería y el trato que le van a dar los estibadores o la persona encargada del manipuleo de ella, estas marcas pueden ser de precaución, identificadoras o de embarque.

Frágil: Contenido frágil debe mantenerse con cuidado.

No use ganchos: Indica que el uso de ganchos está prohibido para el levantamiento del embalaje.

Protéjase del calor: indica que el embalaje debe mantenerse alejado del calor.

Protéjase del calor y fuentes radioactivas: el contenido puede deteriorarse o inutilizarse por calor o radiación permanente.

Límites de Temperatura: indica los límites de temperatura máxima y mínima dentro de los que deberá permanecer el embalaje.

Agarraderas aquí: indica la posición donde deben ubicarse las agarraderas para el levantamiento del embalaje.

Manténgase seco: el embalaje debe protegerse de la lluvia y humedad, y deberá mantenerse en un ambiente seco.

No carretón manual aquí; Indica que no debe utilizarse carretones para el manejo del embalaje.

Limite de apilamiento: indica el peso máximo en Kilogramos que puede apilarse encima del embalaje.

Sujetadores aquí: Indica dónde deben ubicarse los sujetadores para el manejo del embalaje.

El empaque que ha utilizado para la comercialización de un producto a nivel nacional no cumple necesariamente con los requisitos para comercializarlo internacionalmente con éxito.

El envase utilizado en el mercado local en la mayoría de los casos debe ser adaptado, mejorado o rediseñado según preferencias del consumidor, razones de logística o normativa jurídica del mercado meta. Entre los elementos del mercado meta que usualmente afectan el diseño del empaque se encuentran: el idioma, las regulaciones gubernamentales de etiquetado y de ambiente, así como factores culturales, en los que las formas y colores pueden tener diferentes significados.

En materia de logística se recomienda hacer un detallado análisis de los factores que pueden afectar el diseño del envase, para que cumpla adecuadamente con sus funciones básicas de contener, proteger, transportar y comunicar.

Se debe considerar que las regulaciones ambientales son cada vez más importantes y algunos países incluso han emitido una normativa especial para productos alimenticios.

Con el fin de diseñar un empaque adecuado para cumplir con las funciones respectivas, es necesario recopilar y analizar la información respecto a los siguientes aspectos:

• Producto

Es necesario determinar las propiedades físicas, químicas y mecánicas del producto que será empacado, así como conocer su sensibilidad a cambios de temperatura, de humedad, de presión atmosférica, su resistencia a los impactos y especialmente su divisibilidad, lo que permite ajustar la cantidad empacada. De esta forma se puede proteger el producto durante su transporte.

• Producción

Son necesarios datos sobre velocidad y volumen de producción, cambios estacionales y capacidad de planta. Cuando se trata de un producto industrial es importante planear el sistema de envasado de acuerdo a la capacidad de la empresa. Asimismo, el tiempo de exposición de un producto perecedero, entre la producción final y su envasado, debe ser minimizado.

• Operaciones de envasado y embalaje

En este punto será necesario distinguir si el proceso es automático o manual. En el primer caso las dimensiones y calidades del envase deben ser más exactas y constantes. En caso de ser manual es importante verificar que éste se lleve a cabo en forma eficiente y que el diseño del envase facilite la operación.

• Materiales de Empaque

Es importante conocer las propiedades químicas y físicas de los materiales disponibles, para escoger aquellos que sean compatibles químicamente con el producto, que atiendan los gustos y las preferencias del consumidor, y que sean capaces de cumplir con las funciones básicas del empaque.

• **Transporte y cadena de distribución**

Es útil conocer las operaciones de carga y los medios empleados durante el transporte de la mercancía, para que el empaque y el embalaje posean los dispositivos necesarios y sean resistentes.

• **Etiquetado y rotulado**

Cada país y tipo de transporte tiene requisitos de etiquetado y rotulado de los envases o embalajes para entregarlo y manipularlo adecuadamente. Estas normativas, además de proteger al consumidor, pueden reducir el impacto ambiental.

En este campo, es importante que las marcas necesarias para identificar el producto, origen y destino, peso y dimensiones, así como instrucciones necesarias para su manipulación, sean impresas con la suficiente durabilidad.

• **Legislación**

Es importante estudiar la legislación del mercado meta. Usualmente hay normativas en materia ambiental y de sustancias prohibidas, que regulan el etiquetado. Además existen permisos especiales para comercializar determinados productos.

• **Preferencias del Consumidor**

El empaque actúa como vendedor silencioso, influye muchas veces en la decisión de compra de consumidor. Esta información debe tomar en cuenta aspectos culturales, como el significado de los colores, las preferencias de formas, los hábitos de consumo, los volúmenes de compra, los usos especiales del producto y otros.

• **El Medio Ambiente**

La normativa relativa al medio ambiente tiene especial importancia al diseñar el empaque. Ésta evoluciona constantemente y existe una importante corriente internacional para generar etiquetas que certifican la amigabilidad con el ambiente o los esfuerzos de la

empresa por proteger el ambiente. Estas etiquetas funcionan como herramientas de mercadeo. Si bien hay un esfuerzo por unificar criterios, existen más de 20 sistemas de etiquetado ecológico en diferentes partes del mundo.

• Costo y calidad

Al tomar decisiones sobre envase y embalaje, el costo “total” es un aspecto fundamental. Por costo total debe entenderse el costo primero del envase y embalaje en sí, luego del transporte, el costo de manipulación, el costo adicional por producto en mal estado y pérdidas indirectas que puede generar la mala calidad de material de empaque, el costo de aprovisionarse y almacenar el empaque en sí, y todos aquellos costos que se derivan.

¹³El material y el diseño del empaque afecta también los costos de logística, ya sea éste por su peso, volumen, capacidad de resistir, por su ajuste a los tamaños estándar de los contenedores.

Es importante revisar los materiales de embalaje disponibles en el país. Se debe tomar en cuenta la proporción de su costo con el valor del producto que va a contener y la posible pérdida de competitividad.

Según el tipo de embalaje seleccionado puede incrementarse el volumen y peso, lo que afecta directamente el costo del flete.

Se debe asegurar la compatibilidad entre las dimensiones de embalaje y la dimensión de la unidad de transporte (sean paletas o contenedores), para conseguir la máxima utilización del espacio disponible.

Es posible que las normativas de carácter ecológico y de manejo de desechos o reciclaje constituyan un costo adicional importante. Por lo anterior, el análisis sobre costo del

¹³ **Reglamentos técnicos y otros requisitos de calidad en la Unión Europea para frutas y hortalizas frescas.** ISBN 92-9137-166-1. Centro de Comercio Internacional. UNTCTAD/OMC (CCI). 1997

empaques y embalajes deben ser mucho más elaborados y no se debe limitar a revisar el costo directo, sino también debe examinarse cómo el embalaje afecta los costos relacionados.

- **Dimensiones requeridas**

Los estándares internacionales en materia de tamaño de paletas y contenedores y los gustos y preferencias del mercado objetivo deben tomarse en cuenta para un uso eficiente del espacio y para lograr la máxima estabilidad en el procedimiento de transporte. De esta forma se logra que la mercadería arribe a su destino en las mejores condiciones posibles

1.3 Funciones que cumple el embalaje.

El empaque es una herramienta de logística y de mercadeo y debe cumplir también con las exigencias del mercado meta, las características del producto y las condiciones de transporte a que se verá sometido el producto hasta llegar a manos del consumidor. Para cumplir con estas funciones se debe contar con el apoyo del diseño gráfico y de diseño estructural.

- **Contener cierta cantidad de producto**

El empaque debe diseñarse para contener una cantidad específica del producto en forma eficiente y cuantificable. Se recomienda que sea un empaque ajustado, ya que esto tiene varias ventajas. Al minimizar el espacio vacío el producto mismo colabora con la resistencia a golpes; se requiere menos materiales, lo cual minimiza costos; también se maximiza la cantidad de producto embalado en cada contenedor y finalmente, se reduce la cantidad de material que deba ser reciclado, lo cual es muy importante en países con normativas ambientales estrictas.

1.3.1 Protección

El producto debe estar diseñado de tal manera que el producto se mantenga en perfectas condiciones hasta que llegue al consumidor final. Para ello se requiere que se considere las

condiciones de temperatura, humedad, riesgo de hurto, posibles fugas accidentales, daños por impactos y otros riesgos que pueda enfrentar durante el transporte.

El empaque debe proteger el producto de esos efectos y mantenerlo en condiciones óptimas a un costo razonable.

- **Facilitar la manipulación del producto**

El diseño del empaque debe considerar las facilidades disponibles para la manipulación del producto hasta que llegue al consumidor final. Esto conlleva un costo adicional que no enfrentan los productores del país importador.

Por lo tanto, minimizar el costo de manipulación es importante, especialmente cuando no agrega valor al producto y ocasionalmente puede generar pérdidas.

1.3.2 Comercialización

- Promover las ventas del producto

El empaque es un vendedor silencioso y el diseño gráfico del mismo, con apoyo del diseño estructural, es un factor decisivo.

Al considerar el empaque como promotor de las ventas, se debe tomar en cuenta aspectos tales como requerimientos legales del etiquetado, instrucciones de uso, idiomas requeridos, así como las advertencias necesarias sobre su almacenamiento o manipulación.

Como instrumento de mercadeo, el empaque debe tener un diseño visual atractivo y funcional para brindar al consumidor una imagen que le facilite su identificación y diferenciación de la competencia. Éste es el primer contacto directo entre la empresa y el consumidor, por lo que el diseño del empaque y la información que se le brinde pueden ser estratégicos para satisfacer al cliente y promover que lo prefiera a productos competidores.

Según las condiciones de venta pactadas, un empaque que no cumple su misión en forma eficiente, también perjudica a distribuidores e intermediarios. Los costos se ven afectados y eventualmente las ventas también.

Se recomienda poner atención tanto al diseño estructural (la construcción técnica de la envoltura, desde el punto de vista funcional), como al diseño gráfico o visual (la apariencia del empaque y su valor promocional). Si ambos no están bien integrados, el empaque puede ser atractivo pero el producto estar dañado en el momento de su venta, debido a un diseño estructural defectuoso. Esto crea una imagen pobre del producto y que las ventas se ven afectadas. O puede suceder que el producto esté en perfectas condiciones físicas, pero que nadie lo compre porque la presentación es menos funcional o atractiva que la del producto de la competencia.

PALLETS

Los pallets son como una plataforma horizontal rígida, cuya altura está reducida al mínimo compatible con su manejo mediante carretillas elevadoras, transpaletas o cualquier otro mecanismo elevador adecuado. Los pallets son utilizados como base para agrupar, apilar, almacenar, manipular y transportar mercancías y cargas en general, éstos entregan un considerable número de ventajas, hasta el punto de que la operativa logística actual no podría realizarse sin su uso.

Tipos de Pallets según su material de fabricación

“Los primeros pallets se elaboraban de madera, ya que era un material económico y fácil de conseguir. Actualmente, podemos encontrar pallets fabricados a partir de diversos

materiales, tales como cartón, plástico, hierro y fibra prensada, utilizándose unos u otros en función de la aplicación y del sector a los que van dirigidos.”¹⁴

Pallets de madera

Casi todos los pallets de madera están fabricados de pino radiata, y son los más solicitados, principalmente, por su precio, bajo costo de reparación y posibilidad de ser reutilizables (puede durar hasta 20 vueltas).

