



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Estudios Internacionales

**Análisis de la Producción Florícola en el Ecuador y su exportación durante el
periodo 2006-2007**

**Trabajo de graduación previo a la obtención del título de Licenciada en Estudios
Internacionales con mención en Comercio Exterior bilingüe.**

Autor: Lorena López Torres

Director: Ing. Ximena Moscoso

Cuenca, Ecuador

2009

DEDICATORIA

A mis padres, hermano y abuelos dedico este trabajo con todo mi cariño, quienes siempre me han sabido apoyar y guiar durante toda la trayectoria de mi vida.

Lorena

AGRADECIMIENTO

Expreso mi agradecimiento a:

1. Ing. Ximena Moscoso Directora de Tesis, por su apoyo y orientaciones.
2. Ing. Pablo Rosales, por su orientación y guía.
3. Al Ing. Guillermo Torres, por su contribución hacia esta monografía
4. A la empresa ALTAFLOR por brindarme la oportunidad de desempeñarme laboralmente y obtener valiosos conocimientos para esta monografía.

INDICE GENERAL

INTRODUCCION	6
CAPITULO 1	
Análisis de la producción nacional y del mercado interno y externo	
Antecedentes y Generalidades	8
1.1. El producto	8
1.2. La floricultura ecuatoriana	16
1.2.1. La Producción de flores en el Ecuador	18
1.2.2. El mercado de flores ecuatoriano	19
1.2.2.1. Oferta	20
1.2.2.2. Demanda	21
1.2.2.3. Precio	23
1.2.2.4. Política de mercadeo	25
1.3. La floricultura mundial	26
1.3.1. Principales Oferentes	26
1.3.2. Principales destinos de las exportaciones mundiales	28
CAPITULO 2	
Proceso de exportación del sector y las disposiciones legales que rigen en el Ecuador y en los países importadores	
2.1. Disposiciones legales ecuatorianas para la exportación	30
2.2. Proceso de exportación del sector	32
2.3. Disposiciones legales que rigen en los países importadores	35
CAPITULO 3	
Análisis de las Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector	
3.1. Fortalezas	38
3.2. Oportunidades	39
3.3. Debilidades	39
3.4. Amenazas	41
Sector Florícola Ecuatoriano	42
CONCLUSIONES	46
BIBLIOGRAFIA	49

INDICE DE CUADROS

CUADRO No. 1.1 Exportaciones de Flores 2006-2007	9
CUADRO No. 1.2. Porcentaje de rosas sembradas en el Ecuador	11
CUADRO No. 1.3. Exportaciones ecuatorianas	16
CUADRO No. 1.4. La eficacia de las ferias comerciales y exposiciones en el proceso de venta.	18
CUADRO No. 1.5. Precio de flores y capullos, cortadas para ramos o adornos frescos	23

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO No. 1.1. Porcentaje de rosas sembradas en el Ecuador	12
GRAFICO No. 1.2. Exportaciones ecuatorianas	17
GRAFICO No. 1.3. Principales destinos de exportaciones de flores ecuatorianas	21

INDICE DE ANEXOS

ANEXO No. 1. Flores	
ANEXO No. 2. Exportaciones ecuatorianas 2006-2007	
ANEXO No. 3. Exportaciones por tipo de flor 2006-2007	
ANEXO No 4. Comparaciones de embarques por temporada	
ANEXO No. 5. Empresas productoras asociadas	
ANEXO No. 6. Principales importadores	
ANEXO No. 7. Registro como exportador	
ANEXO No 8. Orden de embarque, Código 14	
ANEXO No. 9. Orden de embarque, Código 40	
ANEXO No. 10. Embalaje de las Cajas	
ANEXO No. 11. Cupón COPEI	
ANEXO No. 12. Certificado Fitosanitario	
ANEXO No 13. Sello certificado fitosanitario	

INTRODUCCION

El presente trabajo titulado: “Análisis de la Producción Florícola en el Ecuador y su exportación durante el período 2006-2007” previo a la obtención del Título de Licenciada en Estudios Internacionales con mención en Comercio Exterior bilingüe, se lo ha realizado tomando en consideración tanto aspectos prácticos como teóricos dentro del sector.

La razón que me motivó a realizar esta investigación, fue que el Ecuador al ser un país en vías de desarrollo cuenta con importantes recursos naturales, muchos de ellos nos dejan ingresos significativos; y de manera especial la flor, que es un producto de alta calidad y con una belleza muy apreciada a nivel mundial.

El propósito de esta monografía es tener un mejor entendimiento de la producción y exportación de estos productos, y la importancia que tiene dicho sector en nuestro país. Dejando un gran aporte económico y generando empleo.

La flor ecuatoriana, debido a la constante renovación de variedades junto con la tecnología de punta y la adecuada mano de obra, ha hecho que el Ecuador se posicione como uno de los principales pioneros en exportaciones de flores a nivel mundial.

Dentro del ámbito económico, es importante señalar que el sector florícola representa una de las principales fuentes de ingresos, y a la vez genera millones de plazas de trabajo, dando la posibilidad a un sinnúmero de familias de poder obtener adecuados ingresos y beneficios, ya que este sector es una de los mejores pagados en el Ecuador. Además, cabe recalcar que la flor ecuatoriana cuenta con algunas certificaciones que protegen tanto al medio ambiente; evita el trabajo infantil y da protección a las mujeres en el período de gestación.

Por otro lado, también es importante conocer el proceso y los requisitos de exportación, ya que al ser un producto perecible, corre con ciertos riesgos al momento del embarque, llegada y distribución en el destino final. Si el producto no es entregado adecuadamente y a tiempo puede haber la posibilidad de que llegue en mal estado y se den los reclamos por parte de los clientes hacia las fincas.

Finalmente, realizaré un análisis de las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector; y se contará también con el análisis FODA desde el punto de vista de una persona vinculada directamente al sector.

Las fuentes de información utilizadas durante la trayectoria de este trabajo fueron revistas, páginas Web, periódicas, datos estadísticos obtenidos de EXPOFLORES; y sobre todo la experiencia e investigación de campo obtenida en la empresa ALTAFLOR.

Se han desarrollado en esta monografía 3 capítulos que contienen:

En el capítulo I, un Análisis de la producción nacional y del mercado interno y externo; el proceso de exportación del sector y las disposiciones legales que rigen en el Ecuador y en los países importadores en el capítulo II; y finalmente en el capítulo III un Análisis de las Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector.

CAPITULO 1

ANTECEDENTES Y GENERALIDADES

La actividad florícola en el Ecuador surgió en la década de los ochenta, con la visión de aprovechar las condiciones favorables que posee nuestro País; y, con el paso del tiempo fue evolucionando para así consolidar productos de alta calidad. En la actualidad el sector florícola, especialmente el de las rosas, se encuentra posicionado en el mercado ecuatoriano y, el producto es muy codiciado por los mercados internacionales.

A la producción florícola están destinadas más de 3.956,3 hectáreas, generando plazas de trabajo y desarrollando actividades complementarias para la producción de insumos.

A pesar de las condiciones favorables de nuestro País, en el año de 1999 cuando tuvimos que enfrentar la dolarización, el sector florícola sufrió una crisis económica y financiera debido a la pérdida de competitividad por el tipo de cambio, los altos costos en mano de obra y en general por los altos precios de producción.

Para hacer frente a esta crisis se invirtió en tecnología, se incorporó nuevas prácticas y procesos de producción más eficientes, con el objetivo de generar una ventaja competitiva y la inserción en nuevos mercados.

El gremio que reúne a los floricultores ecuatorianos se denomina EXPOFLORES, organismo encargado de realizar gestiones para promocionar nuestras flores a nivel internacional. Entre algunas de sus políticas están: reincorporación de floricultores y promoción agresiva de la flor ecuatoriana mediante la presencia en ferias a nivel mundial.

1.1. El Producto.

Las flores ecuatorianas son consideradas como las mejores del mundo por su calidad y belleza inigualable. La situación geográfica del país permite contar con micro climas y una luminosidad que proporciona características únicas a las flores como son: tallos gruesos, largos y totalmente verticales, botones grandes y colores sumamente vivos y

el mayor número de días de vida en florero.

La producción y exportación de flores como: el clavel, la rosa, el crisantemo, gypsophilia, flores de verano, entre otras (ver anexo 1) es de vital importancia ya que favorece al desarrollo del país; contribuyendo al ingreso de divisas y generando empleo.

La industria florícola ecuatoriana durante la última década ha demostrado un claro desarrollo e inserción en los mercados internacionales. Si bien las rosas representan la principal fuente de ingreso del sector, generando un aproximado de \$325.000 millones de dólares anualmente, no podemos dejar de lado la importancia que tienen las flores como el clavel que genera \$3.880, crisantemos \$1.400 y gypsophilias \$47.000.

Cuadro 1.1

Exportaciones de Flores.				
Periodo 2006-2007.				
Miles de dólares.				
	Roses	Carnations		Gypsophilias
2006	\$ 325.432,18	\$ 3.887,31	\$ 1.412,25	\$ 47.901,72
2007	\$ 294.426,42	\$ 3.918,70	\$ 1.220,24	\$ 37.258,72

Fuente: EXPOFLORES.

Debido a los constantes cambios de clima durante todo el año, las flores son cultivadas bajo estrictos controles, para la obtención de un producto de alta calidad. Los diferentes tipos de flores que se producen, son exclusivamente cultivados bajo invernadero e iluminación artificial.

A continuación expondré las características de las principales flores de exportación.

El Rosal es una planta perenne, cuya vida vegetal puede ir más allá de 20 años. Lamentablemente su vida útil comercial, está regida por los gustos y preferencias de los consumidores. Cabe recalcar que debido al mercado tan cambiante y dinámico, algunas variedades nuevas no han durado más de dos años.

Todos los mercados son exigentes en la innovación de variedades y en altos estándares de calidad. En el mercado de las rosas, el floricultor tiene que invertir permanentemente en la renovación, ya que si no actualiza colores, variedades, tendencias acordes a los requerimientos del mercado, corre el riesgo de no poder comercializar su producto y no logrará conseguir los precios y retornos esperados.

Toda siembra de rosales se tiene que realizar bajo invernaderos, no existen en la actualidad cultivos al aire libre por razones de calidad y aún en las mejores condiciones climáticas de cualquier zona geográfica, debe ser protegido. Las plantas son sembradas a nivel de miniplantas o son injertadas en la finca con variedades comerciales, amparadas por una marca y un registro, luego de todo un proceso de pruebas de color, de tamaño o que agronómicamente sea interesante.

El floricultor en su plan de siembra tiene la posibilidad de sembrar cualquier número de plantas y variedades, siempre considerando que 18.000 plantas de una variedad son un mínimo a sembrar para poder tener una disponibilidad de flor que le permita hacer bonches y poderla comercializar sin problema.

La densidad de plantas, que no es más que el número de plantas sembradas por hectárea, varía de acuerdo al manejo técnico de la finca, pero la más habitual está entre las 65.000 a 75.000 plantas de rosas por hectárea.

De acuerdo a la tecnología utilizada por el floricultor, las densidades pueden llegar hasta las 95.000 o incluso sobrepasar las 100.000 plantas por hectárea.

La venta de la flor depende de la variedad y del largo del tallo de la rosa, mientras más largo es, a mayor precio se lo puede colocar en el mercado. Por ejemplo, en Rusia exigen que la rosa tenga el tallo más largo y el botón más grande, estando dispuestos a pagar más por el producto.

Las cualidades de las rosas, según las preferencias y exigencias del mercado son:

1. Tallo largo 50-90 cm.
2. Follaje verde brillante
3. Flores: apertura lenta, buena conservación en florero
4. Buena floración. (tiempo de florecer del producto)
5. Buena resistencia a enfermedades
6. Posibilidad de ser cultivadas a temperaturas más bajas en invierno
7. Aptitud para cultivo sin suelo

Las Plantas empiezan a producir a los seis meses de haber sido sembradas, pero toma un par de meses adicionales prepararlas y formarlas. Empiezan a un 25% de su productividad y según como madura la planta en el tiempo incrementa su producción hasta que alcanza su máxima plenitud a los 2 años.

Las plantas producen durante todo el año, desacelerando su ritmo de producción en los meses fríos como lo son los meses de: julio, agosto y septiembre. El éxito de la programación de la producción depende de cómo se encaja esta con la demanda del mercado. Es importante recalcar que el 50% de las variedades a sembrar son de color rojo, seguidos por el amarillo y el blanco. Por ejemplo, la preferencia por parte de los consumidores por las rosas de color rojo se incrementa en las épocas de: invierno, Navidad y día de San Valentín. Para matrimonios y el día de las Madres, las preferencias son por los tonos cremas y blancos.