Pallets plásticos

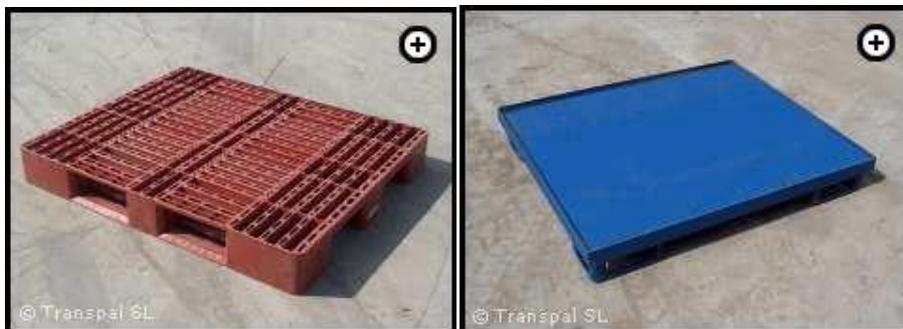
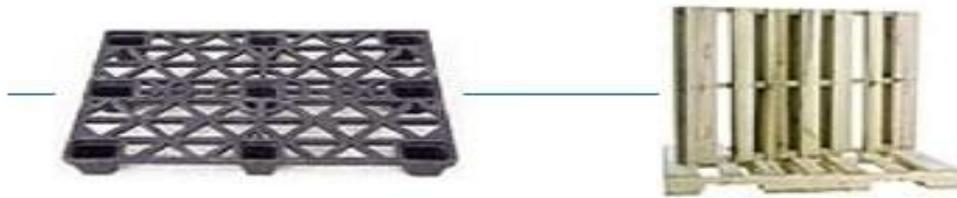
“El uso de los pallets de plástico está destinado a variados mercados, pero se recomiendan para ambientes húmedos o para el contacto directo con agua. En Chile, la industria salmonera está abriendo interesantes expectativas para este producto. Además, se usan en cámaras de frío, túneles de congelado y otro rubros como la industria gráfica y sanitaria. Un gran plus de estos pallets es su duración, la que puede ir, dependiendo de su correcto uso y mantención, desde 1 a 5 años, pudiendo ser reparado o bien reciclado para productos que no requieren resina virgen.”¹⁵

Pallets de Cartón

Otro material que está ganando su espacio en la demanda de pallets es el cartón corrugado, muy recomendable para la carga aérea debido a su bajo peso, que no sobrepasa los 7 kg. Entre sus principales características, se pueden mencionar que son totalmente reciclables y

^{13,14} <http://www.slideshare.net/TCIshare/slip-sheets-pallets-o-carga-suelta>

libres de controles fitosanitarios, por lo que no hay mayores impedimentos en transportar cargas alimenticias.



Pallet Metálico

Pallet plástico

Fuente: http://www.educarm.es/templates/portal/images/ficheros/websDinamicas/227/secciones/749/contenido/s/6561/el_pallet.pdf

Como conclusión del presente capítulo puedo decir que existen muchas alternativas disponibles en el mercado gracias a la tecnología y a la innovación que ofrecen las empresas de esta industria especializadas para empacar y embalar sus mercaderías.

Además, existen muchas influencias ya sean económicas, tecnológicas, actitudes del consumidor, etc. que hacen determinar a la empresa la mejor decisión.

En el tema de etiquetas se concluye que todo consumidor desea saber y conocer que es lo que compra por lo que las etiquetas de contenido deben cumplir satisfactoriamente esta función.

CAPITULO 2

3. Legislación y Normativa Técnica aplicable las Etiquetas y Embalajes para Exportación.

Todos los países del mundo se rigen por leyes y normas aplicables a la sociedad tanto para modos de conducta, comercio, relaciones humanas y laborales, etc.

En el caso del comercio y especialmente en el campo de exportación a distintos países también existen normas técnicas ya sea al producto o a su modo de embalaje y etiquetado para su respectivo envío.

Son normas generales debidamente estudiadas y analizadas por Organismos Internacionales como la FAO la cual regula las maneras de envío de alimentos y los embalajes de madera para evitar la propagación de enfermedades, plagas cuarentenarias, etc.

La Unión Europea y Estados Unidos que son los países donde ingresan la mayoría de productos importados es necesario e indispensable tener su legislación en materia de etiquetado y producción en especial de productos alimenticios.

2.1 Legislación de Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) en temas de embalaje y etiquetado.

El embalaje de madera fabricado con madera en bruto representa una vía para la introducción y diseminación de plagas. Dado que con frecuencia resulta difícil determinar el origen del embalaje de madera, existen normas que disponen medidas aprobadas mundialmente para reducir gran parte del riesgo de diseminación de plagas.

Además, el embalaje de madera es muy a menudo reutilizado, reciclado o re fabricado (de tal forma que el embalaje recibido con un envío importado puede ser reutilizado para acompañar otro envío de exportación) con lo cual, resulta difícil determinar el verdadero

origen de cualquier parte del embalaje de madera, y por consiguiente, no puede determinarse su situación fitosanitaria.

¹⁶“El proceso normal de efectuar un análisis de riesgo con el fin de determinar la necesidad de medidas y la intensidad con que han de aplicarse es, con frecuencia, imposible para el embalaje de madera, puesto que puede desconocerse tanto su origen como su situación fitosanitaria. Por tal motivo, la presente norma describe las medidas que además de ser aceptadas a nivel mundial, han sido aprobadas y que todos los países podrán aplicar al embalaje de madera para eliminar casi en su totalidad el riesgo de la mayoría de plagas cuarentenarias y reducir considerablemente el riesgo de otras plagas que puedan estar asociadas con dicho embalaje”.

Tanto los países importadores como los exportadores deberán establecer procedimientos para verificar la aplicación de una medida aprobada, incluida la aplicación de una marca reconocida mundialmente. En esta norma se consideran también otras medidas acordadas en negociaciones bilaterales. El embalaje de madera que no cumpla con los requisitos deberá eliminarse conforme a un método aprobado ya sea éste por quema total o incineración o entierro.

MEDIDAS APROBADAS ASOCIADAS CON EL EMBALAJE DE MADERA

Tratamiento térmico (TT)

¹⁷“El embalaje de madera deberá estar fabricado a partir de madera descortezada y deberá calentarse a una temperatura mínima de 56 C durante un período mínimo de 30 minutos. Algunos países exigen que la temperatura mínima del producto básico sea más alta.

¹⁶ Diario Oficial de las Comunidades Europeas 20 de Marzo 2000 pág. 2

¹⁷ Diario Oficial de las Comunidades Europeas 20 de Marzo 2000 pág. 2

El secado en estufa (SE), la impregnación química a presión (IQP) u otros tratamientos pueden considerarse tratamientos térmicos en la medida en que cumplan con las especificaciones de TT”.

Lista de plagas más importantes para las que se destina el TT

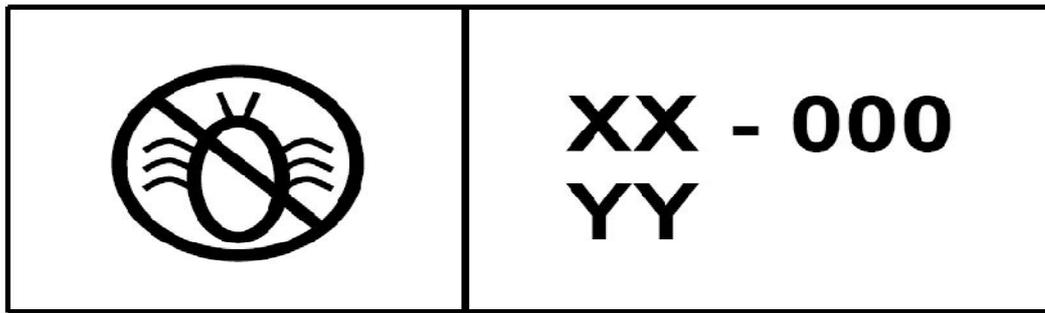
Los miembros de los siguientes grupos de plagas asociadas con el embalaje de madera se eliminan casi en su totalidad con el tratamiento térmico, conforme a las especificaciones enumeradas anteriormente:

Grupos de plagas
Insectos
Anobiidae
Bostrichidae
Buprestidae
Cerambycidae
Curculionidae
Isoptera
Lyctidae (con algunas excepciones para TT)
Oedemeridae
Scolytidae
Siricidae
Nematodos
<i>Bursaphelenchus xylophilus</i>

Fuente: Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias FAO Publicación #15 Marzo 2002

MARCAS PARA LAS MEDIDAS APROBADAS

La marca que se ilustra a continuación sirve para certificar que el embalaje de madera que la exhiba, ha sido sometido a una medida aprobada.



Fuente: Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias FAO Publicación #15 Marzo 2002

La marca deberá incluir al menos:

- el símbolo
- el código de dos letras del país según la ISO, seguido de un número especial que la ONPF asigne al productor del embalaje de madera.

2.2 Aspectos primordiales de la Legislación de la Unión Europea con respecto a Etiquetado

La Directiva Oficial de las Comunidades Europeas en su comunicado del Diario Oficial del 20 de Marzo del 2000 habla sobre una resolución que se refiere al etiquetado de los productos alimenticios destinados a ser entregados, sin ulterior transformación, al consumidor final así como a ciertos aspectos relativos a su presentación y a la publicidad que se hace de ellos. Teniendo como etiquetado y producto alimenticio envasado la siguiente descripción ¹⁸«etiquetado»: las menciones, indicaciones, marcas de fábrica o comerciales, dibujos o signos relacionados con un producto alimenticio y que figuren en cualquier envase, documento, rótulo, etiqueta, faja o collarín, que acompañen o se refieran a dicho producto alimenticio. «Producto alimenticio envasado»: la unidad de venta destinada a ser presentada sin ulterior transformación al consumidor final y a las

¹⁸ Diario Oficial de las Comunidades Europeas 20 de Marzo 2000 pág. 2

colectividades, constituida por un producto alimenticio y el envase en el cual haya sido acondicionado antes de ser puesto a la venta, ya recubra el envase al producto por entero o sólo parcialmente, pero de tal forma que no pueda modificarse el contenido sin abrir o modificar dicho envase.

Cabe mencionar que la UE tiene un Sistema Generalizado de Preferencias denominado – SGP- que es un arancel aduanero preferencial a los países de vías de desarrollo para las exportaciones a los países industrializados.

En este contexto de la Unión Europea hablaré de 3 países (Alemania, Bélgica, Suecia) acerca de aspectos generales para la exportación a esos países y sus exigencias. En los anexos se presentan cuadros acerca de la relación comercial de Alemania y Suecia con el Ecuador en materia de flores.

ALEMANIA: La política comercial de éste país se fundamenta en la liberación del comercio, con especial atención a los aspectos ecológicos y sociales, en consonancia con el principio de desarrollo sostenible. Por ello la importación de productos industriales a Alemania esta liberalizada, es decir el importador no necesita un permiso de importación o una declaración de importación. Esto se aplica tanto para los residentes, personas naturales domiciliadas en Alemania, así como entidades o sociedades con una oficina registrada en el territorio alemán. Además se aplica a los residentes de los demás países del Unión Europea.