Las variedades son bastante extensas, así tenemos una gama de colores, tamaños de botón, de tallo, etc.

A continuación encontraremos los cuadros con el porcentaje de rosas sembradas en nuestro país, de acuerdo a su color:

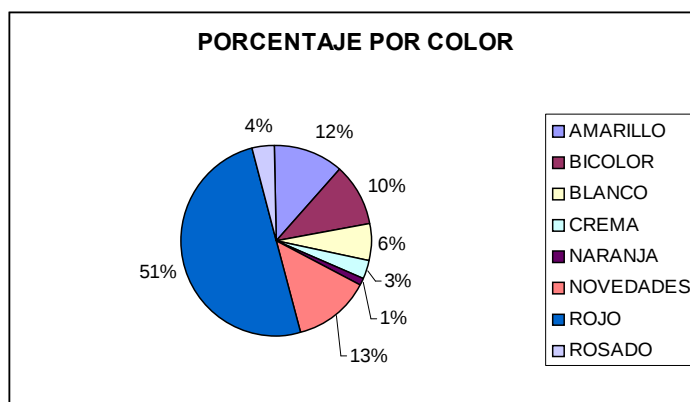
Cuadro 1.2

VARIEDAD	PLANTAS	COLOR	%
A. Gold	24,84	Amarillo	9.02%
Allure	12,504	Novedades	4.54%
Aspen	17,32	Blanco	6.29%
Classy	24,8	Rojo	9.00%
Copper M	9	Novedades	3.27%
F. Blusa	13,218	Novedades	4.80%
Forever	108,88	Rojo	39.52%
Judy	8,18	Amarillo	2.97%
Confeti	15,5	Bicolor	5.63%
Papaya	3	Naranja	1.09%
Peckubo	11,04	Rosado	4.01%
R. Basier	5,52	Rojo	2.00%
Versillia	8,42	Crema	3.06%
VogUe	13,3	Bicolor	4.83%
TOTAL	275,522		100%

*Novedades: injertos de flor de varios colores.

PORCENTAJES POR COLOR	POR
AMARILLO	11.98%
BICOLOR	10.45%
BLANCO	6.29%
CREMA	3.06%
NARANJA	1.09%
NOVEDADES	12.60%
ROJO	50.52%
ROSADO	4.01%
TOTAL	100.00%

Gráfico 1.1.



Fuente: EXPOFLORES

En el mercado local se vende menos del 5% de la producción total de rosas, básicamente rosas que no cumplen con los estándares de calidad para poder ser exportadas.

Por otro lado, el clavel es una planta de tipo herbácea, de crecimiento erecto, que se desarrolla en alrededor de 120 días y puede propagar su ciclo en términos económicos de 18 meses. Crece alrededor de un metro de altura y se considera de una vida útil de cultivo en 24 meses, de los cuales seis serán de fomento agrícola y el resto de plena producción.

Las zonas ideales de desarrollo de este cultivo se dan en lugares secos y húmedos, con una altitud entre 2.600 y 2.900 metros sobre el nivel del mar, con una temperatura anual promedio de 13 a 15 grados centígrados.

Sus suelos por lo general son de textura media a moderadamente fino, es decir humoso, arcillosos, arenoso; ricos en materia orgánica y topografía regular. No se recomienda cultivar claveles en zonas propensas a heladas, granizadas y vientos fuertes; y el cultivo de los mismos se da bajo invernaderos.

Sus raíces son ramosas, sus tallos articulados, con ramificaciones cortas, abiertas y alargadas. Sus flores son olorosas, con pétalos enteros. La flor del clavel puede

alcanzar de 2.5 a 5 cm. de diámetro. El clavel posee una infinidad de colores que van desde el Murcia (amarillo), Orla (salmón), Persa (lila), Greca (amarillo), Flavio Rizo (blanco-rojo), Piña Colada (Naranja-amarillo), Nicho (púrpura), Costo (cereza), Montero (Lila), etc.

La comercialización del clavel se la realiza, a diferencia de otras flores, por su color. Se prefieren los claveles de color rojo, seguidos por el blanco y el rosado.

Actualmente existen alrededor de 84 hectáreas de claveles cultivadas en el Ecuador. Los sitios representativos ideales para el cultivo del clavel, según estudio realizados por la Corporación Financiera Nacional se encuentran localizados en: San Gabriel, Ibarra, Atuntaqui, Otavalo, San Pablo del Lago, Tabacundo, San Antonio de Pichincha, el Quince, Checa, Latacunga, Salcedo, Ambato, Gualaceo, Cuenca, Azogues y Loja.

La recolección de claveles debe hacérsela cuando los pétalos han iniciado su elongación hacia afuera, es decir cuando el capullo este semiabierto; se deben cortar los tallos florales del clavel lo más largo posible, ya que de ello depende la clasificación para la compra internacional. Es preferible recolectar las flores en horas de la mañana para mantener su turgencia. Para el corte se utilizan generalmente tijeras podadoras; la presentación del producto para su comercialización en el mercado internacional se realiza en paquetes de veinte botones envueltos en plástico o papel, introducidos posteriormente en cajas de cartón corrugado.

Este producto es cultivado en: Costa Rica, Colombia, Perú, Chile, Kenia, etc., convirtiéndose en nuestros competidores.

A pesar de que en nuestro país, el clavel no tiene la producción que han alcanzado las rosas, mercedamente se han convertido en un importante rubro de exportación dentro de este sector.

Merecida importancia tiene también las Gypsophilias, que son consideradas como otro de los géneros de plantas ornamentales muy apreciados como flor cortada. Alcanzan su desarrollo completo a los tres años de su cultivo, aunque ya antes ofrecen sus flores. Dentro de este género podemos encontrarnos con especies de flores rosadas o blancas. Su vida es larga y producen una duradera floración.

Esta variedad es cultivada en suelos arenosos, sueltos, calcáreos y secos; debe estar en constante provisión de nutrientes en el suelo para que la flor obtenga características de

buena calidad al momento de su cultivo. Es necesario recalcar que las gypsophilias tienen que ser sembradas con el espacio suficiente para que cada planta pueda desarrollarse, ya que necesita de unos 30 cm. de diámetro por planta.

Sus tallos son erectos, pueden llegar a medir casi un metro y sus flores pueden ir de 5 a 12 Mm. de ancho.

La planta es sumamente ramificada; al momento en que las flores se abren y se procede a cortarlas es necesario considerar una buena longitud del tallo. Las gypsophilias en muchas ocasiones son teñidas de rojo clavel o púrpura, dependiendo la preferencia de los clientes.

Las gypsophilias pasan por diversas fases de desarrollo y cada cual tiene su temperatura ideal. Así para una buena floración se precisan temperaturas nocturnas superiores a 11 grados centígrados; y durante el día temperaturas diurnas mas elevadas aceleran el desarrollo, siempre y cuando no sobrepasen los 30 grados centígrados, ya que si esto ocurre la planta dejara de crecer.

En cuanto se refiere a la iluminación es un factor clave para el control de la floración; ya que si se utilizara únicamente luz natural el cultivo no seria rentable. Es por esto que se trata de una especie de días largos, que necesitan un mínimo de 13-14 horas de luz diaria, por lo que en ocasiones se tiene que utilizar luz artificial, con una intensidad mínima de 58 luces.

La siembra de la gypsophilias se lo realiza en zig-zag con dos líneas separadas de 50 cm. y dejando 40 cm. entre plantas dentro de la misma línea para que tengan el suficiente espacio para desarrollarse.

El cultivo de esta variedad tiene una vida útil de 3 años. La apertura de la flor no es uniforme en los tallos de una misma planta ni en el mismo tallo. Además, de un tallo podemos aprovechar de dos o tres cortes, el mismo que se lo realizara con tijeras y se lo recomienda hacer en las horas de la mañana.

A medida de que se cosechan los tallos se deben introducir en un recipiente con solución conservante. Esta solución hará que la flor se mantenga lo suficientemente hidratada para que se mantenga en perfecto estado hasta su destino final.

En pos cosecha se puede hacer la clasificación según la longitud, volumen y grado de apertura. Se realizan paquetes de 7 a 11 unidades, los mismos que serán envueltos en papel blanco o plástico micro perforado.

Es importante señalar que tanto las flores de verano, como los crisantemos, entre otras son cultivadas bajo invernadero, y utilizando iluminación artificial para poder mantener una producción estable durante todo el tiempo. La iluminación artificial permitirá la mejor apertura y crecimiento de la flor.

Todas las variedades cultivadas en nuestro país, cumplen con las mejores y más modernas técnicas de producción y distribución; obteniéndose así la selección de las mejores variedades, por los rigurosos controles de temperatura, intensidad de luz y humedad del aire de los invernaderos, controles electrónicos, selección de las mejores flores para la exportación, camiones refrigeradores para el transporte hacia los aeropuertos.

Para que el cliente tenga un buen producto, se debe trabajar con flores hidratadas desde el corte en los invernaderos. Una vez realizado el corte en los invernaderos, las flores se trasladan hacia poscosecha en carros metálicos con poleas que se encuentran alrededor de los invernaderos, lo que permite que el traslado sea más fácil y rápido. Una vez que llegan a poscosecha, los botones de las flores son sumergidas por unos segundos en agua y posteriormente son sumergidos los tallos en agua con cloro para que se mantengan hidratadas durante todo el proceso.

A continuación, las flores son clasificadas de acuerdo a su tamaño de botón y de tallos para así poder ser empacadas en bonches de 25 o 20 tallos dependiendo del tipo de flor. Posteriormente pasan a cuarto frío en donde permanecen a temperatura de 6 grados centígrados, donde son empacadas en cajas de cartón para poderlas exportar. Finalmente, estas son trasladadas en camiones refrigerados hasta el puerto de embarque. Es importante tener en cuenta que las cajas en las cuales se empacan las flores también permanecen en cuarto frío para que en el momento en que la flor se coloque en ellas, se mantengan suficientemente hidratadas hasta llegar a su destino final.

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 posteriormente son embarcados en camiones o aviones, dependiendo de las preferencias de los distribuidores, hasta llegar a su destino final; y en el caso de el mercado estadounidense, el producto llega exclusivamente a Miami, en donde luego son embarcados en camiones refrigerados a sus destinos finales.

1.2. La Floricultura ecuatoriana.

La actividad florícola ecuatoriana, ha sabido aprovechar las condiciones geográficas favorables que poseemos, las que se fueron transformando en ventajas competitivas; consolidándose como productos de alta calidad, hoy posicionados y apetecidos por los mercados internacionales más exigentes y generando condiciones y oportunidades para productores, exportadores y trabajadores vinculados al sector, dinamizando la economía nacional.

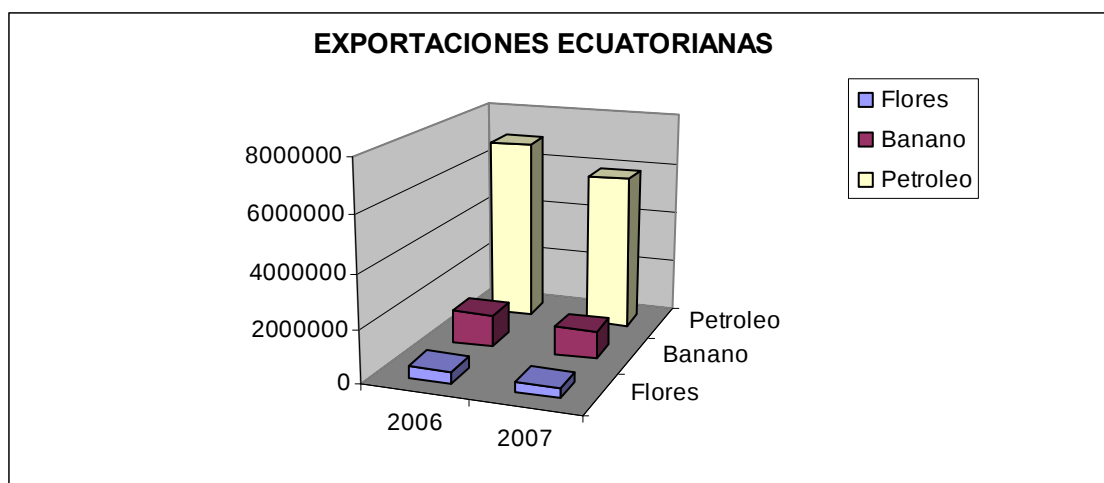
El sector florícola de nuestro país es de gran relevancia, ya que representa una importante fuente de ingreso. Las flores se han convertido en el tercer producto de mayor exportación detrás del petróleo y banano. En los años 2006 y 2007 las exportaciones de flores alcanzaron 435 y 374 millones de dólares respectivamente, rubros de gran importancia para la economía ecuatoriana.