Los procedimientos aduaneros en Alemania están regulados por las leyes de la Unión Europea y del propio país. Los bienes importados de países que no son miembros de la UE hacia el área de la comunidad son sujetos a impuestos aduaneros.

Requerimientos Ambientales:

Los requerimientos ambientales relativos al medio ambiente procuran concientizar al consumidor acerca de su responsabilidad en la protección del medio ambiente. Los principales requerimientos son:

Certificación de Manejo de desechos: ¹⁹El sistema Green Dot en Alemania certifica que el productor/importador participa financieramente con un sistema de manejo de desperdicios de embalajes. La organización alemana que controla este requerimiento es “Sistema Dual Deutschland” Virtualmente todos los productos que se comercializan en Alemania llevan este símbolo de reciclaje. El importador paga una licencia por el uso de este Punto Verde, dependiendo de la cantidad y tipo de empaquetado y provee al exportador de la información necesaria.



Fuente: <http://www.envapack.com/envase-y-medio-ambiente/>

“La recesión mundial, y la cada vez mayor escasez de recursos ha hecho que los países se den cuenta que no hay alternativa a la gerencia sostenible, por lo que el desarrollo acertado de los programas de reciclaje de envases y embalajes alrededor del mundo son un indicador

¹⁹ Guía Comercial para Exportar a Alemania, Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ecuador CORPEI 2002, pág. 32

de la buena voluntad de la Industria, los Gobiernos y los Consumidores y las ventajas de proteger el medio ambiente para las generaciones futuras.

La economía de ciclo cerrado ha cobrado mas forma por las anteriores razones, no solo en Europa, sino en Canadá y Japón.

Hoy el reciclaje ha pasado de ser una moda, a una preocupación y necesidad genuina porque los consumidores ya entienden y valoran las ventajas de un medio ambiente sano para sus hogares y negocios.”²⁰

En Europa, todos los países miembros de la Comunidad Europea, se encuentran obligados a Reciclar de acuerdo a unas metas propuestas, que en algunos casos han sido superadas, y en otros aún no, pero que se nota ya el impacto, se nota.

ISO 4001: Certificado que demuestra que una empresa cuenta con un sistema de producción que obedece a normas ambientales. Es un requisito obligatorio tendiente a evitar la contaminación del entorno y los desperdicios de fabricación.

Eco-Etiquetas: Las etiquetas ecológicas deben contener información de que el producto ha sido elaborado con estándares ambientales.

SUECIA: ²¹El comercio de Suecia es relativamente pequeño con los países en vías de desarrollo pero existen muchas agencias suecas de ayuda al desarrollo internacional que apoyan directamente los esfuerzos para aumentar las importaciones de ciertos países en desarrollo. Los derechos arancelarios para los productos agrícolas están sujetos a cambios frecuentes. Se requieren licencias para la mayoría de las importaciones textiles, hierro y acero, pescado y productos agrícolas. Los envíos de animales vivos o de sus derivados, con

²⁰ <http://www.envapack.com/envase-y-medio-ambiente/>

²¹Guía Comercial para Exportar a Suecia, Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ecuador CORPEI 2002, pag. 30

excepción de comestibles, así como de plantas vivas, se deben acompañar con certificados fitosanitarios. El certificado de origen fitosanitario debe ser legalizado por un cónsul sueco o una autoridad oficial en el país de producción o de exportación.

Etiquetado: no existen requisitos generales en Suecia que establezcan que los productos importados deben estar marcados con el país de origen. Sin embargo, y como es lógico, las mercancías que lleven denominaciones de origen incorrectas están prohibidas. Suecia tiene requisitos de etiquetados para alimentos. Sus reglas en aspecto de la salud y sanitarias son muy estrictas y sus laboratorios tienen una capacidad sofisticada para vigilar la calidad de los productos.

²²Cada producto para la venta al por menor, debe mostrar el nombre del fabricante, el embalador o el importador, el nombre comercial del producto, el peso o el volumen neto, los ingredientes en el orden descendente de peso, la última fecha a consumirse, así como las instrucciones de almacenaje si es peligroso para los niños. La información obligatoria se debe etiquetar en sueco. Los importadores suecos están en la capacidad de aconsejar ampliamente al exportador ecuatoriano sobre el etiquetado apropiado.

Envolturas y Empaquetado: los materiales que se utilicen para las envolturas o empaquetado del producto no deberán contener preservantes, fungicidas o cualquier otro agente químico. Todo material del empaquetado o de la envoltura deberá ser ecológico.

Transporte: la mayoría de Transporte de cargo a y desde Suecia se lo realiza marítimamente. Hay conexiones frecuentes y a menudo vía puertos alemanes, holandeses o

²² Guía Comercial para Exportar a Suecia, Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ecuador CORPEI 2002, pág. 33

británicos. El transporte aéreo, ferroviario y vehicular es el común también con los países vecinos.

BELGICA: Este país es importante mencionarlo porque el gasto en plantas y flores de un consumidor belga es de 27,7 euros y al analizar la exportación de flores en el capítulo tercero vale la pena tomar en cuenta un país europeo con un interés mayor en este producto. Bélgica depende de las importaciones provenientes de países terceros para satisfacer la demanda interna. Esta tendencia se ha acentuado desde hace algunos años, así Bélgica presenta potenciales intereses, especialmente de productos de mar frescos. La introducción reciente y exitosa del pre-embalaje fresco constituye en particular una oportunidad a ser satisfecha.

El 80% de hogares compraron flores o plantas en 1999 siendo las flores cortadas las de mayor proporción en comparación con árboles y plantas de jardín, plantas de balcón y plantas de interior. El 75% de las compras de flores y plantas son destinadas para regalos. Un regalo de éste tipo se hace en toda ocasión por lo que las flores se compran más para obsequios que para uso propio.

La legislación belga con respecto al etiquetado y embalaje es parecido al resto de la UE, se toma en cuenta el etiquetado ecológico y las normas generales de embalaje.

“Los productos alimentarios deben estar etiquetados con el nombre del producto, una lista de ingredientes en orden descendente ordenada por peso, las cantidades o categorías de ciertos ingredientes, la cantidad neta expresada en sistema métrico, una fecha límite para el consumo, las condiciones de almacenaje y de utilización y las instrucciones, el nombre y dirección del fabricante, del envasador o del vendedor establecido en la Unión Europea, el país de origen en caso de que la omisión de esta información pueda inducir a error al consumidor, la marca del lote y todos los tratamientos aplicados al producto (como la

irradiación). Las bebidas alcohólicas con más de 1,2% de alcohol por volumen deben ser etiquetadas con la graduación de alcohol que contiene la bebida”²³

Las etiquetas para las mercancías importadas en Bélgica tienen que aparecer en francés y neerlandés. No existen requerimientos generales para el etiquetado de los productos importados en Bélgica, excepto para los productos alimentarios y ciertas mercancías

Hay reglamentos específicos como para productos con semillas de variedades modificadas genéticamente o de productos que tengan OMG, en estos casos es obligatorio el etiquetado ya que los agentes de los servicios de protección de las plantas están autorizados a inspeccionar y controlar aleatoriamente para verificar la conformidad de las semillas o plantas importadas.

3 Aspectos primordiales de la Legislación de Estados Unidos y Latinoamérica con respecto al embalaje y etiquetado

ESTADOS UNIDOS

²⁴“La nueva etiqueta de los alimentos como resultado de las nuevas regulaciones bajo la Administración de Drogas y Alimentos del Departamento de Salud y Servicios Humanos y del Servicio de Inspección y Seguridad del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, ofrece ahora información más completa, útil y precisa sobre nutrición que antes”.

El objetivo de la reforma de la etiqueta de los alimentos es simple: despejar la confusión que ha prevalecido en los estantes de los supermercados durante muchos años, ayudar a los consumidores a escoger dietas más saludables y extender a las compañías elaboradoras de

²³ http://comercioexterior.banesto.es/es/explore-mercados/perfiles-de-paises/belgium/vender?convertir_en_pdf=

²⁴ September 29, 2005: Final Rule: Food Labeling, Nutrient Content Claims Definition of Sodium Levels for The Term "Healthy".

productos alimenticios, un incentivo para el mejoramiento de las cualidades nutritivas de sus productos.

Entre las modificaciones claves figuran:

- etiquetas sobre el valor nutritivo de casi todos los alimentos. Los consumidores pueden informarse ahora acerca de las cualidades alimenticias de casi todos los productos que compran.
- un nuevo y característico formato fácil de leer que habilita a los consumidores a encontrar rápidamente la etiqueta con la información necesaria para escoger los alimentos más saludables.
- información concerniente a la cantidad por porción de grasa saturada, colesterol, fibra dietética y otros nutrientes, que hoy son causa de mayor preocupación para la salud de los consumidores.
- referencia de valores de nutrición exactos, como porcentajes % de Valores Diarios que ayudan a los consumidores a comprender cómo un alimento puede encajar en una dieta común.
- definiciones uniformes para los términos que describen el contenido nutritivo de un alimento--"ligero," "bajo en grasa", "alto en fibra"--para asegurarse que tales términos siempre significan lo mismo en cualquier producto en donde aparezcan. Estas descripciones son particularmente útiles para aquellos consumidores tratando de moderar y controlar el consumo de sus calorías o de la grasa, o para los que tratan de aumentar ciertos nutrientes como la fibra.

- afirmaciones acerca del vínculo entre un nutriente o alimento y una enfermedad, como en el caso del calcio y la osteoporosis, o el cáncer y la grasa. Estas son de gran ayuda para las personas interesadas en el consumo de alimentos que quizás puedan ayudar a mantenerlas saludables por más tiempo.
- uniformidad de las porciones de los alimentos, con el fin de poder hacer comparaciones alimenticias más fáciles de productos similares.
- declaración del porcentaje total de un jugo en bebidas derivadas de este. Esto le indicará a los consumidores la cantidad exacta del jugo que hay en el producto.
- información voluntaria sobre la cantidad de nutrientes de muchos alimentos crudos.

Información Nutricional de las Etiquetas

Ahora existe un nuevo grupo de componentes dietéticos en el cuadro de nutrición. Los componentes obligatorios (en negrillas) los voluntarios y el orden en que deben aparecer son:

- **total de calorías**
- **calorías de grasa**
- calorías de grasa saturada
- **total de grasa**
- **grasa saturada**
- grasa poliinsaturada
- grasa monoinsaturada
- **colesterol**
- **sodio**
- potasio
- **total de carbohidratos**
- **fibra dietética**

Nutrition Facts	
Serving Size 1 can	
Amount Per Serving	
Calories 140	
	% Daily Value*
Total Fat 0g	0%
Sodium 20mg	1%
Total Carbohydrate 36g	12%
Sugars 36g	
Protein 0g	
* Percent Daily Values are based on a 2000 calorie diet.	

- fibra soluble
- fibra insoluble

Fuente: September 29, 2005: Food Labeling, Guide

- **azúcares**
- **proteína**
- **vitamina A**
- **vitamina C**
- **calcio**
- **hierro**

Si un reclamo es hecho acerca de alguno de los componentes opcionales, o si un alimento es fortalecido o enriquecido con alguno de ellos, información sobre nutrición para esos componentes será declarada obligatoria.