A continuación se expone el cuadro comparativo de los tres principales productos de exportación del Ecuador:

Cuadro 1.3

EXPORTACIONES ECUATORIANAS Miles de dólares			
Años	Petróleo	Banano	Flores
2006	\$6.934.010	\$1.213.489	\$435.842
2007	\$5.865.149	\$1.059.733	\$374.977

Gráfico 1.2



Fuente: Información estadística mensual No. 1869, Noviembre del 2007, BCE. Pág. 49

A raíz de la firma de varios tratados de apertura y cooperación comercial en el año de 1993, las flores comenzaron a ser vistas como un producto exportable de inmenso potencial. Hoy en día, el sector se ha convertido en uno de lo más potenciales de la economía ecuatoriana (junto a los enlatados de pescado y algunas frutas), con un crecimiento de las exportaciones en los últimos 10 años del 650%.

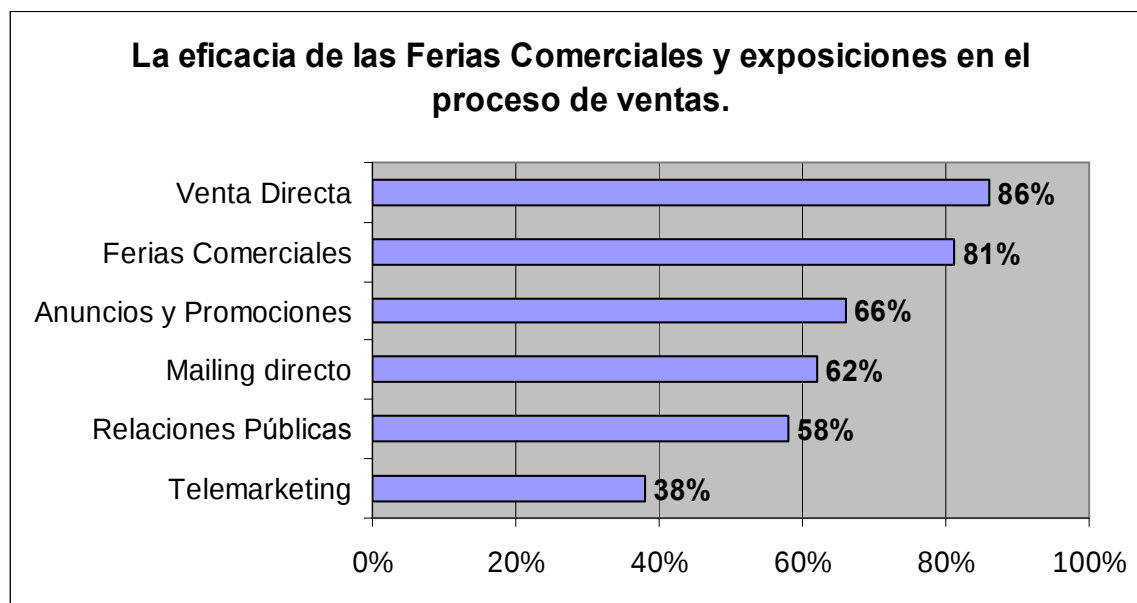
La producción de flores está concentrada principalmente en la Provincia de Pichincha (66%), sin embargo Provincias como Cotopaxi (16%) y el Azuay (6%) son representativas.

Por otro lado, Ecuador representa uno de los países con mayor número de hectáreas sembradas en el mundo (3.956.3 ha), seguido por Colombia (1.600 ha), Italia (1247 ha) y Holanda (880 ha). Genera 76 mil plazas de trabajo, las cuales son ocupadas por 46 mil mujeres y 30 mil hombres, exportándose el 95% de lo producido

La flor ecuatoriana se ha convertido en un verdadero símbolo de identidad nacional, ya que su belleza es apreciada en cada uno de los mercados donde se desarrollan las ferias de flores más importantes y relevantes a nivel mundial. Las ferias constituyen un factor clave en la comercialización dando lugar al desarrollo de las transacciones comerciales más significativas, debido a la oportunidad de cierre directo de negocios, convirtiéndose así en espacios generadores de recursos económicos y de interrelación entre clientes y proveedores.

A continuación se expone un cuadro de la eficacia de las ferias en el proceso de ventas del sector florícola.

Cuadro 1.4.



Fuente: Revista la Flor del Ecuador de Febrero del 2006, EXPOFLORES, Pág. 55

1.2.1. La producción de Flores en el Ecuador.

Ecuador exporta anualmente alrededor de 775.000 Toneladas de flores, éstas tienen una alta demanda en los mercados internacionales debido a la calidad del producto.

Los factores naturales con los que cuenta el Ecuador junto al alto grado de desarrollo de la industria, que emplea mano de obra capacitada y tecnología de punta, nos ha permitido convertirnos en uno de los principales mercados productores.

Adicionalmente cabe recalcar, que existe en la industria un buen manejo medioambiental y tendencia hacia la adquisición de certificaciones y sellos verdes que garanticen un proceso productivo basado en principios ecológicos y sociales. Todos estos factores han llevado a considerar especialmente a la Rosa Ecuatoriana como la más hermosa del mundo.

Es de gran importancia la actividad florícola en la economía ecuatoriana, ya que los

salarios que paga la floricultura superan al promedio del sector agro-industrial e inclusive a los sectores industriales y de servicios. En el 2006, el sector floricultor destinó un monto aproximado de 160 millones de dólares para remuneraciones; sin contar otros beneficios entregados a sus trabajadores como alimentación, transporte, guarderías, asistencia médica, protección industrial, entre otros.

1.2.2. El mercado de flores ecuatoriano.

El sector floricultor ecuatoriano trascendió las fronteras de alrededor de 72 países en un poco mas de dos décadas, posicionándose así como el tercer exportador mundial después de Holanda y Colombia.

Desde 1983 las exportaciones de flores se han convertido en una de las principales fuentes de ingreso para el Ecuador, debido a su crecimiento paulatino y sostenido.

Actualmente la rosa ecuatoriana por sus singulares cualidades ha despertado el interés de los Estados Unidos, convirtiéndose en el principal comprador, con un 58% de la venta total de flores.

Es importante tener en cuenta que las épocas de mayor exportación constituyen: el día de la Madre (\$380.425), San Valentín (\$590.339) y el día de la Mujer (\$143.768) debido a que son ocasiones especiales en las cuales las flores representan el principal producto a adquirir. Estas fechas representan los ingresos más significativos que ayudarán a mantener al sector durante todo el año.

Cabe recalcar que la temporada de Navidad es prácticamente todo el mes de Diciembre, el día de la Madre siempre es una fecha fija, el segundo domingo de Mayo, lo que permite planificar las compras fácilmente, mientras que el día de San Valentín varía de año a año y los compradores esperan hasta el último minuto para realizar sus compras, garantizando frescura y sorpresa. Las ventas de flores en San Valentín se estiman en \$500.000 millones de dólares anuales aproximadamente, y constituye las ventas más representativas del año. Las rosas representan el 50% de las ventas de ese día, seguidas por una mezcla de flores con el 30% y claveles 14%. De las rosas vendidas en Valentín, el 75% son rojas. El número de tallos se estima en 110 millones (ver anexo 4)

La tendencia del mercado de flores está marcada por una preferencia notoria hacia los

colores exóticos, matices brillantes con rojos, violetas y amarillos incrementando su popularidad.

Las flores ecuatorianas son exportadas hacia los distintos mercados por vía aérea, con un adecuado control de temperatura para mantener su óptima calidad. Las rosas son agrupadas en bonches de 25 unidades, los mismos que se colocan en cajas que varían de acuerdo al tamaño del tallo y del botón. Los claveles se colocan en cajas que contienen un promedio de 35 ramos y cada ramo entre 20 a 25 tallos. Los crisantemos son empacados en cajas que contienen 25 ramos con 10 tallos cada uno

1.2.2.1. Oferta.

El Ecuador cuenta con un promedio de 300 empresas productoras de flores, que abastecen tanto a nivel nacional como a nivel internacional. Existen fincas certificadas, las mismas que cuentan con todos los requisitos para poder exportar el producto, también existen algunas fincas por certificar y fincas no participantes que abastecen al mercado ecuatoriano.

La Provincia florícola por excelencia es Pichincha, seguida por Cotopaxi. Las rosas y las gypsophilia son los principales productos de exportación que se cultivan en dichas Provincias. De igual forma, la producción de flores tropicales se encuentra en fincas de pequeño tamaño ubicadas en las provincias de Guayas, los Ríos, Manabí, Esmeraldas y el Oro.

En el Anexo No 5 se presenta un cuadro de los oferentes de flores dentro del Ecuador.

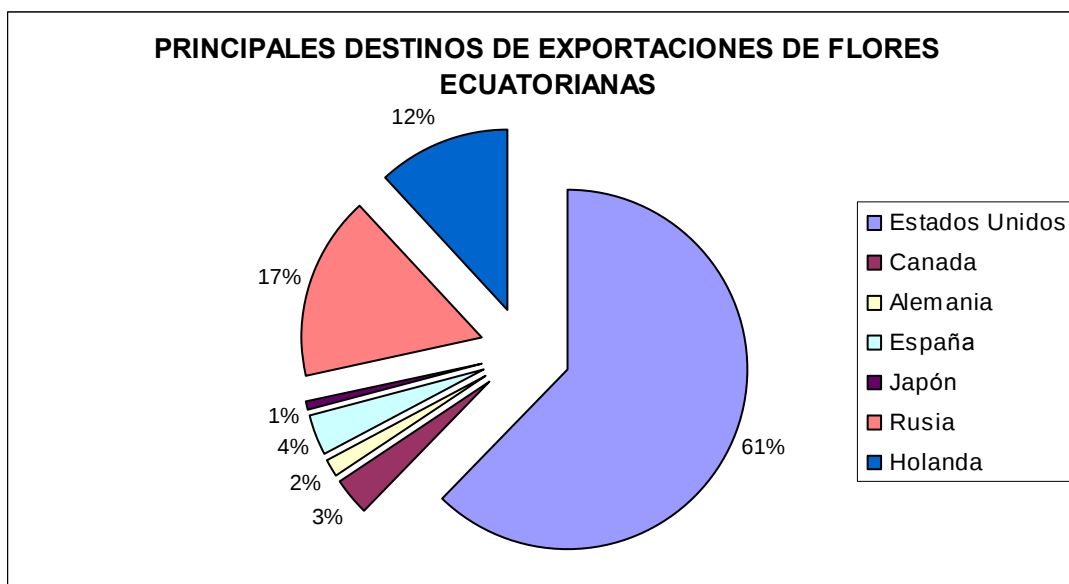
Internamente, como se mencionó anteriormente, nuestro país tiene aproximadamente 300 productores y distribuidores en 9 Provincias, los mismos que son considerados como competidores actuales. Externamente, Holanda y Colombia, son lo más fuertes competidores para el Ecuador.

Las inversiones requeridas por hectárea son de alrededor de los 350 mil dólares, lo que podría constituir una barrera de ingreso para los competidores potenciales. En general los precios los establece el mercado americano y europeo principalmente, ya que existe una serie de cultivos tecnificados y semitecnificados.

1.2.2.2.Demanda

Las flores ecuatorianas tienen como principal mercado a Estados Unidos y se complementa con ventas en diferentes países de Europa, principalmente en Holanda y Rusia que son los más representativos de ese continente

Gráfico 1.3



Fuente: EXPOFLORES

Los demandantes de nuestro producto, ejercen su poder a través de métodos de presión para fijar precios en base de la disponibilidad de sustitutos de igual calidad a menor costo. Esto hace que las industrias presente disminución en sus márgenes de utilidad. Cuando los compradores están muy bien organizados existen muchos aspectos en los productos: calidad, tamaño, edad, sello verde, etc.

Las exportaciones durante los años 2006-2007 a Estados Unidos representaron 258 y 215 millones de dólares respectivamente, solo la venta de rosas generó 184 millones de dólares en ese mercado. Por otro lado, Rusia, es el segundo mayor comprador, con un 14% del total de exportaciones; mientras que los países bajos representaron un 11% de las ventas de rosas.

En el caso de Rusia, en el año 2006-2007 importó 11.630 toneladas de rosas ecuatorianas, lo cual significó 3.292 y 57.303 millones de dólares respectivamente.

(Ver anexo 2)

Es importante señalar, que Ecuador ha logrado posicionar al menos tres variedades de flores en el mercado internacional. Las gypsophilias, conocidas como ilusiones, han convertido al país en el principal abastecedor de sus compradores, con un aporte de 50,8 millones de dólares en 2006.

Durante el año 2006 Holanda compró 48,1 millones de dólares en gypsophilias. Esto representó un 22% del total de sus compras. Estados Unidos compró un 9,7 % de estas flores.

El clavel es otro tipo de flor que tiene relevancia dentro de este sector, ha ganado mercado en los últimos años con un aporte significativo de 3,8 millones de dólares en 2006, siendo su principal comprador Estados Unidos.

Los sectores de Latinoamérica, Asia, etc., también representan en menor grado un ingreso significativo para este sector. (Ver anexo 3)

Tanto el mercado estadounidense como el europeo son muy selectivos; pero el mercado europeo busca productores de flores que tengan certificados de calidad como el Sello Verde o Flower Label Program (FLP), que incentiva el cuidado del medio ambiente y por ende del ser humano. Controla especialmente el uso de químicos, trabajo de menores de edad, etc.

El mercado demuestra tener gran demanda insatisfecha; prueba de esto es la gran variación de precios existentes entre las épocas normales y las de mayor demanda, como son los meses de: Febrero, San Valentín; Mayo, día de la Madre; Noviembre, Memorial Day; Diciembre, Navidad.

El mercado de Rusia ha establecido serias relaciones comerciales por largos períodos con los productores ecuatorianos, relación que se basan en la mutua confianza.

Los avances tecnológicos desarrollados para el comercio de flores, han evolucionado notoriamente. En el ámbito de mayoristas, los servicios business to business han mejorado con el uso de computadoras y de la Internet, con las cuales atienden directa y oportunamente los requerimientos de los compradores.

1.2.2.3.Precio:

Los precios de flores en el mercado son muy cambiantes, especialmente en el caso de las rosas, claveles, gypsophillas y algunas otras. Es muy importante tener en cuenta que el color también juega un papel muy importante en la fijación del precio, según la temporada; los rojos dominan el mercado de San Valentín y Navidad, mientras que los amarillos, ocres, naranjas, en la época de otoño.

Además, los precios en el mercado internacional están determinados básicamente por las negociaciones individuales entre el comprador y el vendedor, y depende de las circunstancias y el tiempo en el cual se negocie. Hay que tener en cuenta que los precios varían de acuerdo a la época del año, ya que por ejemplo Navidad, San Valentín, el día de las madres entre otras, tienen mayor demanda del producto por lo cual sus precios son mayores que en otras épocas del año.

No existen fuentes que detallen el precio exacto de cada variedad; en general el precio promedio de las flores ecuatorianas en el mercado mundial, fluctúa entre los \$4.16 cada tallo. A continuación se presenta un cuadro con los precios de venta a los diferentes destinos.

Cuadro. 1.5

Precio de las Flores y capullo, cortadas para ramos o adornos frescos.	
País	Valor Unitario(USD/Unidades)
Estados Unidos	3,87
Rusia	4,71
Canadá	4,35
Alemania	5,14
Japón	6,7
Holanda	4,37

Fuente: www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx

En el caso específico de las rosas, el precio promedio en fincas es de \$0.50 centavos por tallo; es decir el bonche representaría un costo de \$12,50.

Hay que anotar que la cantidad mínima para poder exportar es el de una caja. En el sector florícola las cajas son llamadas tabacos, y en cada una de estas entran un promedio de 6 o 7 bonches, dependiendo de la variedad y de largo de la rosa. En cuanto al precio de venta al cliente, le representa \$75 aproximadamente por tabacos, debiéndose agregar los valores correspondientes a flete, certificados fitosanitarios, aranceles, etc., lo cual ocasiona que el producto se encarezca en el destino final.

El precio promedio del flete es de \$40 por tabaco. En el caso de los Estados Unidos, hay que señalar que este flete es únicamente a Miami; y en el caso de Rusia es de \$55 por tabaco hasta Holanda. Adicionalmente, cada cliente pagará un flete por transporte del producto vía aérea o terrestre hasta el destino final, lo cual ocasiona que los precios finales de las flores sigan subiendo.

El precio promedio del clavel fluctúa entre los \$0.10 y \$0.11 centavos por tallo, cabe recalcar que esta variedad al igual que las rosas son empacadas en bonches de 25 tallos; lo cual representaría un valor promedio, por bonches, de \$2.75 y por tabaco de \$33, teniendo en cuenta que entra un promedio de 12 bonches.

Por otro lado, el precio promedio con el cual se comercializa la gypsophila, es de \$0.25 centavos por tallo. De igual manera estas son empacadas en bonches que contiene de 7 a 11 unidades; ocasionando un costo promedio por bonches de \$2.25. En el caso de esta variedad por ser una flor mucho más delgada, dentro de un tabaco se colocan 20 bonches, teniendo un precio promedio por tabaco de \$45.

Es importante mencionar que tanto los tabacos de claveles, como de gypsophilas son mucho mas livianos que los tabacos de rosas, debido a que son flores con menor peso. Por lo cual el precio del flete es mucho menor en comparación con el de las rosas. El flete promedio para estas variedades hasta los Estados Unidos es de \$25 y hacia Europa es de \$40.

No existe apertura por parte de las fincas a acceder a valores, ni información sobre los precios, ya que son muy herméticos por cuestiones de competencias entre los diferentes productores, tanto nacionales como internacionales, pero en general el valor

promedio es similar para todas las empresas productoras.

1.2.2.4. Política de mercadeo.

Dentro del sector florícola no existe una política de mercadeo que rija el mercado, ya que cada empresa maneja sus propias políticas.

El proceso de compra-venta es el siguiente: la finca envía el detalle de la disponibilidad de flor hacia las comercializadoras, las que distribuyen el producto de acuerdo a los pedidos internacionales; y en algunos casos, existen empresas que se manejan directamente con el importador a través de e.mail o fax, determinando el volumen, variedad de rosas y precio. Una vez fijado el precio se procede al despacho del producto.

Las ordenes o pedidos fijos son de alguna manera favorables y beneficiosos para los productores ya que ayudan a elaborar con mejor precisión el flujo de caja y así planificar con mayor certeza la producción garantizando la venta de la flor, sin importar la presencia de alguna actividad extraordinaria en el mercado.

Bajo esta modalidad de negociación existe también cierta parte negativa que no favorece al sector, puesto que, en épocas de mayor demanda existe el acuerdo de doblar o triplicar los envíos sin que exista mayor variedad en los precios, obstaculizando la obtención de mayores ingresos para el productor.

El mecanismo de pago entre el comercializador y la finca varía de acuerdo a las políticas de cada importador, algunas prefieren pagar directamente todos los costos que va a producir el despacho del producto al país de destino; mientras que otras prefieren dejar en manos de los exportadores todo el proceso de envío para posteriormente ser cancelado. Los pagos por lo general se hacen cada 15 o 20 días o cada mes, mediante depósitos o transferencias bancarias.

Los precios en los que se incurren para enviar el producto son: el impuesto del país de destino, el impuesto de desaduanización de la mercadería, la comisión y por último el costo del flete aéreo. De existir reclamos por la calidad de la flor, el importador notifica al exportador sobre dicho problema, y si se volviese a repetir el envío de flores de mala calidad, generalmente los importadores cancelan todo pedido y buscan un proveedor nuevo.

En ocasiones se da el caso que el precio de venta en el mercado abierto es tan bajo que

el productor no recupera ni siquiera el costo de producción, pero igual tiene que vender el producto, caso contrario tendría que perder totalmente el producto.

Como se puede observar, quien corre el riesgo de perder es el productor, por el contrario las compañías aéreas y las comercializadoras siempre obtienen ingresos.

1.3. La floricultura mundial.

La floricultura mundial ocupa casi 200 mil hectáreas y un mercado de 44.000 millones de dólares, donde la flor cortada ocupa el principal volumen de comercialización

La floricultura a nivel internacional es un negocio de grandes proporciones. Los avances de las comunicaciones y el desarrollo de los tráficos aéreos han impulsado fuertemente esta actividad en los últimos diez años.

Países como Colombia, Tailandia, Kenia, Ecuador, Nueva Zelanda, entre otros, que en la década de los 80 no figuraban como naciones productoras, en la actualidad se han convertido en grandes exportadores.

La gran expansión del consumo de flores esta íntimamente ligado al mejoramiento de las condiciones económicas, sociales y culturales de los pueblos. La tendencia del mercado, según expertos de todas las naciones, está en constante expansión, poniéndose como ejemplo que en los próximos 50 años, Finlandia quintuplicará su consumo per. capita, Alemania y Holanda lo duplicaran, al igual que los Estados Unidos.

En Europa el centro neurálgico de la comercialización constituirán los países bajos. Holanda se caracteriza por ser un país productor, importador y exportador; en muchos casos es el canal de importaciones de terceros países para futuras exportaciones.

1.3.1. Principales Oferentes.

Ecuador al ser un país rico en la floricultura, ha sido muy agresivo en la renovación de variedades, con el fin de ser más competitivo a nivel mundial e incrementar sus ingresos. Nuestro principal competidor constituye nuestro vecino país Colombia que cubre el 50% de la demanda de rosas en Estados Unidos mientras que la cobertura de

nuestro país es menor.

Una de las ventajas de Colombia es que sus ventas están concentradas en Miami, mientras que para nosotros es únicamente un punto de tránsito, de desaduanización, más no de compra. Además Colombia destina un mayor porcentaje de sus productos a los llamados mercados masivos, mientras que Ecuador también participa en estos mercados pero no estamos en posición de enviar cientos de cajas diariamente a un solo cliente.

En la actualidad la flor Colombiana ha mejorado su calidad y por sus bajos costos de transporte aéreo y de producción, se ha convertido en nuestra principal competencia en los distintos mercados. Esto debería motivar al Ecuador para que exista una mejor organización interna, entre productores, comercializadores, exportadores, compañías de carga y otros; ya que poseemos flores únicas en el mundo por su gama de colores y sus caprichosas formas de apertura de los botones.

Los altos costo de transporte, seguros y las constantes cancelaciones de las empresas de carga inciden en el precio final de la flor ecuatoriana.

La competencia de los colombianos es muy fuerte. Tienen un costo del 30% más barato en la mano de obra y tienen 8 horas laborables más en la jornada semanal de trabajo.

Adicionalmente, el mercado exterior registra cambios importantes y positivos en las preferencias del producto ecuatoriano, lo cual podría haberse ocasionado por las ventajas competitivas naturales de calidad del producto, como por las diferencias del tipo de cambio entre el dólar y el euro, que han generado que se dé un crecimiento importante en la participación del producto ecuatoriano en el mercado europeo, ruso y japonés.

Por otro lado, Holanda constituye también uno de los principales oferentes de este sector, y uno de los principales competidores de nuestro país. El 70% de la producción de flores neerlandesas se destina al exterior, lo que hace que Holanda juegue un papel importante en este sector a nivel mundial. Este desarrollo explosivo que han tenido las flores y plantas ha llevado a muchos agricultores neerlandeses de hortalizas a optar por el cultivo ornamental.

El sector más importante de la floricultura es la producción de flores cortadas en invernadero. En 2005 esta actividad tuvo un valor productivo de más de dos mil

millones de euros y una superficie de 3.757 hectáreas. Las variedades más importantes en este rubro son las rosas, las flores bulbosas, los crisantemos, las fresas y las gérberas.

Los centros de producción más importantes están ubicados en el oeste del país, en los alrededores del aeropuerto de Schiphol y en la región llamada Westland, que se encuentra ubicada entre las ciudades de La Haya y Róterdam.

Casi tres cuartas partes de la producción neerlandesa de flores y plantas son exportadas, los tres compradores más importantes de ese país: Alemania, Francia y Reino Unido.

También es importante recalcar que Kenia es el exportador No. 1 de rosas al mercado Europeo y también uno de los países de donde provienen las rosas que se venden en Suiza con el sello de la Fundación suiza Max Havelaar. La plantación produce rosas para el mercado europeo: cerca de 15 millones de flores al año. Las flores constituyen el 1er producto de exportación de este país y el 70% son rosas, no obstante, la calidad de flor no es buena; botones pequeños, tallos muy cortos, variedades antiguas, desorden en procesos de producción. Las condiciones de los trabajadores, hacen que el producto en el mercado sea ordinario. Cabe recalcar que algunos países europeos no aceptan el producto que no cumple prácticas adecuadas de producción, en aspectos de salud, uso de químicos y pesticidas, empleo a menores de edad, protección ambiental y salarios bajos.