Estos componentes, obligatorios o voluntarios son los únicos permitidos en el cuadro de nutrición.

El lugar donde deben ir las etiquetas de los productos es en la parte frontal donde va el nombre de la empresa y el tipo de producto y la información nutricional, país de origen, composición, pesos, etc; va en la parte de atrás del producto. Con estas nuevas etiquetas de descripción de nutrientes de cada producto es más fácil para el consumidor saber que es lo que lleva a su boca, como lo hace y que efectos tendrá, por lo que si decide consumir productos altos en grasa o colesterol será por voluntad del consumidor.

COLOMBIA

Este país ha mantenido un crecimiento económico considerado uno de los más importantes dentro de la región debido a su apertura a las inversiones extranjeras y al comercio exterior, es decir dando paso a las reformas neoliberales desde 1990.

Colombia es un importante y representativo exportador de rosas y flores de verano especialmente a Estados Unidos, en éste ámbito cumple los mismos requisitos de envío que tiene Ecuador ya que las exigencias del mercado americano son muy similares para los países pertenecientes a la Comunidad Andina. La diferencia es en el precio del envío ya que resulta más económico que el producto salga de un puerto colombiano que desde un puerto ecuatoriano.

Como país perteneciente a la Comunidad Andina está sometido a regirse por los acuerdos ya que también se considera una Aduana Andina.

Las acciones de los países andinos están dirigidas a administrar, perfeccionar este mercado y lograr un buen funcionamiento mediante acuerdos, subsidios y preferencias arancelarias beneficiaras para cada país miembro.

Registro o Licencia para Importación y Exportación

Si el producto a importar necesita de registro de importación debe diligenciar el formulario ante el MINCOMEX o la entidad que haga sus veces, con el fin de obtener la autorización para poder efectuar la importación de los bienes descritos en el formulario.

Una vez se apruebe por parte de esta institución la solicitud, se obtiene la autorización para realizar la importación. La vigencia de los registros o licencias de importación es de seis meses, excepto en los siguientes casos:

- * Para los Bienes de Capital - 12 meses
- * Los productos agropecuarios 2 Meses.
- * Para las sustancias precursoras de estupefacientes clasificables

Los importadores deben recordar que el levante de la mercancía debe solicitarse en el depósito de aduana dentro del término de vigencia del registro o licencia de importación.

ECUADOR

Nuestro país cuenta también con regulaciones tanto para la importación como para la exportación.

Actualmente el Ecuador ha sufrido por muchos cambios en especial en el Comercio Exterior, vemos con frecuencia que las personas importan mucho más que antes, es decir que el importar se ha hecho una actividad común debido a que instituciones financieras solventan la importación de la persona natural o jurídica porque el retorno del capital es más rápido en una importación que en una exportación.

Para la exportación existen acuerdos comerciales los cuales benefician como preferencias arancelarias dentro de la región lo que nos ayuda a dinamizar el comercio exterior.

Las normas a seguir para importar y exportar son las siguientes desde el Ecuador:

PROCEDIMIENTO INICIAL.-

- Tener No. RUC, que esté habilitado por el SRI.
- Los importadores y exportadores deberán consignar sus datos en la “Tarjeta de Identificación Importador-Exportador”, proporcionada por el BCE y los bancos corresponsales y ser presentada en el banco en el que el cliente disponga de una cuenta corriente o de ahorros.
- Para el ingreso en el sistema de Comercio Exterior, los bancos corresponsales solicitarán documentos personales adicionales, según sus políticas de gestión.
- Cabe mencionar que el trámite de registro de importador – exportador se realiza por una sola vez.

PROCEDIMIENTO DE IMPORTACIÓN.-

- El Documento Único de Importación DUI, se podrá adquirir en los bancos corresponsales.
- En el documento único de importación se deberán consignar los datos de la

importación, en original y seis (6) copias, al que se acompañarán una (1) copia de la nota de pedido, y para el caso de mercancías sujetas a licencia previa, el trámite deberá realizarse únicamente vía electrónica.

PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN

- Mediante un proceso electrónico la CAE proporciona una ORDEN DE EMBARQUE a cada exportador para aperturar la venta luego de haber llenado correctamente el registro u Orden de Embarque con los datos que solicita la aduana.
- En el formulario único de exportación se deberá consignar los datos de la exportación, en original y cinco (5) copias.

Con su RUC y su clave, el exportador o importador estará listo para acceder al servicio del SICE para el servicio propuesto o realizar consultas respecto a sus operaciones comerciales.

Es importante mencionar que actualmente el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) dispuso una ley mediante la Resolución 512 en donde emitió algunos Reglamentos Técnicos a los que debe regirse los importadores ya que ésta ley tiene como objetivo²⁵ regular los principios y políticas relacionadas con las actividades vinculadas a la calidad, producción y comercialización de bienes y servicios dentro del país. Se emitirá un Certificado Inen1 previo a la importación y se presentará dicho documento con el DAV y será controlado por la CAE.

La evaluación del producto importado o realizado en el país, garantizará que el consumidor final compre un producto de calidad, que sea duradero y sobre todo que cumpla su función de satisfacer la necesidad del cliente.

²⁵ Registro Oficial No. 512, Jueves 22 de Enero del 2009. mte@mtecuador.org

Los productos que necesitarán del Certificado del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEN) serán las gaseosas, etiquetas de las prendas de vestir, calzado, accesorios y afines.

Esta ley tiene como finalidad que el consumidor se sienta satisfecho con lo que compra, que sea un producto de calidad porque al no serlo el cliente tendrá el poder de reclamar o denunciar su compra y la empresa comercializadora tendrá que responder ante tal pedido.

Dicho Certificado INEN se debe realizar antes de la importación para lo cual se debe llenar el Formulario INEN 1.

A modo de conclusión de este capítulo es necesario que la empresa sepa cuáles son las legislaciones que rigen al país o países a donde se está exportando. Se debe procurar cumplir con toda disciplina los documentos que se solicita para que el producto ingrese sin restricciones o se quede en la aduana con problemas de nacionalización.

Hay que tomar en cuenta de igual manera que en los países industrializados dichas leyes o exigencias son mayores por lo que el Ecuador tiene la obligación de tener autogestión como convenios o acuerdos que permitan que el ingreso de las mercaderías y ayudarán a cumplir las entregas con más agilidad.

CAPITULO 3

Proceso de aplicación del Sistema de Embalaje dos empresas ITALPISOS S.A. Y ALTAFLOR CIA. LTDA. (Cerámica y flores).

Lograr el objetivo del embalaje que es proteger al producto desde su producción hasta su destino final no es tarea fácil, pero toda empresa debe llegar a esta meta. Actualmente, y gracias a la tecnología moderna ha hecho que el empaque sea una manera importante para llegar al cliente es por eso que se cuenta ahora con 10 Megas Tendencias que son:

- Conveniencia
- Salud
- Edad
- Genero
- Etapa del Estilo de Vida
- Ingreso
- Individualismo
- Enfoque Sensorial
- Confort
- Conectividad

¹⁴ Cuando el mercado se contrae y los consumidores tienen que restringir o redistribuir sus gastos, y elegir de forma inteligente, el packaging se convierte en un elemento que define la compra.

Diseño gráfico, diseño estructural, branding, materiales, formatos, etc.

Todo juega un papel crítico y debe ser minuciosamente estudiado y analizado ya que un producto con un diseño y comercialización exitosa será difícilmente copiado. Además del diseño lo importante es implementar la estrategia adecuada para así ser la inversión más rentable en tiempo de crisis. Este capítulo tiene como objetivo plasmar la teoría en práctica para ver los errores y aciertos de sus aplicaciones en cada una de las empresas cuencanas mencionadas.

3.1 Proceso de embalaje y transporte de la cerámica (ITALPISOS)

Italpisos está en el mercado cuencano por más de 30 años siendo una de las primeras empresas fabricantes de cerámica para pisos, su largo trayecto en el mercado le ha dado reconocimiento de marca en los consumidores y su calidad ha hecho que el producto sea exportado a Colombia, Venezuela, Panamá, Costa Rica, Nicaragua y Estados Unidos.

Italpisos posee una planta de fabricación en el sector de Sayausí, la mayoría de la maquinaria utilizada es importada desde Italia ya que es el país que tiene la mejor calidad de cerámica en el mundo. Actualmente, estas empresas italianas tienen sedes en China para abaratar la mano de obra por lo que se importa ya no de Italia sino desde China.

¹⁴ www.mercado.com.ar/150/89.asp

PROCESO DE PRODUCCIÓN

El proceso de producción de la FÁBRICA ITALPISOS, está constituido por las siguientes operaciones:

- **Dosificación y Pesado de materias primas:** Se pesan las materias primas hasta 15 toneladas y luego son transportadas mediante bandas hacia los molinos. Hay dos balanzas de 15 toneladas de capacidad, y dos balanzas digitales, en las que se pesa las materias primas. Las materias primas son transportadas mediante bandas hacia los molinos.
- **Molienda:** en los molinos se trituran las materias primas junto con agua para obtener una pasta homogénea. El material molido se transporta hacia dos cisternas, equipadas con paletas, que mediante agitación constante mantienen homogénea la mezcla.
- **Atomizado:** De las cisternas se pasa el material por medio de bombas a un vibro tamiz y luego es transportada hacia el atomizador donde el material es secado y transformado en polvo fino. El atomizador trata 15 toneladas por hora.
- **Línea de Producción:** Las baldosas que salen del secadero se transportan por bandas, con una distancia de separación de 15 cm entre cada baldosa. Las escobillas limpian las impurezas, restos de polvo o grumos, presentes en las baldosas. Pasan primero por una cabina de aplicación de agua tratada cuya función es humectar. La serigrafía se aplica con pantallas, que deben estar calibradas en tamaño y forma de la baldosa con el fin de que la aplicación sea centrada, y debe tener una viscosidad y densidad apropiada para el producto que se esté elaborando.

Quemado: Las baldosas ingresan a los hornos de diesel para que todo el producto sea quemado y compactado.

- **Sección de Clasificación:** En esta sección se clasifican las baldosas en las siguientes calidades: primera, segunda y tercera. Las baldosas salen del horno y, por medio de bandas transportadoras, se dirigen hacia las mesas de clasificación, donde personal encargado revisa visualmente las fallas que éstas pueden tener, ya sea despuntes, contaminaciones superficiales, problemas de serigrafía, etc., y se marca las que tienen fallas, para ser enviadas a comercial o tercera, ya que para primera no deben tener ningún problema.



- Las baldosas son transportadas, por medio de bandas, hacia el embalaje pasando por un sensor que detecta imperfecciones en tamaño, planitud, paralelismo que no son detectados visualmente y se envían estos productos a la calidad que correspondan.
- **Embalaje.-** Las baldosas clasificadas son apiladas mecánicamente hasta completar 8 y trasladadas al robot que las empaca, dependiendo del producto, para primera la caja es blanca, para segunda la caja es café con verde y para tercera únicamente el cartón café. En las cajas se indica matiz, calibre, fecha de elaboración.