Otros mercados importantes son Italia, Bélgica, Suiza y Austria. También destinos lejanos como Estados Unidos, Japón y Medio Oriente son abastecidos por los exportadores holandeses. En estos países, la mayoría de los productos ornamentales se venden a floristas, centros de jardinería, ventas ambulantes y puestos de mercados.

1.3.2. Principales destinos de las exportaciones mundiales.

Entre los principales destinos de exportaciones mundiales de flores frescas se ubican: Alemania, Reino Unido y los Estados Unidos, seguidos de Holanda, Francia, Japón, Italia, Rusia, entre otros.

Alemania representa el 18.39% de las exportaciones de flores, el Reino Unido

representa el 16.20% y los Estados Unidos el 15.33%. A estos tres países se exporta el 49.92% del total mundial. Mientras que a Holanda, Francia, Japón, Italia y Rusia representan en conjunto el 28.16% de las exportaciones mundiales totales. (ver anexo 6)

CAPITULO 2

Proceso de exportación del sector y las disposiciones legales que rigen en el Ecuador y en los países importadores

Las instituciones que norman el comercio exterior en el Ecuador son: El Ministerio de Comercio Exterior, encargado de fomentar la industria nacional y elevar la competitividad de la industria ecuatoriana para consolidar su posicionamiento en el mercado interno y hacer posible su participación en los mercados internacionales; y La Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) constituyendo una empresa estatal autónoma, orientada al servicio nacional e internacional; convirtiéndose en facilitador del Comercio Exterior con un alto nivel profesional y técnico. Su función es de administrar los servicios aduaneros en forma ágil y transparente, orientándose hacia un cobro eficiente de tributos, a la facilitación y control de la gestión aduanera en el comercio exterior.

2.1. Disposiciones legales ecuatorianas para la exportación

Cualquier persona natural o jurídica está en la capacidad de realizar exportaciones previo el cumplimiento de ciertas disposiciones y normas operativas.

El primer paso para exportar consiste en registrarse electrónicamente en la página Web de la CAE, (ver anexo7) para posteriormente presentar la Orden de embarque, código No 15; este debe ser llenado según las instrucciones contenidas en el manual de despacho de exportaciones en el distrito aduanero donde se tramita la exportación.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- Registro como exportador
- RUC de exportador
- Factura Comercial original
- Licencias de exportador (cuando el caso lo amerite)
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite)

- Documento de transporte

En cuanto se refiere al proceso de exportación, existen tres fases:

1. **Primera fase: negociación:** se inicia negociando y estableciendo con el cliente, el producto a comercializar, el precio, la forma de pago, los medios de transporte a utilizar para la comercialización del mismo.
2. **Segunda Fase: operativa:**
 - **Pre-embarque:** Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa a exportar, es decir la apertura de la orden de embarque (ver anexo 8). El exportador o su Agente de Aduana deberán transmitir electrónicamente a la Corporación Aduanera Ecuatoriana la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página Web de la aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación como: datos del exportador, descripción de mercadería, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará su ingreso a Zona Primaria; y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.
 - **Segunda Fase: Post-Embarque:** Se presenta la Orden de embarque definitiva, código 40, se refiere al cierre de la orden de embarque, que se realizó posterior al embarque. (ver anexo 9) Luego de haber ingresado la mercadería a Zona primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la Orden de embarque definitiva de exportación. Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado natural, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (ultimo día del mes) de la orden de embarque.

Previo al envío electrónico de la Orden de embarque definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes. El SICE validará la información de la orden de embarque contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente aduanero con el refrendo de la orden de embarque. Numerada la orden de embarque, el exportador o el agente de aduana presentará ante del departamento de exportaciones del Distrito, por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- Orden de embarque impresa
- Facturas comerciales definitivas
- Documento de transporte
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando sea necesario)
- Pago a CORPECUADOR (en el caso de exportación de banano)
- CORPEI

3. **Tercera fase: liquidación:** una vez cumplidas las fases anteriores, el producto finalmente es enviado a su destino final, por lo cual se tiene que dar paso al pago de la mercadería. Esto variará de acuerdo a la negociación que tuvo cada proveedor-cliente; se la puede realizar a plazos, corriente, mediante transferencias bancarias, cheques, etc., esto dependerá únicamente del pacto comercial mantenido entre las dos partes.

2.2.Proceso de exportación del sector

En el caso del sector florícola de manera particular, se debe cumplir el siguiente proceso de exportación:

1.-Presentación de Documentos:

- Registro como exportador
- Registro Único de Contribuyente (RUC)

- Formulario único donde constará el número de cajas a exportar, valor F.O.B., código NANDINA, tipos de rosas y la dirección del importador.
- Previo al aforo y embarque, se debe presentar en cada exportación la orden de embarque, acompañado de cinco copias de la factura comercial.

2. Documentos previos para autorización de aforo:

- La orden de embarque.
- Cuatro copias de la factura

Los aranceles son instrumentos que permiten la elaboración de estadísticas, facilitan las operaciones de comercio y básicamente el desarrollo de un país.

Tradicionalmente los aranceles de aduanas estuvieron estructurados sobre una nomenclatura que se iba adaptando a las necesidades de los intercambios comerciales en donde se establecían condiciones para la aplicación de las preferencias arancelarias, mediante acuerdos o convenios.

En la actualidad la Nomenclatura Arancelaria Común de los Países miembros de la Comunidad Andina (NANDINA) es aplicable tanto a importaciones como exportaciones a nivel mundial. La NANDINA se basa en el convenio internacional armonizado de designación y codificación de mercancías de la Organización Mundial de Comercio, nomenclatura utilizada actualmente por 160 países como base a sus aranceles de aduanas y estadísticas de comercio, contando con la identificación de más del 98% del comercio mundial en los términos de la misma.

El código numérico de la NANDINA está compuesto de 8 a 10 dígitos, lo cual ayuda a identificar de una manera más rápida y detallada el producto a consultar.

Durante el año 2006 y 2007 la partida NANDINA correspondiente a las flores era la 06031040, en la actualidad es la 0603110000.

La orden de embarque actualmente se saca con un agente afianzado de aduana, los requisitos son la factura comercial, nombre del cliente y país de destino.

En un futuro lo que se pretende es que cada finca cuente con un software creado por el SICE, mediante el cual se puede crear directamente la orden de embarque.

Actualmente se encuentran softwares para exportaciones pero son sumamente costosos, es por esto que EXPOFLORES quiere conseguir un software más económico para brindar a todos los miembros.

Una vez presentados todos los documentos necesarios, la agencia de carga, INTERPOL y/o un vistaforador del sector público realizan el aforo; pudiendo estar presente el exportador o una persona que sea delegada.

El aforo comprende el reconocimiento físico de la mercadería respecto a los documentos presentados, además se verificará la clasificación arancelaria según NANDINA, verificación de la naturaleza, valor, peso y cantidad.

Al ser la flor un producto perecible, y que es empacado adecuadamente para que llegue en perfecto estado a su destino final; el aforo en este caso consiste en verificar una o máximo dos cajas de flores con el fin de constatar que no se envíe drogas en las mismas.

En la actualidad, INTERPOL, es la única organización encargada de revisar las cajas de flores; pero hay que tener presente que las cajas salen de las fincas con un adecuado embalaje para que el producto llegue en buen estado a su destino final (ver anexo10). Al momento que la INTERPOL recibe, abre y revisa las cajas y las vuelve a cerrar, no se percatan de que cada caja tiene que ir con las tapas correspondientes. INTERPOL coloca las tapas de las cajas al azar, ocasionando problemas en las mismas y al producto en general.

Terminado el acto único de aforo de la mercadería se procede a su liquidación, estableciéndose los derechos arancelarios y más tributos a que diera lugar la exportación.

Al finalizar cada mes, se realiza el cierre de exportaciones con la agencia de aduanas, que en este caso es la COMEXTER; para posteriormente dar paso al pago del aporte a la CORPEI (ver anexo 11).

El cupón de CORPEI, es un pago que todos los exportadores realizan hacia dicha institución. En el caso de las flores el valor a pagar es el 1.5 por mil sobre el valor FOB de las exportaciones. Cabe recalcar que este valor será devuelto a cada empresa en un período de 10 años.

La empresa realiza sus ventas a plazos y con algunos clientes con anticipos. Inicialmente se pacta el precio entre la empresa y el cliente; el mismo que depende de la época del año, de la variedad y del largo de las flores. Teniendo un plazo para cancelar sus facturas de 15 días o máximo un mes. El pago se lo realiza mediante transferencia bancaria cuando el cliente se encuentra en el exterior, y mediante cheque cuando se trata de comercializadoras nacionales.

En ocasiones cuando la flor llega en mal estado a su destino o llegan menos tallos de lo ordenado, el cliente procede a tomar fotografías de las cajas y enviar a las fincas. Cada empresa verificará mediante el código de barras de la flor el motivo del reclamo, pero la mayoría de ocasiones las fincas asumen ese crédito.

Ocasionalmente el cliente reclama el pago del costo del transporte de la flor recibida en mal estado, por lo cual la finca tiene que hacerse responsable, y emitir una nota de crédito a favor del cliente. Cabe recalcar que la forma de pago se basa en la confianza mutua entre proveedor-cliente.

Es necesario señalar el método de transporte que las flores tienen hasta llegar a su puerto de embarque. Cada finca tiene pactos comerciales con empresas transportistas, las cuales recogen el producto en las fincas y son llevadas directamente hacia las cargueras con las que los clientes trabajan. En el Ecuador tenemos varias cargueras como son G&G cargo, Sierra Cargo, Ecucargo, Pacific Air, Panatlantic, Mastertransport, entre otras, las cuales tiene cuartos fríos para poder mantener la flor en buen estado hasta su día de embarque. Estas se encuentran localizadas principalmente alrededor de los aeropuertos de Quito y Guayaquil, para que horas antes de su embarque sean sacadas del cuarto frío y enviadas a las distintas aerolíneas para ser enviadas a su destino final.

El producto puede permanecer en el cuarto frío de las cargueras como máximo 2 o 3 días por cuestiones de calidad, es por eso que cada finca despacha su flor de acuerdo al día de vuelo, con el objetivo de tener el menor tiempo la flor en cuarto fríos y para que la misma sea fresca.

2.3.Disposiciones legales que rigen en los países importadores

Dentro del sector florícola, existen restricciones arancelarias que varían de acuerdo al

destino final, y restricciones de tipo fitosanitario en el caso de la Unión Europea.

Los recargos arancelarios varían de acuerdo al país comprador, así en Estados Unidos el arancel es del 10% mientras que en Europa varía según la época del año, fluctuando entre el 7% y 9%; para Latinoamérica el arancel es cero.

Un aspecto que vale la pena recalcar dentro del mercado europeo es que las flores necesitan tener el certificado fitosanitario emitido por el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuario (SESA) para poder ingresar dentro de este mercado, ya que sin este, el producto no podrá ingresar en el mercado.

Los controles fitosanitarios son certificados obligatorios a los que tienen que someterse determinados productos vegetales procedentes de los países del tercer mundo; en el caso de las flores, tienen que cumplir con esta certificación. (Ver anexo 12).

Se trata de controles documentales, de identidad y fitosanitarios cuya finalidad es garantizar el cumplimiento de los requisitos generales de las importaciones en la Comunidad Europea.

El principal requisitos de estas certificaciones, es que se realice el debido control en los países de origen al momento de enviar el producto, es decir, no deben tener ningún tipo de bacterias, enfermedades, plagas, entre otros, caso contrario no se podrá ingresar a la Comunidad Europea.

Los controles documentales consisten en la verificación de los certificados y documentos que acompañan al envío, y en particular los certificados fitosanitarios, este certificado tiene que ser expedido por la autoridad competente del país de origen, que habrá sido designada de conformidad con la Convención Internacional de Protección Fitosanitario (CIPF). En el caso del Ecuador, el organismo asignado para el control y emisión de los certificados fitosanitarios es el SESA. Estos documentos tienen que garantizar que el producto cumpla con los requisitos impuestos por la Comunidad.

Los controles de identidad consisten en la verificación de que el envío corresponde a los vegetales detallados en el certificado.

Los controles fitosanitarios consisten en la verificación, basada en la inspección de la totalidad o parte del envío, garantizando que el envío este exento de organismos nocivos.

En el caso de las flores, la SESA envía personal autorizado a las plantaciones una vez

por semana; los mismos que se encargan de verificar que la flor de exportación no tenga ningún tipo de enfermedad, bacteria, microbio, o plaga al momento de ser empacada. La inspección la realizan únicamente en el cuarto frío donde la flor se encuentra lista para ser embalada y enviada hacia los puertos de embarque.

Si es que la flor está en perfecto estado para ser exportada a Europa, la SESA emitirá un certificado fitosanitario que servirá para la exportación e ingreso del producto, y al mismo tiempo dará a las plantaciones un código o sello, el cual tiene que constar en cada caja de flores de exportación para tener constancia de que son productos aprobados para ingresar al mercado (ver anexo 13).

En caso de que la flor no cumpla con los requisitos, simplemente la SESA no emitirá ningún certificado a su favor hasta que el producto esté en perfecto estado. Y finalmente existen casos en que la flor al llegar al puerto de embarque y teniendo las certificaciones necesarias para poder ser exportadas, son sometidas en algunas ocasiones a inspecciones aleatorias por parte de la SESA, han existido casos en que la flor presenta enfermedades, o bacterias, por lo que la SESA procederá a quemar todo el embarque de flor ya que no cumple con el certificado fitosanitario; y emitirá una sanción o llamará la atención a la finca y personal autorizado que realizó la inspección del producto.

Capítulo 3

Análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector.

A continuación realizaré un análisis FODA del sector, con toda la información recolectada tanto informática, como la de campo, que he realizado durante el desarrollo de esta monografía.

3.1. Fortalezas: a continuación presento las siguientes fortalezas que he podido encontrar dentro del sector florícola:

- Excelente calidad de las flores ecuatorianas a nivel mundial, lo que ha ocasionado que tenga un gran auge en el mercado exterior.
- Variedades protegidas a nivel mundial por los derechos de marca y la propiedad intelectual, con estrictos controles, lo que evita la producción ilegal y por lo tanto costos bajos por este motivo.
- La adopción y uso de la tecnología de información y comunicaciones como uno de los principales motores del comercio internacional y la globalización. El acceso a la Internet y al comercio electrónico ha permitido la promoción, des-intermediación y transacción final de productos agrícolas de países subdesarrollados.
- Bajos costos en producción en comparación con los de los países europeos y norteamericanos.
- Constante renovación a nivel nacional de variedades de moda. Las casa proveedoras de plantas están siempre al día con los gustos y preferencias de los mercados.
- El sector cuenta en su mayoría con tecnología de punta, y la experiencia de la mano de obra calificada.
- Ubicación geográfica favorable para acceder al mercado norteamericano.
- Gremios nacionales de productores cada vez más fortificados y con

iniciativas.

- Condiciones climáticas favorables para la producción durante todo el año, caracterizada por microclimas que permiten el desarrollo de mayor variedad, además de la luminosidad gracias a la ubicación geográfica.
- Acuerdos comerciales con nuestros principales socios para que el Ecuador pueda acceder a un mercado mucho más grande de consumidores, y a la vez se de paso a la reducción de aranceles.
- La asociación de floricultores, coordina un programa denominado la Flor del Ecuador, la misma que exige la preparación de las fincas para los programas de calidad ISO o FLP que garantizan estándares internacionales de calidad productiva y ambiental.

3.2. Oportunidades.

- El crecimiento y desarrollo económico de muchos países como los europeos y de la antigua Unión Soviética.
- Consumidores de alto ingreso per.-capita.
- No existe mayor competencia con productos sustitutos.
- Posibilidad de acceso a nuevos mercados a nivel mundial, con perspectivas de precios favorables.
- El sector florícola es el sector que cuenta con el mayor número de certificaciones de cuidado al medio ambiente y al hombre en la agricultura del país, como lo es la certificación del Sello Verde por una conciencia de responsabilidad social pero también comercial, pues sin estas certificaciones no se podría ingresar a ciertos mercados. Por lo tanto, respetar el medio ambiente para los floricultores es un buen negocio.

3.3. Debilidades: entre las principales debilidades del sector están:

- Costos altos de electricidad, de telecomunicaciones, la demora en aduanas y los problemas de transportación aérea.
- El Ecuador es un país inestable, con inseguridad jurídica, víctima de la corrupción.

- La inestabilidad política y las nuevas leyes que regirán a nuestro país provocarán una mala imagen a los mercados internacionales.
- Respecto con nuestro principal competidor Colombia, las tarifas aéreas en Ecuador son más altas. Pagamos \$40 por caja y Colombia paga alrededor de \$39, lo que disminuye la competitividad por costos de transporte aéreo.
- Los canales de distribución, presentan dificultades porque no existe infraestructura vial adecuada ni un eficiente servicio de las rutas aéreas, ya que es difícil conseguir cupos y frecuencias en vuelos tanto nacionales como internacionales. Además, las aeronaves no son adecuadas para ayudar a mantener la cadena de frío, y sus costos o fletes resultan el doble del que representa transportar la flor por camión.
- Difíciles condiciones de competitividad, acceso al crédito y a mercados.
- Precios volátiles debido a la compleja, ineficiente e injusta estructura de la cadena de producción, comercialización y marketing, que requiere de una serie de intermediarios entre centros de acopio, distribuidores, comercializaciones, exportadores, etc.
- Insuficiencia de rutas aéreas hacia el mercado europeo.
- La mayoría de los materiales e insumos utilizados son importados.
- Escasa promoción internacional.
- Los créditos de los clientes por reclamos de calidad, afectan directamente a las fincas.
- Recargo en el precio final por costos de intermediación.
- La difícil disponibilidad de mano de obra calificada por la migración, lo que hace que exista una alta rotación de personal.
- La excesiva dependencia en el mercado de los Estados Unidos.
- La calidad depende de la cadena de frío. Ya que si el producto no permanece a una temperatura adecuada hasta llegar a su destino final, este tendrá problemas de calidad.
- Concentración de la producción para San Valentín, el Día de la Madre y el día de la Mujer en Rusia.
- Alta concentración en producción de rosas.
- Aumento de costos debido a los posibles problemas laborales.
- El levantamiento y las huelgas que ocurren constantemente en nuestro país

debido a los problemas políticos causando muchas veces que el producto no pueda ser transportado y llegue a los puntos de destino final, provocando demoras y pérdidas para los productores y los exportadores y el país en general .

- Las fuertes heladas en la sierra ocasionan año a año pérdidas significativas.

3.4. Amenazas.

- Incursión de nuevos mercados competidores a nivel mundial (Etiopía, India, China)
- Los riesgos de las barreras arancelarias que pueden imponer los países que importan la flor, así como los controles fitosanitarios y de calidad, se tornan también en barreras. Es por esto, que existe la amenaza de ser calificados como un producto de la canasta “D”, lo que significa estar gravados con aranceles. A partir del año 2006 formamos parte del acuerdo ATPDA, que es un acuerdo comercial con los Estados Unidos de cero arancel, pero lamentablemente este acuerdo puede terminar debido a la mala relación que tiene el gobierno actual con el país del norte, a más de la influencia que tuvo la no firma del Tratado de Libre Comercio con dicho país, lo cual puede provocar que se de fin al acuerdo. Ventajosamente hasta el momento se sigue discutiendo el ATPDA con la consiguiente prorroga que favorece a nuestro país.
- No existen marcos legales internacionales que regulen el comercio electrónico y por tanto los acuerdos bilaterales deben ser lo suficientemente explícitos claros y aplicables para que se conviertan en un verdadero incentivo para el comercio electrónico e Internet.
- Dependencia a los riesgos de los mercados internacionales, que son susceptibles a los problemas que pueden tener cada uno de los países. Acontecimientos como huracanes y demás fenómenos naturales han causado que los aeropuertos estadounidenses cerraran sus operaciones, causando que las flores permanezcan en las bodegas.
- La volatilidad de gustos y preferencias de los consumidores, son un peligro y un riesgo latente, que pueden ocasionar el tener que reinvertir altas sumas

de dinero, en pagos de material vegetativo y regalías. La inversión en plantas y regalías equivale a aproximadamente el 50% de todas las inversiones, por lo que la selección de las mismas deben ser bien estudiadas.

A continuación se presenta un análisis FODA realizado por el Ing. Guillermo Torres Barrera, Ex-Gerente de la Empresa Skyflowers; quien estuvo vinculado al sector por 7 años.

SECTOR FLORICOLA ECUATORIANO

El sector florícola del Ecuador representa una importante fuente de ingresos para miles de familias del país, además es uno de los principales rubros de exportación de productos no tradicionales de Ecuador

A continuación un análisis de FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS con el objeto de tener un panorama claro sobre esta actividad

FORTALEZAS

- Condiciones climáticas privilegiadas.- El Ecuador por estar ubicado en la línea ecuatorial cuenta con un clima privilegiado con 12 horas de luz por día, sin las cuatro estaciones, esto le permite producir año corrido, incluso en épocas donde los países del primer mundo están en invierno y esto hace que la flor ecuatoriana sea mas cotizada
- Experiencia en el cultivo de flores.- Ecuador se dedica a la producción de flores desde la década de los 70 y en este tiempo (mas de 30 años) se ha desarrollado toda una tecnología para la producción de flores
- Posibilidad de producción de gran variedad de flores.- por su diversidad climática es posible en Ecuador poder producir flores de altura (rosas, claveles, cartuchos, etc.) así como flores tropicales (helechos, eliconias, bromelias, etc.)

- Relativamente cerca de su mercado natural (Estados Unidos).- Al estar ubicados en el mismo continente es natural para Ecuador el poder exportar hacia los Estados Unidos, más fácil que el envío desde otros países como Holanda, Kenya, Etiopia, etc.
- Actividad de alto requerimiento de Capital.- al ser esta una actividad muy intensiva en necesidad de capital, genera una barrera de entrada para nuevos competidores y esto genera de alguna manera una protección para una sobreoferta de producto

OPORTUNIDADES

- Posibilidad de industrializar la flor ecuatoriana (generando valor agregado).- la posibilidad de generar valor agregado en el negocio florícola es gigantesca y poco explotada. Por ejemplo la producción de pétalos de rosas desecados, flores silvestres no explotadas, generación de aromas y extractos, producción de flores medicinales, etc.
- Posibilidad de generar nuevos mercados para la flor ecuatoriana.- países como Japón, países de oriente, o mercados latinoamericanos como Argentina o Chile son posibilidades de comercialización no explotados aún por otros países y que podrían ser interesantes para Ecuador.
- Políticas del gobierno actual que pretenden incentivar las exportaciones.- como una medida de proteger la balanza comercial del país, el gobierno genera una serie de políticas tendientes a impulsar las exportaciones tales como, protecciones tributarias (devolución del IVA), de comercio exterior (simplificación de trámites de exportación), estas medidas pueden favorecer el sector florícola ecuatoriano.

DEBILIDADES

- Poco servicio de transporte aéreo hacia destinos extranjeros.- la escasez de vuelos de carga desde Ecuador hacia los destinos de nuestra flor hacen que sea una odisea el envío de un perecible tan delicado y de tan poca vida útil, si a esto se suman la falta de infraestructura de cadenas de frío en los

aeropuertos hacen que este negocio se vea aún más complicado para los productores ecuatorianos

- Alta dependencia de los comercializadores Broker extranjeros.-El Ecuador se ha caracterizado por especializarse en el área de la producción, dejando prácticamente toda la tarea de comercialización a brokers americanos, europeos o colombianos, lamentablemente esto ha generado que la flor ecuatoriana se vea como un producto genérico sin valor agregado
- Falta de investigación en el área de producción por parte de técnicos ecuatorianos.- gran parte de la investigación de campo para la floricultura se genera en Colombia o en Europa, esto hace que los avances tecnológicos sean lentos
- Producto suntuario que puede ser descartado de las listas de compras de los compradores en épocas de crisis.- En épocas de crisis como las actuales los productos que más riesgo de no compra tienen son los suntuarios, ya que en tiempos de escasez los recursos de las personas se encaminan a cubrir sus necesidades básicas

AMENAZAS

- Procesos devaluatorios de otros países productores como Colombia.- al estar el Ecuador dolarizado se pierde la posibilidad del manejo de la política monetaria por parte del gobierno , es decir se pierde la oportunidad de devaluar como lo hacen otros países de la región, como resultado de esto cada vez que un país floricultor como Colombia devalúa su moneda nos hace menos competitivos frente a ellos (más caros)
- Nuevos competidores en producción florícola (países africanos como Kenya, Etiopia).- la entrada de varios países africanos en la producción de flores hace que el mercado europeo pueda ser servido de una manera más rápida y más barata por ellos y que las flores que iban a estos mercados se redistribuyan hacia el mercado americano haciendo que los precios caigan por una sobreoferta de producto
- Posibilidades de terminación del convenio ATPDA con los Estados Unidos.- las relaciones poco amistosas del actual gobierno con los Estados

Unidos ponen en riesgo la permanencia del convenio ATPDA, el mismo que genera aranceles más bajos a las flores ecuatorianas a cambio de cooperación del Ecuador en los programas antidrogas de los Estados Unidos. En caso de que este convenio termine para el Ecuador pondría a la flor ecuatoriana en clara desventaja con respecto a la flor colombiana, puesto que este país cuenta con convenios de libre comercio con los Estados Unidos y por ende con preferencias arancelarias para su flor.