Otro robot apila las cajas en pallets. Para la calidad primera, cuando se tiene un pallet listo, el inspector de calidad revisa al azar 5 cajas y toma 5 muestras de cada una para hacer un panel en el piso; revisa si existen problemas visuales o defectos y si cumple con los matices, de esta forma si existieran 4 baldosas con problemas, se retiene el pallet y se vuelve a clasificar, caso contrario se embala con cinta, se coloca el sello de aprobado y se ingresa a la bodega.



Transporte de la Cerámica:

Para su exportación la cerámica es enviada en camiones que cargan contenedores de 20 pies vía terrestre hasta el Puerto de Guayaquil (FOB) en donde es embarcado y llevado por vía marítima a los países compradores. La velocidad del transporte terrestre debe ser moderado ya que si el camión va por baches o huecos puede romper los filos de las baldosas y quedan inservibles para su venta. Además, el cambio de clima de la Sierra hasta llegar a la Costa puede ocasionar problemas técnicos las baldosas como los shock térmicos es decir trizaduras en su superficie por lo que también existen créditos por este tema.

Solamente a Venezuela se vende la cerámica con un precio CIF ya que por el problema de cambio de la moneda venezolana a dólares es bastante controlada, las empresas prefieren comprar y pactar el precio en términos CIF es decir ya en el destino final pagando el costo, seguro y flete marítimo.

En el caso de Colombia todo el transporte es mediante vía terrestre y la venta de EX Work es decir el transporte es contratado por el comprador y lo retirar desde la fábrica según la fecha convenida.



Fuente:[http://1.bp.blogspot.com/_0EptO8wxND0/SspH3vqeQBI/AAAAAAAAABvk/pzNRjmyZt_w/s320/Imagen+Aplic+\(44\).jpg](http://1.bp.blogspot.com/_0EptO8wxND0/SspH3vqeQBI/AAAAAAAAABvk/pzNRjmyZt_w/s320/Imagen+Aplic+(44).jpg)

3.2 Proceso de embalaje y transporte de flores (ALTAFLOR).

Altaflor Plantaciones se inició en Diciembre de 1996. Se dedica a la agricultura, está dentro del sector Floricultor, su actividad principal es la producción de rosas para destinarlas a la exportación. La plantación está ubicada en Burgay, en la provincia del Cañar, las oficinas administrativas están en la ciudad de Cuenca.

La empresa comprende 12 hectáreas de cultivo de rosas bajo invernadero, con instalaciones adicionales para: post-cosecha, cuarto prefrió, cuarto frío, oficinas, guardianía, etc. La extensión total en terreno es de 15 hectáreas.

La plantación está entre los 2.800 y 2.900 metros sobre el nivel del mar, su clima es húmedo, la temperatura varía entre los 11 °C. En la parte baja, goza de alta luminosidad, la calidad del agua es excelente proviene de la acumulación de aguas lluvia. La topografía es ligeramente inclinada, favorable para la eliminación de agua. No existen vientos fuertes por estar protegida a su alrededor de montañas, suelo con un porcentaje alto de arcilla.

Como se mencionó anteriormente, el producto a obtenerse constituyen las rosas frescas de exportación a nivel de botón y con tallos de largo variable (40-90 cm), colores de acuerdo al producto, debidamente presentadas en cajas de cartón. El proceso de producción se desarrolla a través del cultivo tecnificado, a partir de plantas injertadas con tratamientos específicos de postcosecha.

Al momento la plantación consta con alrededor de 34 variedades de rosas. Los porcentajes promedios de siembra por variedades son:

Color rojo	40%
Color rosado	20%
Color blanco	15%
Otros (novedades)	25%

Proceso de Selección: Todos los días, temprano en la mañana (7.00 am) los trabajadores en cada área de cultivo (invernaderos) empiezan a cosechar la flor que esté lista, se debe siempre trabajar con flor que este hidratada desde el cultivo. Se toman 25 rosas para formar un ramo que será trasladado cuando culmine la cosecha en carros metálicos con poleas que se encuentran alrededor de los invernaderos lo que facilita la llegada rápida de la flor hasta el sector de la poscosecha. Una vez llegados en ese lugar, los botones de las flores son sumergidas por unos segundos en agua y posteriormente son sumergidos los tallos en agua

mezclada con algunos químicos entre estos se utiliza el cloro para que se mantengan hidratadas durante todo el proceso.

Luego de este proceso las flores son seleccionadas de acuerdo a su color (variedad), largo del tallo, tamaño de botón, para así poder ser empacadas en bonches de 20 o 25 tallos dependiendo el mercado y la variedad. Cuando el bonche está listo se pone un capuchón que permite proteger el follaje de la flor, en este proceso hay clientes que prefieren que el capuchón tenga el logo o el nombre de la empresa importadora. Así cada cliente tiene distintos tipos de exigencias y preferencias que se deben cumplir como lo solicitan.

Proceso de Empaque y Embalaje

A continuación, se marca cada bonche con el nombre de la variedad y el largo del tallo para ser trasladadas en gavetas hasta el cuarto frío el cual tiene una temperatura de 3 a 4 grados centígrados. Posteriormente empiezan a empacar cada pedido del día en cajas de diferentes tamaños, con tapas de diseños diferentes según las solicitudes de los clientes. Cada caja tiene un sello de Certificación Fitosanitaria concedida por el SESA a cada finca que cumpla con los requisitos por ellos solicitados. Esto es indispensable para poder exportar.



Además de ésta etiqueta, existen las etiquetas que deben especificar qué tipo de variedad de flor contiene y para que cliente es asignada cada caja que en el dialecto floricultor se las denomina tabacos. Existe otra etiqueta en donde se detalla el nombre de la Finca, la Guía Aérea y la Guía Hija que sirven para manejos de logística. Cada caja tabaco es enzunchada con otra igual formando lo que se llaman Fulles que llegan a pesar aproximadamente 27 kilos.

Transporte de la Flor

Finalmente, toda la carga con sus respectivas guías de remisión y ordenes de embarque son trasladadas en camiones refrigerados hasta cada Agencia de Cargo determinada por el cliente. La agencia consolida la carga de todas las fincas y las paletiza en los respectivos cuartos fríos ya que se debe tener en cuenta que no se debe perder la cadena de frío. Cuando ya se encuentran debidamente paletizadas salen a la pista del aeropuerto para ser embarcarla en el avión asignado para ese día de vuelo.

El producto final llega aproximadamente al consumidor europeo en 4 o 5 días y al estadounidense en 1 a 3 días.

En el caso del mercado europeo, la mayor parte de flor es enviada a Holanda, en donde se encuentra el más importante y grande centro de acopio de toda Europa llamado J-VANDEPUT.

La flor llega en Holanda para ser embarcadas nuevamente en camiones refrigerados y enviadas a su destino final principalmente a Rusia; y en el caso del mercado estadounidense, el producto llega exclusivamente a Miami, en donde luego son embarcados en camiones refrigerados a sus destinos finales.

Al finalizar ya este tercer capítulo queda plasmado en la práctica todo aquello que se ha conceptualizado desde el inicio de este trabajo monográfico. Cada empresa es responsable del manejo de la logística de exportación ya sea tomando la decisión de tercerizar el servicio o haciéndolo por cuenta propia. Para tener éxito en esto se debe aprovechar las innovaciones tanto en la industria del transporte, embalaje o etiquetado de los productos.

De esta manera no solamente venderemos commodities sino producto de calidad con valor agregado lo cual nos da la oportunidad de tener un precio mayor de venta.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como conclusión al finalizar este trabajo monográfico creo que el embalaje y etiquetado de las mercancías es algo primordial en toda empresa. Tener un estudio profundizado de cual empaque favorece y es el adecuado para el producto a comercializarse es de suma importancia. En el caso de ITALPISOS se han cambiado varias veces la forma de colocar en el contenedor las cerámicas ya que durante el viaje al puerto de Guayaquil las cerámicas sufrían desde shock térmicos hasta trizaduras en las esquinas por no tener un material que proteja las esquinas o por un descuido en el momento de colocar los pallets.

Todo esto representa pérdidas económicas para la empresa que de una u otra manera es por no tener un estudio planificado con anterioridad sobre el buen manejo del embalaje.

Asimismo en la empresa ALTAFLOR siempre se ha considerado el empaque y embalaje un tema esencial ya que el cliente es quien demanda su forma de embalaje por ejemplo para el mercado europeo van el bonche armado con 20 tallos y para el mercado ruso va en tallos de 25. Las cajas igualmente se hacen con diseños y nombre de acuerdo a la exigencia del cliente.

Para la época de Valentín algunas veces ya se envían bonches no solamente de rosas sino con otro tipo de flores como gypsofilias que obviamente tiene un costo más elevado por su mano de obra y todo aquello que involucra pero hay que cumplir con las demandas de los compradores que piden este tipo de empaque.

La etiqueta no representa un simple papel cada una tiene una función específica dentro de la logística de exportación para que el producto llegue a su destino final, de la misma manera no podemos pensar en que el embalaje es un simple plástico o cartón que contiene

al producto sino atrás de esto hay un estudio planificado para el diseño, innovación y desarrollo para la presentación del producto.

También influye mucho el estado de las vías o carreteras por lo que se recomienda una gestión por parte del gobierno para mejorarlas especialmente en el sur del país.

Además, en la actualidad la logística sufre problemas por el paro y cierre de carreteras que nos impiden llegar con el producto a tiempo, los camiones refrigerados tardan más tiempo en encontrar rutas alternativas lo que perjudica la calidad de la flor y pone en riesgo en sí a toda la mercadería. Es por ello que se recomienda optar por diálogos políticos y acuerdos para no llegar a acciones violentas que perjudican al país.

Para finalizar podría decir que al analizar, investigar y estudiar todos estos procesos dentro de la logística de exportación es un campo muy complejo pero que se debe tener todos los recursos y especialmente la práctica para poder enfrentar los problemas que se dan día a día. La persona a cargo se debe fijar en los más mínimos detalles, no descuidar ningún movimiento ya que eso depende mucho el éxito de las ventas; si no se coloca nuestro producto en el momento y lugar exacto a disposición del consumidor nuestro producto o servicio no tendrá valor alguno es por ello que la logística de exportación crea un valor adicional para los cliente, consumidores y accionistas de la compañía.

BIBLIOGRAFIA

- ALADI
[http://www.aladi.org/nsfaladi/dirinter.nsf/4a21a0cb83c8894a03256fa9004884ab/\\$FILE/ATTL8HCD/Mexp0103.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/dirinter.nsf/4a21a0cb83c8894a03256fa9004884ab/$FILE/ATTL8HCD/Mexp0103.pdf)
- BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO:
<http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/directivos/documentos/Presen-tacion-CEMUE-Embalage.pdf>
- Carlos Cesar Contreras y otros, Técnicas Básicas de Comercio Exterior
Cooperativismo e Integración Latinoamericana, Gobernación del Estado
Mérida, Septiembre 2008.
- CORPEI: Empaques y Embalajes Serie: Documentos Técnicos CORPEI No.4
www.corpei.org
- CORPEI: Revista ECUADOR EXPORTA.
- CORPEI: Guía Logística Internacional, Corporación de Promoción de
Exportaciones e Inversiones CORPEI - FEDEXPOR. Año 2007
- CORPEI: Manual de Costos de Exportación, Corporación de Promoción de
Exportaciones e Inversiones. Año 2007.
- CORPEI: Guía Comercial para Exportar a Suecia, 2002.
- CORPEI: Guía Comercial para Exportar a Mexico, 2002.
- CORPEI: Guía Comercial para Exportar a Bélgica y Francia, 2002.
- CORPEI: Guía Comercial para Exportar a Alemania, 2002.
- FAO: Legislación sobre Etiquetado y Embalaje www.fao.org
- FEDEXPOR: Información proporcionada por Fedexport en el curso de Embalaje
y Empaquetado de las Mercaderías.
- INTRACEN. ORG
<http://www.intracen.org/Tdc/Export%20packaging/EPN/Spanish/ePN30s.pdf>
- PROEXPORT COLOMBIA: Cartilla Empaques y Embalajes para Exportación
Archivo pdf.

- Publicación Hapag Lloyd: Embalaje para Contenedor, Año 2008.
www.hapag_lloyd.com
- Tipos de Embalaje codificación y Marcado
- <http://www.xipmultimedia.com/transforma/web/webdelcd/web/p020104.htm>

ANEXOS
CUPON CORPEI

CUPON CORPEI DE EXPORTACION
CORPORACION DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES CORPEI

Nº **3488929**

Nombre del Aportante: _____ Ciudad: _____ Fecha: ____/____/____
DIA MES AÑO

Tipo/Número Identificación: R.U.C. C.C. C.I. PASAPORTE _____

Nº FUE / DAU _____
(Nº Preimpreso del Formulario o DAU)

Valor FOB: USD \$ _____ Valor Cuota: USD \$ _____ **CORPEI**

(Base Imponible)

Declaro que la información contenida en este formulario tiene origen lícito, es verdadera, y eximo a la Institución Financiera responsable de toda responsabilidad, inclusive respecto a terceros si esta declaración fuese falsa o errónea.

Firma de Responsabilidad

FOR-FOP-09/Ver Jun 05

- 1- Este documento carece de validez sin la certificación impresa por la Institución Financiera que recibe el pago de la cuota.
- 2- Este cupón más otros cupones cuya suma sea superior a 500 dólares americanos de EE.UU. debe/n ser presentado/s en las oficinas de la CORPEI para ser canjeado/s por el Certificado de Aportación CORPEI.
- 3- El valor de la cuota debe ser liquidado conforme lo dispuesto por el Art. 22 lit. e) de la LEX:
 - A) El 1.5 por mil sobre el valor FOB de las exportaciones.
 - B) El 0.50 por mil sobre el valor FOB de las exportaciones de petróleo y sus derivados.
 - C) El 0.25 por mil sobre el valor FOB de las importaciones.

GUIA AEREA MASTER

172 UIO -9196 2463		172-9196 2463																																																													
Shipper's Name and Address G&G CARGO SERVICE		Shipper's Account Number _____																																																													
AV ELOY ALFARO 30 m. AL NORTE DE LOS JUNCOS FH: 593 2 2 485040-QUITO-ECUADOR		Not Negotiable Air Waybill Issued by CARGO LUX AIRLINES INTERNATIONAL RUC: 1791837800001 																																																													
AV ELOY ALFARO 30 m. AL NORTE DE LOS JUNCOS FH: 593 2 2 485040-QUITO-ECUADOR		CARGOLUX AIRLINES INTERNATIONAL S.A. LUXEMBOURG AIRPORT L-2990 LUXEMBOURG TEL: (352) 4211-1 FAX: (352) 4211-3601 TTY: LUXFFCV COD IATA: 172 Cores 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity																																																													
Consignee's Name and Address IVAN DE PUT FCH + TRANSIT DEPARTMENT FOLKSTONE WEG 63 1118 LN SCHIPHOL ZO AMSTERDAM - , HOLLAND PH 3120 40304 FAX: 3120 633 247		Consignee's Account Number _____																																																													
Issuing Carrier's Agent Name and City GARCÉS & GARCÉS CARGO SERVICE S.A. RUC: 1791288300001 AV ELOY ALFARO 30 m. AL NORTE DE LOS JUNCOS QUITO-ECUADOR		Accounting Information FITON + PLUS - MOSCOW 123371 VOLOKOLAMSKOE SHOSSE BUILDING 114#1 MOSCOW - , RUSSIA PH : 7095-256 03 17 FAX: 7095-246 03 17																																																													
Agent's IATA Code 79 1000 4000 3		Account No. 1455 UIO 391265																																																													
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing MARISCAL SUCRE INTL.		Reference Number _____																																																													
To By First Carrier LUX CARGO LUX		To By AMS CV																																																													
Airport of Destination AMSTERDAM		Currency USD P P P																																																													
Handling Information FRESH FLOWER KEEP IN COOLER		Declared Value for Carriage N.V.D.																																																													
Amount of Insurance NIL		Declared Value for Customs N.C.V.																																																													
(For U.S.A. use only) Three commodities, technology or software were exported from the United States in accordance with the Export Administration Regulations. Diversion contrary to USA law prohibited.		15.000 BXS FULL SCI																																																													
<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>No. of Pieces</th> <th>Gross Weight</th> <th>kg</th> <th>Rate Class</th> <th>Chargeable Weight</th> <th>Rate</th> <th>Charge</th> <th>Total</th> <th>Nature and Quantity of Goods</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>30</td> <td>403</td> <td>K</td> <td></td> <td>403</td> <td>1.65</td> <td>USD 664.95</td> <td></td> <td>FYT CONSOLIDATED CARGO FRESH CUT FLOWERS ---PIECES: HB: 30 TOT.PIECES: 30</td> </tr> <tr> <td>30</td> <td>403</td> <td>K</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>USD 664.95</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		No. of Pieces	Gross Weight	kg	Rate Class	Chargeable Weight	Rate	Charge	Total	Nature and Quantity of Goods	30	403	K		403	1.65	USD 664.95		FYT CONSOLIDATED CARGO FRESH CUT FLOWERS ---PIECES: HB: 30 TOT.PIECES: 30	30	403	K				USD 664.95			CERTIFICAMOS QUE EN ESTA FECHA HEMOS ENTREGADO CARGO PARA SU EMBAJADE EN CARGO ADUJ DETALLADA 14 JUL 2009 DOCUMENTS ATTACHED FIRMA AUTORIZADA																																		
No. of Pieces	Gross Weight	kg	Rate Class	Chargeable Weight	Rate	Charge	Total	Nature and Quantity of Goods																																																							
30	403	K		403	1.65	USD 664.95		FYT CONSOLIDATED CARGO FRESH CUT FLOWERS ---PIECES: HB: 30 TOT.PIECES: 30																																																							
30	403	K				USD 664.95																																																									
<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Prepaid</td> <td>Weight Charge</td> <td>Collect</td> <td>Other Charges</td> </tr> <tr> <td>USD 664.95</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2">Valuation Charge</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="2">USD 0.00</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="2">Tax</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="2">Total Other Charges Due Agent</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="2">USD 61.00</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="2">Total Other Charges Due Carrier</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="2">USD 186.20</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="2">Total Prepaid</td> <td colspan="2">Total Collect</td> </tr> <tr> <td colspan="2">USD 912.15</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="2">Currency Conversion Rates</td> <td colspan="2">CC Charges in Dest. Currency</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td colspan="2">For Carrier's Use only at Destination</td> <td colspan="2">Charges at Destination</td> </tr> <tr> <td colspan="2"></td> <td colspan="2">Total Collect Charges</td> </tr> </table>		Prepaid	Weight Charge	Collect	Other Charges	USD 664.95				Valuation Charge				USD 0.00				Tax				Total Other Charges Due Agent				USD 61.00				Total Other Charges Due Carrier				USD 186.20				Total Prepaid		Total Collect		USD 912.15				Currency Conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency						For Carrier's Use only at Destination		Charges at Destination				Total Collect Charges		OA:20.00 AWA:5.00 DOCS:14.00 PHY:10.00 CRC:12.00 FSC:161.20 SSC:25.00 Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage according to the applicable Dangerous Goods Regulations. GARCÉS & GARCÉS CARGO SERVICE S.A. QUITO, ECUADOR Signature of Shipper or his Agent FITON + PLUS QUITO, 14-July-2009 PAUL CALAHORRAN Signature of Issuing Carrier or its Executed on (date) _____ at (place) _____ 172-9196 2463	
Prepaid	Weight Charge	Collect	Other Charges																																																												
USD 664.95																																																															
Valuation Charge																																																															
USD 0.00																																																															
Tax																																																															
Total Other Charges Due Agent																																																															
USD 61.00																																																															
Total Other Charges Due Carrier																																																															
USD 186.20																																																															
Total Prepaid		Total Collect																																																													
USD 912.15																																																															
Currency Conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency																																																													
For Carrier's Use only at Destination		Charges at Destination																																																													
		Total Collect Charges																																																													

COPY 8 (FOR AGENT)

GUIA AEREA HIJA

UIO HAWB: 1346292 Shipper's Name and Address ALTAFLOR PLANTACIONES CIA. LTDA. RUC: 0190159280001 BALTAZARA DE CALDERON 3-76 Y GRAN COLOMBIA PH: 072 846886/885 CUENCA-ECUADOR FAX: 593 7 2 230634/072 846886/885				HAWB: 1346292 MAWB: 172-9196-2463 Nro.manifiesto: 055-09-05-005548-1							
Consignee's Name and Address FITON + PLUS - MOSCOW 123371 VOLOKOLAMSKOE MOSCOW-, ,RUSSIA PH: 7095-256 03 17 FAX: 7095-256 03 17											
Issuing Carrier GARCES&GARCES CARGO SERVICE S.A. RUC: 1791288300001 DIR: AV. ELOY ALFARO, 50 m. AL NORTE DE LOS JUNCOS QUITO-ECUADOR Tel: 593 2 2 485040											
Agent's IATA Code											
Airport of Departure (Addr of First Carrier) and Requested Routing MARISCAL SUCRE											
To	By First Carrier	To	By	To	By	Current	CHGS CODE	Declared Value for Carrier		Declared Value for Customs	
LUX	CARGO LUX	AMS	CV			USD	P	PPDCOLL P	PPD COLL P	N.V.D.	N.C.V.
Airport of Destination AMSTERDAM		Flight date		Flight date		Amount of Insurance NIL					
Handling Information Nro.Orden: 008431 #Refrendo: 091-2009-15-000757-4											
Nro. of Pieces	Gross Weight	Chargeable Weight	Rate	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)						
20	269 KG	269 KG			FLORES FRESCAS 10.000 FULL HB: 20						
20	269 KG										
Prepaid		Collect									
				GARCES&GARCES CARGO SERVICE S.A., QUITO-ECUADOR							
				Signature of Shipper or his Agent							
				martes, 14 julio, 2009 at (place) Signature of Issuing Carrier or its Agent							