Como podemos observar el Ecuador cuenta con una envidiable situación geográfica, un gran desarrollo tecnológico y una mano de obra profesional de alta calidad, que ha favorecido el desarrollo y crecimiento de este sector, pero, a la vez tenemos un sin número de impredecibles que se nos presentan tanto a nivel interno como externo. Las paralizaciones y las huelgas inadvertidas, ocasionan pérdidas significativas al sector; y en el ámbito externo la crisis económica de los principales países compradores afecta directamente en la mayoría de ocasiones, siendo impredecible sus consecuencias.

Es por esto que el gobierno ecuatoriano y los productores tienen que alcanzar acuerdos nacionales para solucionar o prevenir dichos problemas, mediante la flexibilidad de las políticas en este mercado, la reducción de los aranceles y adopción de precios competitivos, para que de esta forma la pérdida sea equilibrada en los momentos de crisis.

Otro punto clave es que el gobierno brinde apoyo al sector mediante convenios con los países importadores para evitar barreras arancelarias, y así poder brindar un producto de calidad y a un precio razonable a los consumidores, favoreciendo a la vez a los productores, al reducir los costos de exportaciones.

CONCLUSIONES

El propósito de este trabajo es reflejar la importancia económica que tiene el cultivo de flor en nuestro país, la evolución que ha tenido este sector a lo largo de estos últimos años, el desarrollo alcanzado en conocimiento, tecnología, profesionalismo y la difusión adquirida de nuestra identidad ecuatoriana en el ámbito mundial, a través de la gran variedad de la rosa, el clavel, la gypsophila, flores de verano, entre otras que son muy demandadas en todo los mercados mundiales.

A pesar de tener nuestro principal competidor en la frontera norte, la flor ecuatoriana es mucho más codiciada en el mercado americano y europeo que la flor colombiana, debido principalmente a los costos de producción y de transporte aéreo en el vecino país, que son mucho más baratos que los nuestros, lo cual provoca, que el producto se encarezca en Ecuador.

Es importante anotar también, que el Ecuador al ser un país con mucha inestabilidad jurídica, política, económica y social mantenga una alta lábilidad en la producción y, comercialización, que de por sí, es muy perecible, causando en ocasiones pérdida y desaliento de los inversionistas.

Además, en los últimos años, estamos perdiendo gran cantidad de mano de obra calificada debido a la migración, provocando grandes problemas al sector florícola.

Asimismo es importante tener en cuenta que la inestabilidad económica mundial, por la que pasan nuestros principales países consumidores, también afecta directamente al sector, ya que las ventas disminuyen, aumentando el regateo propio de la inestabilidad internacional.

En cuanto se refiere al proceso de exportación, es importante recalcar, que el Ecuador debido a las cambiantes políticas gubernamentales, a los ineficaces gobiernos y a la inestabilidad política administrativa que soportamos, tiene muchas deficiencias en los procesos mismos de exportación, como la ineficiente aduana produciendo enfadosos

procesos que demoran encareciendo innecesariamente el producto final.

Desde mi punto de vista, por la experiencia adquirida al desarrollarme en este campo y de la investigación que realicé durante esta monografía, he podido concluir que la flor es un recurso natural muy importante para el desarrollo económico de nuestro país, por el eficiente desarrollo alcanzado y la dinamización de los productores; por lo que recomiendo, que el estado ecuatoriano continúe desarrollando mayores políticas para que el sector alcance mejores ingresos, que irán en beneficio del productor y del estado.

Por otro lado, para que exista un mejor desenvolvimiento en el sector es necesario que el gobierno reestructure y de mantenimiento vial para que el producto pueda llegar a tiempo y en buen estado a sus respectivos puertos de embarque. En el caso de las fincas que se encuentra alejadas de los puertos de salida, como es el caso de Cuenca, muchas veces el producto llega maltratado por el mal servicio vial y en algunas ocasiones cuando se da el cierre de carreteras por diversos problemas, el producto tiene que realizar transbordos provocando retrasos al momento de entregar la flor.

Además de los problemas viales, tenemos también dificultades con el transporte aéreo ya que no brinda un buen servicio; debido a factores externos como: el clima, daños técnicos de las aeronaves, retrasos, etc., presentándose en repetidas ocasiones la cancelación de vuelos nacionales, lo que provoca que el producto llegue tarde o sea devuelto por parte de los clientes. Es importante y recomendable que se tomen medidas preventivas para eliminar estos inconvenientes que ocasiona cuantiosas pérdidas al sector.

Un punto importante es que el gobierno y las autoridades pertinentes deben encontrar nuevas y novedosas políticas que agilicen los procesos de exportación, disminuyendo la tramitología de todos los procesos aduaneros para obtener en menor tiempo y sin demora un producto final competitivo y en las mejores condiciones en tiempo y dinero para el importador y exportador.

Adicionalmente, es importante que el sector florícola tenga conciencia de la crisis económica mundial por la cual estamos atravesando, y tratar de ayudarse mutuamente entre cliente-proveedor mediante nuevos precios que se podrían denominar “precios de crisis”, demostrándole así al importador como al consumidor final la reciprocidad

que el exportador conciente asume en momentos de una inestabilidad económica mundial.

Finalmente, hay que hacer hincapié en recomendar a los productores que de la calidad, eficacia, eficiencia y oportunidad del producto dependerá el precio y la permanencia en el mercado en este mundo globalizado y competitivo.

BIBLIOGRAFIA

Información Estadística mensual No 1.869, Noviembre 30 del 2007, Banco Central del Ecuador.

La Floricultura en Argentina y el Mundo, publicado el 11 de Mayo del 2008, http://www.elsitioagricola.com/gacetillas/intaCom/2008/20080311_floricultura.asp. Ingreso: 20/08/08.

Rosas de Kenia, un microemprendimiento del comercio justo, publicado el 8/07/08, por Swikk Info, http://www.adnmundo.com/contenidos/comercio/rosas_kenia_ce_080307.html, www.expoflores.com, Ingresado: 20/08/08

Análisis de la Industria Florícola y su Comportamiento Credicidío, publicado en junio del 2006, por la Superintendencia de Bancos y Seguros Subdirección de estudios, http://www.superban.gov.ec/downloads/articulos_financieros/Estudios%20Sectoriales/analisis_industria_floricola.pdf, Ingresado: 21/08/08

La Floricultura Ecuatoriana, por Francisco Pacheco Chiriboga y varios, http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/ing%20rizzo/perfiles_productos/floricultura.pdf, Ingreso: 20/08/08

Exportación de Flores, por Plutarco Naranjo, el 19 de febrero del 2008, Reporte de precio de Flores, publicado del 4 de diciembre del 2007, por Jorge Pineda, Miami, http://notiflores.blogspot.com/2007/12/usda-reporte-de-precios-de-flores_04.html, Ingresado: 26/08/08

En donde conseguir flores frescas cortadas, <http://www.afifnet.org/whereareflowerspur.pdf>. Ingresado: 25/08/08

Estadísticas, <http://www.afifnet.org/whatarethemostpopularholidays.pdf>, Ingresado: 25/08/08

Estadísticas <http://www.afifnet.org/whydoflowerscost.pdf>, Ingresado: 25/08/08

Floricultura en el Mundo, por la Corporación de Fomento publicada el 4 de noviembre del 2003, <http://www.chubut.gov.ar/corfo/archives/002202.php>, Ingresado: 27/11/08

Texto consolidado producido por el sistema CONSLEG de la oficina de publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas, http://europa.eu/eur-lex/es/consleg/pdf/2000/es_2000L0029_do_001.pdf#122

Ingresado: 1/08/08

Seguridad

alimenticia,

http://ec.europa.eu/food/plant/organisms/imports/inspection_es.htm,

Ingresado:

02/12/08

Ministerio

de

Comercio

exterior,

http://www.mic.gov.ec/index.php?option=com_frontpage&Itemid=1,

Ingresado:

15/12/08

Corporación Aduanera Ecuatoriana, www.aduana.goc.ec, Ingresado: 15/12/08

Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, <http://www.comexi.gov.ec/>, Ingresado:

18/12/08

Revista La Flor No. 41 de Febrero del 2006, EXPOFLORES,

Revista la Flor del Ecuador, Febrero del 2006

Revista Especializada Ecuador y sus Flores de Noviembre/Enero del 2007

Revista la Flor No. 46 de Agosto del 2007, EXPOFLORES

Revista la Flor No. 47 de Octubre del 2007, EXPOFLORES

Ing. Jimena Barragán

Estudio sectorial y crediticio de la Superintendencia de Bancos y Seguros, Análisis de la Industria Florícola y su comportamiento crediticio, Junio 2006.

Departamento de logística de la empresa ALTAFLOR.

EXPOFLORES.

ANEXOS

ANEXO 1

FLORES

ROSAS



CLAVEL



FLORES DE VERANO

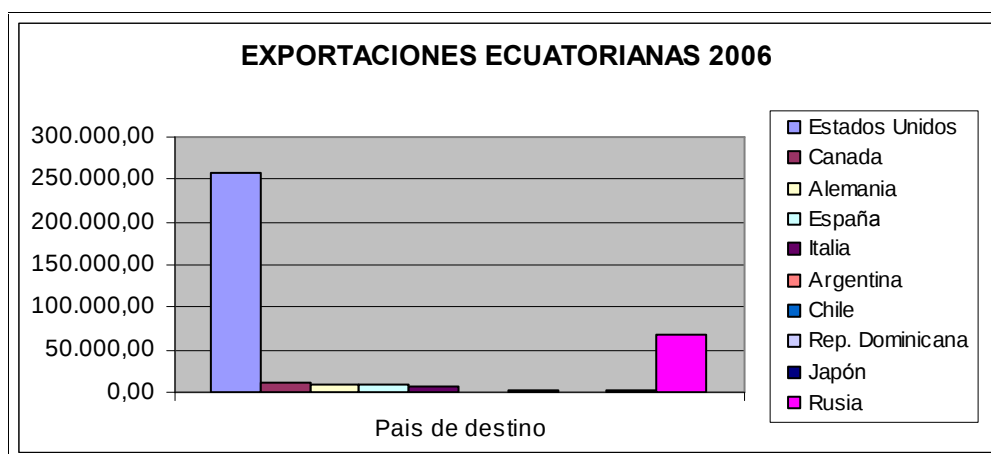


ANEXO 2

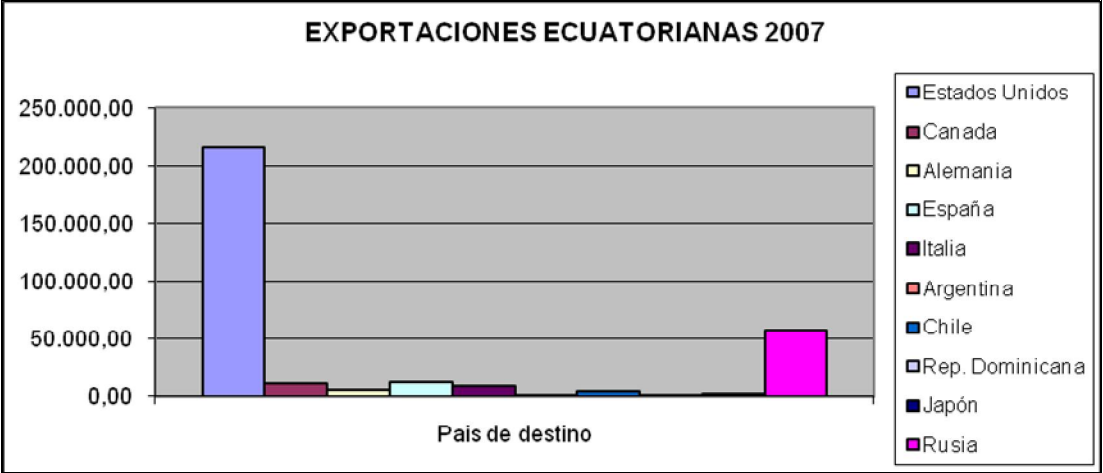
EXPORTACIONES ECUATORIANAS 2006-2007

Exportaciones ecuatorianas. 2006	
País de destino	FOB (Miles de dólares)
Estados Unidos	\$258.680,68
Canadá	\$10.859,57
Alemania	\$8.936,90
España	\$10.508,78
Italia	\$7.637,90
Argentina	\$968,62
Chile	\$3.244,38
Rep. Dominicana	\$362,24
Japón	\$3.292,71
Rusia	\$3.292,71
	\$68.285,44
Total	\$376.069,93