HAWB: **1346292**

ORDEN DE EMBAQUE

Aduana del Ecuador A 3WSOFT.NET		REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA ORDEN DE EMBARQUE										A	B REFRENDO						
N° ORDEN AÑO 005187Z 09		02 ADUANA CODIGO GUAYACIL		03 REGIMEN CODIGO 091		04 FECHA/HORA TX.		05 # VTO. BNO. OFF. ENTI. INC. COMPAÑ.		06 FECHA EMISION 07		08 TIPO DESPACHO 0 NORMAL		NUMERO					
09 # VTO. BNO. OFF. ENTI. INC. COMPAÑ.		DEBANCO CIUDAD OFICINA		107 FECHA EMISION		08 TIPO DESPACHO		09 # VTO. BNO. OFF. ENTI. INC. COMPAÑ.		107 FECHA EMISION		08 TIPO DESPACHO		FECHA RECEP. HORA					
C CONTRIBUYENTE/AGENTE																			
10 IMPORTADOR/EXPORTADOR ALTAFLOR PLANTACIONES CIA.LTDA				11 TIPO y N°.DOC.ID. 1 0190159280001				12 CIUDAD CUENCA				I.E.D.		AFORO					
13 DIRECCION BALTAZARA DE CALADERON 3-76 Y GRAN COLOMBIA				14 TELEFONO 2846886				15 NIVEL COMERCIAL											
16 DECLARANTE/AGENTE CANTOS GERMAN POLIVIO				CODIGO 1090		17 SECTOR PRIVADO		18 CIU 21		19 T. DECLARADO USD (IMP=CIF;EXP=FOB) 350.00									
D REGIMEN PRECEDENTE / DEPOSITO																			
20 REGIMEN PRECEDENTE		21 SERIES		22 ADUANA REGIMEN		23 FECHA ACEPT.		24 FECHA VENCIM.		25 DEPOSITO		CODIGO		N° DESP PAR					
E CONSIGNANTE O CONSIGNATARIO / TRANSACCION																			
27 CONSIGNANTE/CONSIGNATARIO FRESCA FARMS				28 DIRECCION AEROPUERTO INTERNATI				29 BENEFICARIO DEL GIRO FRESCA FARMS				30 PAIS PROCED. DESTINO CUENCA							
31 NATURALEZA TRANSACCION		32 FORMA DE PAGO A PLAZO 180 DIAS		33 EX.CIE.		34 C.ORG. DE OTOR.		35 # VTO. BNO. OFF. ENTI. INC. COMPAÑ.		36 ALMACEN		CODIGO							
36 TIPO DE TRATAMIENTO NORMAL		39 CODIGO DE SOLICITUD DE AFORO 1		40 COD. DE PROD. ACOG. DESP. URGENTE		41 CODIGO DE ENDOSO 00													
F TRANSPORTE																			
42 VIA DE TRANSPORTE/CODIGO AEREO		43 FECHA EMBARQUE 01/01/2009		44 FECHA LLEGADA 07		45 CARGA COD. CARGA 1		46 BANDERA COD.		47 LINEA TRANSPORTE COD.									
48 COD. MANIFIESTO AÑO		TIPO MANIF. # MANIFIESTO		49 AG. CARGA/TRANSP. COD.		50 N. NAVEL. AEREA/MAT. VEN		51 # CONOC. AEREA/C. PORTE											
52 NOM. NAVE/MATRIC. VEM.		53 ADUANA SALIDA		54 VIA SALIDA		55 ADUANA DESTINO		56 TIPO DESTINO EN EL		57 PAIS DESTINO ESTADOS		58 T. TRAT							
G DETERMINACION BASE IMPONIBLE																			
CONCEPTO		MONEDA		T. CAMBIO USD.		TOTAL MONEDA TRANSACCION		TOTAL EN DOLARES USD.		TOTAL EN MONEDA NACIONAL									
59 FOB		DOLAR						350.00		350.00									
60 FLETE																			
61 SEGURO																			
62 VALOR ADUANA								350.00		350.00									
TOTAL SERIES/PARTIDAS		64 PESO NETO (kg)		65 PESO BRUTO (kg)		66 TOTAL BULTOS		67 TOTAL CONTENEDORES		68 TOTAL U. FISICAS		69 TOTAL U. COM.							
1		150.00		170.00		10				10.00		10.00							
H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO																			
CLASE		NUMERO		TIPO		EMISION		FECHA		VIGENCIA		SER		PARTIDA NANDINA		MONEDA		MONTO USD.	
70		001-001-0015078		19		ALTAFLOR PLANTACIONES CIA.LTDA		01/01/2009		01/01/2009		31/01/2009							
71																			
72																			
73																			
74																			
75																			
76																			
77																			
78																			
79																			
I DECLARACION DE MERCANCIA																			
N°. SERIE		SUBPARTIDA NACIONAL		BREVE DESCRIPCION DE LA MERCANCIA		S		BULTOS		U. FISICAS		U. COM.		PESO (Kgs.)		MARCAS Y NUMEROS			
1		0903110000-0000-0000		ROSAS		1 BX		10.00		10.00		U		150.00		170.00 DEL IMPORTADOR			
80 TPC		TPNG		TPNE		PAIS DE ORIGEN		CODIGO		FOB USD.		FLETE USD.		SEGURO USD.		CIF USD.			
						ECUADOR		EC		350.00						350.00			
K OBSERVACIONES																			
82 TIPO OBS.		83 CONTENIDO OBS.																	
J FIRMAS Y SELLOS																			
81 FIRMA CONTRIBUYENTE				FIRMA DECLARANTE				FIRMA OBSERVACIONES				COD. Y FIRMA AFORADOR							

DECLARACION UNICA ADUANERA

Aduana del Ecuador										REPUBLICA DEL ECUADOR											
A 3WSOFT.NET										DECLARACION ADUANERA UNICA											
ORDEN DE EMBARQUE										B REFRENDO											
N° ORDEN AÑO 005107R 09		02 ADUANA CODIGO CUENCA 091		03 REGIMEN CODIGO ORDEN DE EMBARQUE 15		04 FECHA/HORA TX.		NUMERO		05 # VTO.BNC.		06 BANCO CIUDAD OFICINA		07 FECHA EMISION O / /		08 TIPO DESPACHO 0 NORMAL		FECHA RECEP HORA			
C CONTRIBUYENTE/AGENTE										AFORO											
10 IMPORTADOR/EXPORTADOR ALTAFLOR PLANTACIONES CIA.LTDA					11 TIPO y N°.DOC.ID. 1 0190159280001					12 CIUDAD CUENCA					I.E.D.						
13 DIRECCION BALTAZARA DE CALADERON 3-76 Y GRAN COLOMBIA					14 TELEFONO 2846886					15 NIVEL COMERCIAL					19 T.DECLARADO USD (IMP-CIF:EXP-FOB) 350.00						
16 DECLARANTE/AGENTE CANTOS GERMAN POLIVIO					17 SECTOR 1090 PRIVADO					18 CIJU 21 0111											
D REGIMEN PRECEDENTE / DEPOSITO																					
20 REGIMEN PRECEDENTE		21 SERIES		22 ADUANA REGIMEN		23 FECHA ACEPT.		24 FECHA VENCIM.		25 DEPOSITO		CODIGO		N° DESP PAR							
E CONSIGNANTE O CONSIGNATARIO / TRANSACCION																					
27 CONSIGNANTE/CONSIGNATARIO FRESCA FARMS					28 DIRECCION AEROPUERTO INTERNATI					29 BENEFICARIO DEL GIRO FRESCA FARMS					30 PAIS PROCED./DESTINO CUENCA						
31 NATURALEZA TRANSACCION			32 FORMA DE PAGO A PLAZO 180 DIAS			33 EX.CIE. 23			34 C.ORG. 35 OT.EXT.			36 APT. 37 ALMACEN CUENCA ECUADOR			CODIGO						
38 TIPO DE TRATAMIENTO NORMAL			39 CODIGO DE SOLICITUD DE AFORO 1 0			40 COD.DE PROD.ACOG.DESP.URGENTE			41 CODIGO DE ENDOSE SIN ENDOSE 00												
F TRANSPORTE																					
42 VIA DE TRANSPORTE/CODIGO AEREO 4		43 FECHA EMBARQUE 01/01/2009		44 FECHA LLEGADA O / /		45 CARGA COD. CARGA 1		46 BANDERA COD.		47 LINEA TRANSPORTE COD.		48 COD.MANIFIESTO AÑO		TIPO MANIF. # MANIFIESTO 0		49 AG.CARGA/TRANSP. COD.		50 N.NAVE/AEREA/MAT VEN		51 # CONOC/AEREA/C PORTE	
52 NOM NAVE/MATRIC.VEM.		53 ADUANA SALIDA		54 VIA SALIDA		55 ADUANA DESTINO		56 TIPO DESTINO EN EL 2		57 PAIS DESTINO ESTADOS		58 T.TRAT		1							
G DETERMINACION BASE IMPONIBLE																					
CONCEPTO		MONEDA		T.CAMBIO USD.		TOTAL MONEDA TRANSACCION		TOTAL EN DOLARES USD.		TOTAL EN MONEDA NACIONAL		59 FOB		DOLAR				350.00		350.00	
60 FLETE																					
61 SEGURO																					
62 VALOR ADUANA																					
TOTAL SERIES/PARTIDAS 1		64 PESO NETO(Kg) 150.00		65 PESO BRUTO(Kg) 170.00		66 TOTAL BULTOS 10		67 TOTAL CONTENEDORES		68 TOTAL U.FISICAS 10.00		69 TOTAL U.COM.		10.00							
H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO																					
CLASE		NUMERO		TIPO		EMISION				VIGENCIA		SER		PARTIDA NANDINA		MONEDA		MONTO USD.			
70		001-001-0015078		19		ALTAFLOR PLANTACIONES CIA.LTDA				01/01/2009 31/01/2009											
71																					
72																					
73																					
74																					
75																					
76																					
77																					
78																					
79																					
I DECLARACION DE MERCANCIA																					
N°. SERIE		SUBPARTIDA NACIONAL		BREVE DESCRIPCION DE LA MERCANCIA		S		BULTOS		U.FISICAS		U.COM.		PESO (Kgs.)		MARCAS Y NUMEROS					
1		0803110000-0000-0000		ROSAS		1 BX		10.00		11		10.00		10.00		DEL IMPORTADOR					
80 PCI		TPNG		TPNE		PAIS DE ORIGEN ECUADOR		CODIGO EC		FOB USD.		FLETE USD.		SEGURO USD.		CIF USD.					
										350.00						350.00					
K OBSERVACIONES																					
82 TIPO OBS.		83 CONTENIDO OBS.																			
J FIRMAS Y SELLOS																					
81 FIRMA CONTRIBUYENTE		FIRMA DECLARANTE		FIRMA OBSERVACIONES		COD. Y FIRMA AFORADOR															

CARTA DE PORTE

CRT Carta de Porte Internacional por Carretera
 Conhecimento de Transporte Internacional por Rodovia

El transporte realizado con esta Carta de Porte Internacional solo aplica a los Movimientos del Transporte dentro del Territorio de Uruguay y la Responsabilidad CRT del Portador es el Transporte Terrestre Internacional de Mercaderías, no aplica a otros tipos de transporte que se efectúen en el territorio del Uruguay y de los países adyacentes.
 El transporte utilizado para el cumplimiento de esta Carta de Porte Internacional solo aplica en el territorio de Uruguay y a los países adyacentes y a los Movimientos del Transporte Terrestre Internacional de Mercaderías, no aplica a otros tipos de transporte que se efectúen en el territorio de los países adyacentes.

1. Nombre y domicilio del emisor / Nombre y dirección de destino	2. Nombre / Número
3. Nombre y domicilio del portador / Nombre y dirección del destinatario	4. Nombre y domicilio del destinatario / Nombre y dirección de destino
5. Nombre y domicilio del transportador / Nombre y dirección de consignatario	6. Lugar y país de origen / Localidad y país de origen
7. Lugar, país y fecha de entrega / Lugar, país y fecha de entrega	8. Lugar, país y fecha de entrega / Lugar, país y fecha de entrega
9. Descripción de la mercadería / Descripción de la mercadería	10. Descripción de la mercadería / Descripción de la mercadería
11. Cantidad y peso en kilos, toneladas o metros cúbicos, tipo de empaque, embalaje, etc. / Cantidad y peso en kilos, toneladas o metros cúbicos, tipo de empaque, embalaje, etc.	12. Peso bruto en kg. / Peso bruto en kg.
13. Volumen en m. cúb. / Volumen en m. cúb.	14. Valor / Valor
15. Seguro a pagar / Seguro a pagar	16. Descripción de los servicios / Descripción de los servicios
17. Descripción de los servicios / Descripción de los servicios	18. Descripción de los servicios / Descripción de los servicios
19. Monto de base imponible / Monto de base imponible	20. Monto de base imponible / Monto de base imponible
21. Monto de IVA / Monto de IVA	22. Monto de IVA / Monto de IVA
23. Monto de IVA / Monto de IVA	24. Monto de IVA / Monto de IVA
25. Monto de IVA / Monto de IVA	26. Monto de IVA / Monto de IVA
27. Monto de IVA / Monto de IVA	28. Monto de IVA / Monto de IVA
29. Monto de IVA / Monto de IVA	30. Monto de IVA / Monto de IVA
31. Monto de IVA / Monto de IVA	32. Monto de IVA / Monto de IVA
33. Monto de IVA / Monto de IVA	34. Monto de IVA / Monto de IVA
35. Monto de IVA / Monto de IVA	36. Monto de IVA / Monto de IVA
37. Monto de IVA / Monto de IVA	38. Monto de IVA / Monto de IVA
39. Monto de IVA / Monto de IVA	40. Monto de IVA / Monto de IVA
41. Monto de IVA / Monto de IVA	42. Monto de IVA / Monto de IVA
43. Monto de IVA / Monto de IVA	44. Monto de IVA / Monto de IVA
45. Monto de IVA / Monto de IVA	46. Monto de IVA / Monto de IVA
47. Monto de IVA / Monto de IVA	48. Monto de IVA / Monto de IVA
49. Monto de IVA / Monto de IVA	50. Monto de IVA / Monto de IVA
51. Monto de IVA / Monto de IVA	52. Monto de IVA / Monto de IVA
53. Monto de IVA / Monto de IVA	54. Monto de IVA / Monto de IVA
55. Monto de IVA / Monto de IVA	56. Monto de IVA / Monto de IVA
57. Monto de IVA / Monto de IVA	58. Monto de IVA / Monto de IVA
59. Monto de IVA / Monto de IVA	60. Monto de IVA / Monto de IVA
61. Monto de IVA / Monto de IVA	62. Monto de IVA / Monto de IVA
63. Monto de IVA / Monto de IVA	64. Monto de IVA / Monto de IVA
65. Monto de IVA / Monto de IVA	66. Monto de IVA / Monto de IVA
67. Monto de IVA / Monto de IVA	68. Monto de IVA / Monto de IVA
69. Monto de IVA / Monto de IVA	70. Monto de IVA / Monto de IVA
71. Monto de IVA / Monto de IVA	72. Monto de IVA / Monto de IVA
73. Monto de IVA / Monto de IVA	74. Monto de IVA / Monto de IVA
75. Monto de IVA / Monto de IVA	76. Monto de IVA / Monto de IVA
77. Monto de IVA / Monto de IVA	78. Monto de IVA / Monto de IVA
79. Monto de IVA / Monto de IVA	80. Monto de IVA / Monto de IVA
81. Monto de IVA / Monto de IVA	82. Monto de IVA / Monto de IVA
83. Monto de IVA / Monto de IVA	84. Monto de IVA / Monto de IVA
85. Monto de IVA / Monto de IVA	86. Monto de IVA / Monto de IVA
87. Monto de IVA / Monto de IVA	88. Monto de IVA / Monto de IVA
89. Monto de IVA / Monto de IVA	90. Monto de IVA / Monto de IVA
91. Monto de IVA / Monto de IVA	92. Monto de IVA / Monto de IVA
93. Monto de IVA / Monto de IVA	94. Monto de IVA / Monto de IVA
95. Monto de IVA / Monto de IVA	96. Monto de IVA / Monto de IVA
97. Monto de IVA / Monto de IVA	98. Monto de IVA / Monto de IVA
99. Monto de IVA / Monto de IVA	100. Monto de IVA / Monto de IVA

afinter S.A.S. - RUT: 96000000 (87) - 4225-8800 (línea directa)

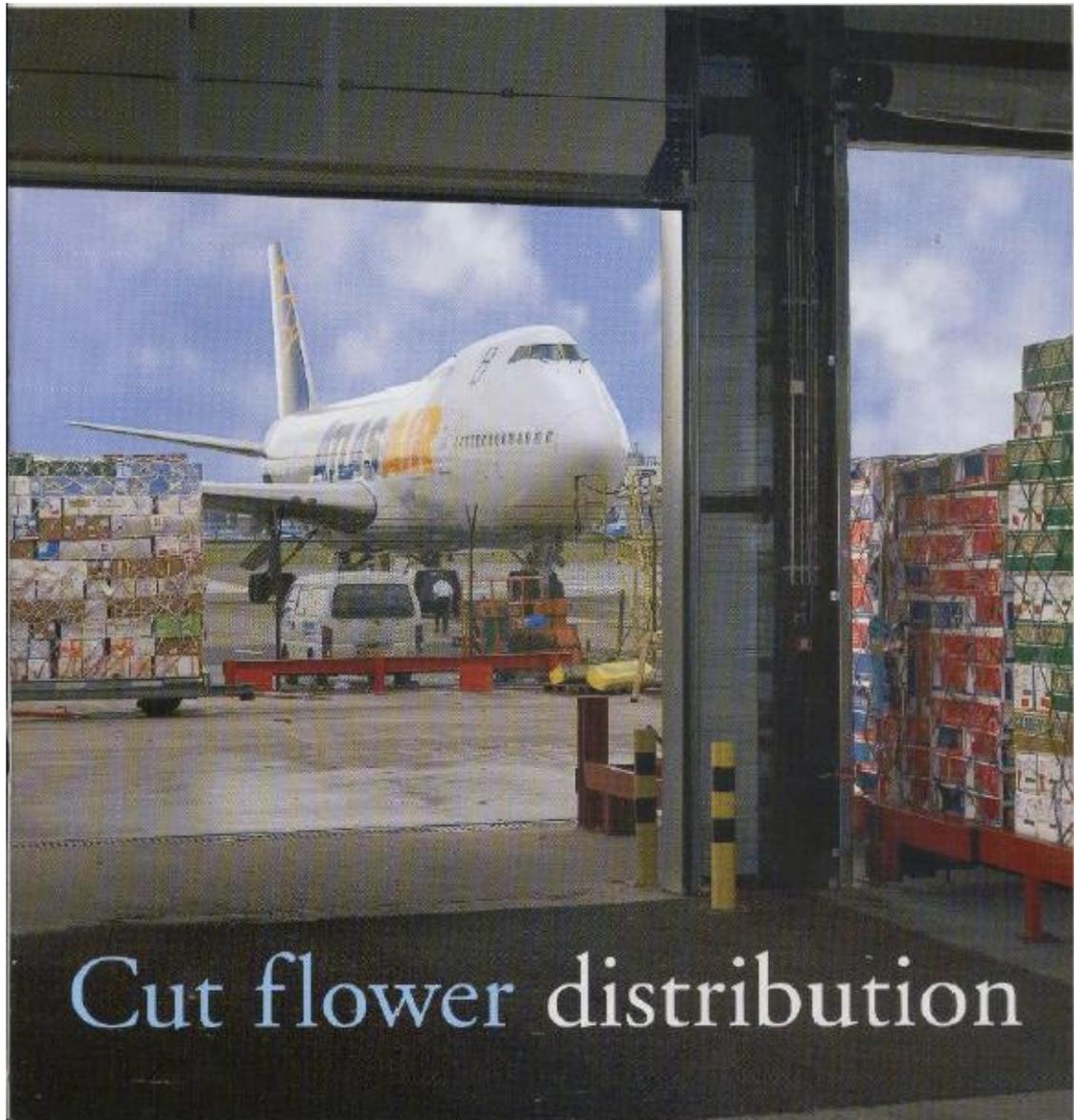
Las mercancías consignadas en esta Carta de Porte tienen prioridad por el portador que aparece en este papel, bajo las condiciones generales que figuran al dorso. No se responsabiliza por el cumplimiento de esta Carta de Porte por el portador que aparece en este papel.

23. Nombre, firma y sello del portador o su representante
 Nombre, dirección y código de consignatario en su representación
 Fecha / Día

24. Nombre y firma del destinatario o su representante
 Nombre y domicilio del destinatario en su representación
 Fecha / Día

No Negociable

DISTRIBUCION – HOLANDA

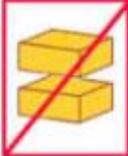


CUARTO FRIO - HOLANDA



Símbolos de Embalaje

		
Sólido Inflamable	Combustible	Peligroso si se moja
		
Oxidante	Veneno	Sustancia infecciosa

 <p>Radioactivo</p>	 <p>Corrosivo</p>	 <p>Materiales peligrosos</p>
 <p>Frágil</p>	 <p>Este lado arriba</p>	 <p>No exponer a lluvia</p>
 <p>No utilizar ganchos</p>	 <p>Punto de Equilibrio</p>	 <p>Manipular con cuidado</p>
 <p>No apilar</p>	 <p>No dejar caer</p>	 <p>No apilar mas de 8</p>
 <p>Mantener congelado</p>	 <p>No congelar</p>	 <p>No exponer a nieve</p>
 <p>No exponer al sol</p>	 <p>Por aquí pasar eslingas</p>	

MUESTRA ETIQUETAS

ALF
ROS

Esprit Miami, Inc.

PH.305-591-2244 FAX-305-591-9982

RCNESP60

HB

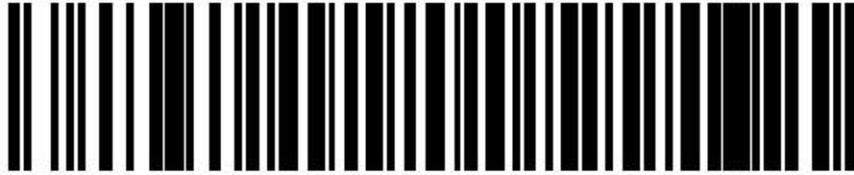
CUST# 11

ORDER# 73109

BOX# 1 / 1

AWB# **04556619710**

ROS ESPERANCE 60



38899

Packed
150

BODEGAS CERAMICA



SELLO DE SEGURIDAD CONTENEDOR