Exportaciones ecuatorianas. 2007	
País de destino	FOB (Miles de dólares)
Estados Unidos	\$215.611,60
Canadá	\$11.069,66
Alemania	\$6.032,43
España	\$12.483,41
Italia	\$8.960,13
Argentina	\$1.325,90
Chile	\$3.921,17
Sep. Dominicana	\$554,46
Japón	\$2.632,70
Rusia	\$57.303,52
Total	\$319.894,98



Fuente: Banco Central del Ecuador Elaborado por Expoflores



Fuente: Banco Central del Ecuador Elaborado por Expoflores

ANEXO 3

EXPORTACIONES POR TIPO DE FLOR 2006

EXPORTACIONES POR TIPO DE FLOR 2006						
FOB(Miles de dólares)						
País de destino	Rosas	Clavel	Crisantemos	Gypsophilia	Lirios	Otros
Estados Unidos	\$184.946,84	\$1.617,94	\$913,83	\$23.557,22	\$3.202,99	\$44.441,82
Rusia	\$63.017,63	\$1.483,66	\$151,12	\$1.941,23	\$15,65	\$1.676,15
Holanda	\$28.502,87	\$537,94	\$25	\$9.742,44	\$4,68	\$7.065,46
España	\$8.867,45	\$51,23	\$1,38	\$1.240,39	\$0,07	\$349,26
Canadá	\$7.440,86	\$7,9	\$79,52	\$1.552,33	\$88,11	\$1.690,85
Alemania	\$7.245,96	\$5,01	\$1,76	\$1.401,51	\$1,07	\$281,62
Chile	\$2.579,03	\$1,69	\$173,19	\$195,85	\$14,05	\$280,57
Brasil	\$72,24	\$1,80	-	\$1,95	-	-
Republica Dominicana	\$290,90	\$5,61	-	\$1,86	\$28,09	\$35,78
Japón	\$1.488,95	\$35,11	-	\$81,48	\$3,24	\$1.683,65
Ucrania	\$1.289,40	-	-	\$1,76	-	\$0,83
TOTAL	\$305.742,13	\$3.747,89	\$1.345,80	\$39.721,02	\$3.357,95	\$57505,99



Fuente: Banco Central del Ecuador Elaborado por Expoflores

EXPORTACIONES POR TIPO DE FLOR 2007

EXPORTACIONES POR TIPO DE FLOR 2007						
FOB(Miles de dólares)						
País de destino	Rosas	Clavel	Crisantemos	Gypsophilia	Lirios	Otros
Estados Unidos	\$161.005,80	\$1.739,80	\$780,62	\$14.861,44	\$3.779,36	\$33.444,58
Rusia	\$50.687,40	\$1.181,19	\$126,46	\$3.386,90	\$7,69	\$1.913,88
Holanda	\$23.938,55	\$622,01	\$17,26	\$7.427,86	\$1,49	\$9.280,49
España	\$10.876,44	\$17,87	\$0,82	\$1.169,95		\$418,33
Canadá	\$8.427,06	\$42,63	\$89,98	\$1.116,86	\$88,57	\$1.304,46
Alemania	\$5.154,49	\$3,66	\$23,57	\$613,75	\$0,33	\$236,63
Chile	\$1.148,69	\$18,08	\$151,45	\$311,18	\$5,59	\$286,18
Brasil	\$114,51	-	-	\$21,94	-	\$5,19
Republica Dominicana	\$448,98	\$21,64	-	\$2,16	\$64,75	\$17,93
Japón	\$1305,75	\$83,73	-	\$42,93	-	\$1.200,99
Ucrania	\$1.729,92	-	-	\$12,26	-	\$0,11
TOTAL	\$264.837,59	\$3.730,10	\$1.190,16	\$28.967,23	\$3.947,78	\$48.108,77



Fuente: Banco Central del Ecuador Elaborado por Expoflores

ANEXO 4

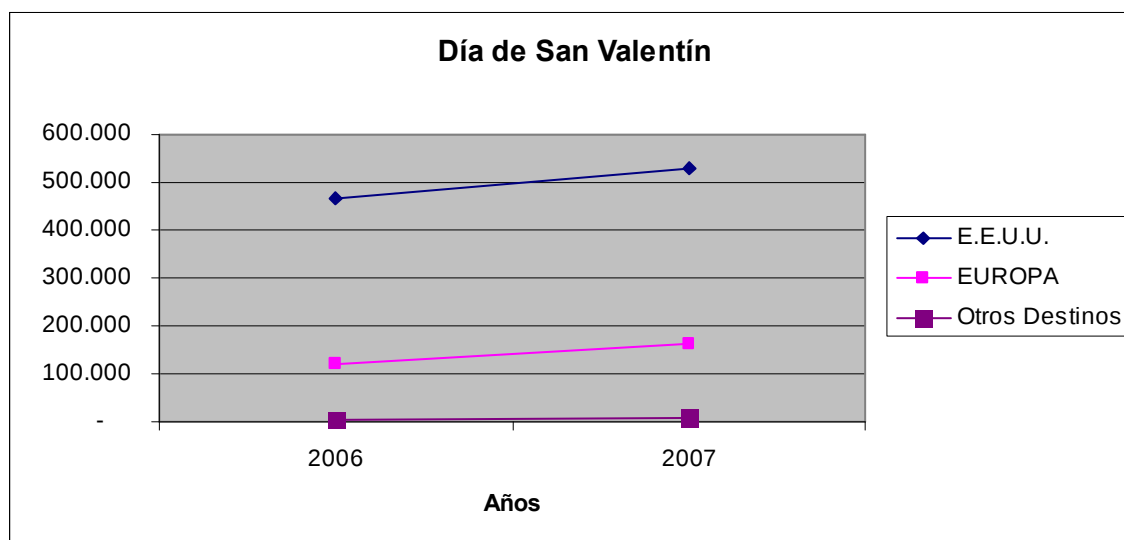
COMPARACION DE EMBARQUES POR TEMPORADA

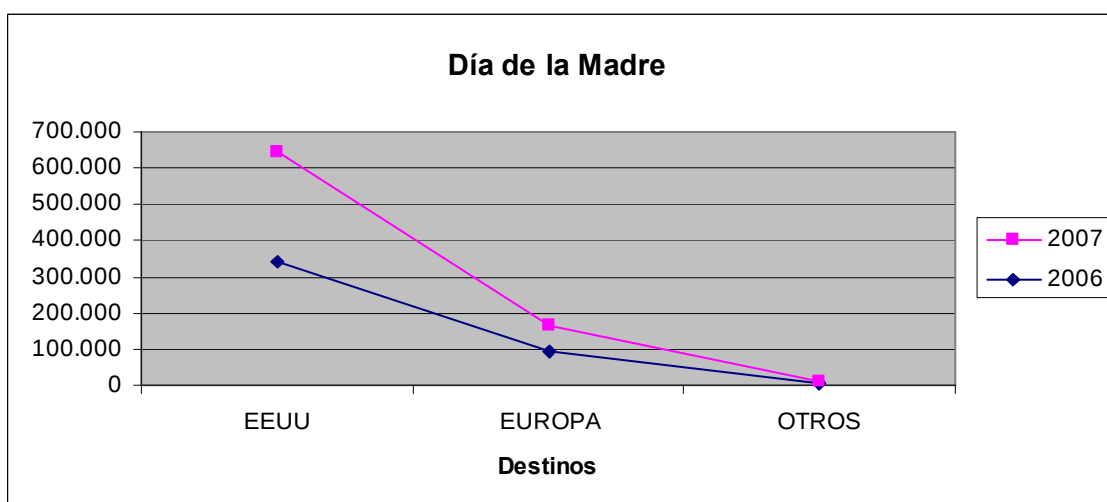
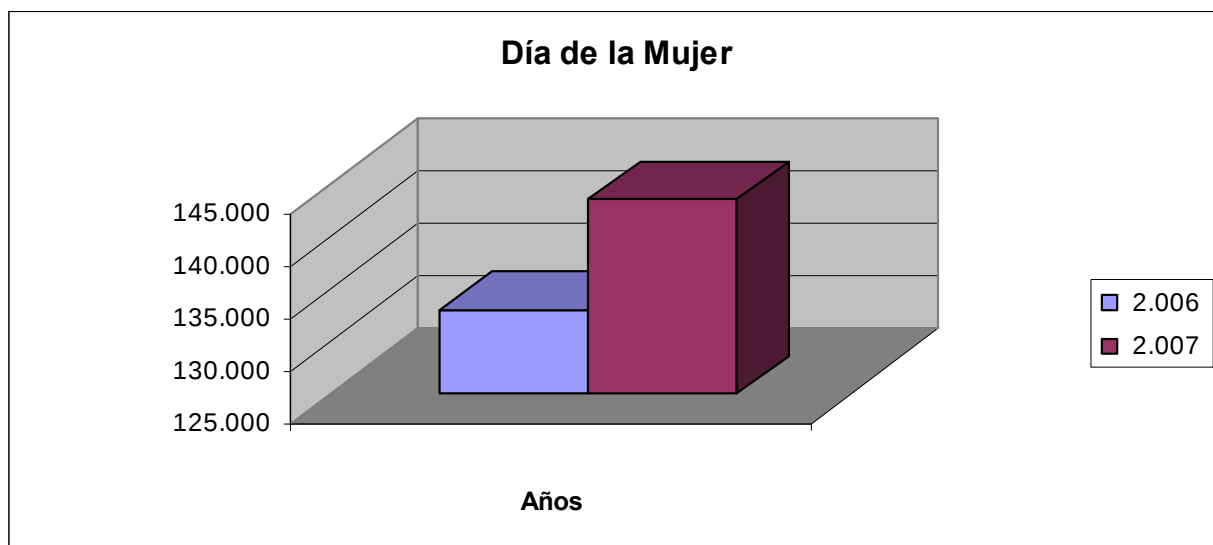
TEMPORADA	AÑO	EE.UU.	EUROPA	Otros Destinos	TOTAL
Día de San Valentín	2006	464.858	120.901	4.580	590.339
	2007	527.811	164.148	6.304	698.263

TEMPORADA	DESTINO	AÑO	CAJAS FULL
Día de la Mujer	RUSIA	2.006	133.053
		2.007	143.768

TEMPORADA	AÑO	EEUU	EUROPA	OTROS	TOTAL
Día de la Madre	2006	342.979	92.438	4.823	440.240
	2007	301.327	74.647	4.851	380.825

FUENTE: Departamento de logística de EXPOFLORES

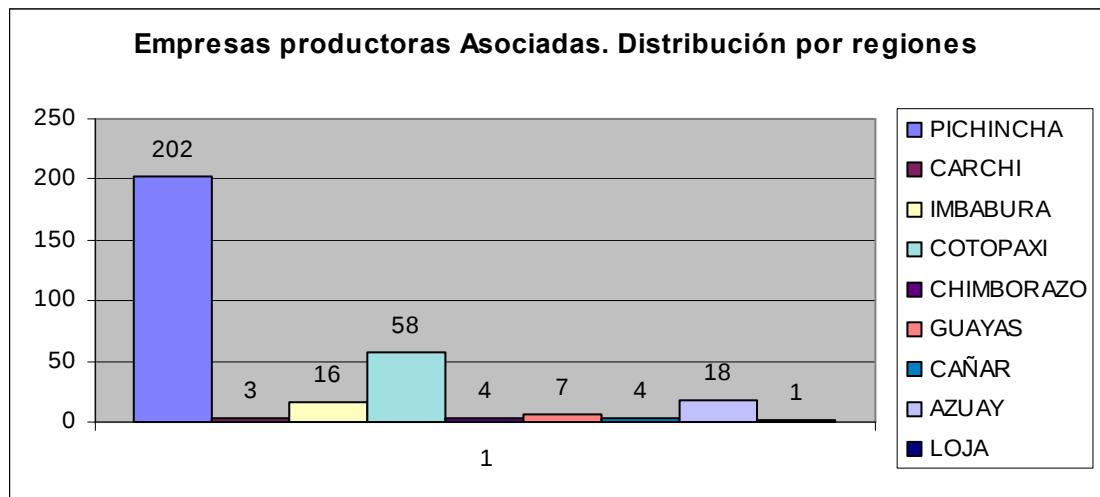




Fuente: Departamento de logística de Expoflores

ANEXO 5

EMPRESAS PRODUCTORAS ASOCIADAS						
DISTRIBUCIÓN POR REGIONES						
			2006		2007	
PROVINCIA	CANTON	PARROQUIA	#	#	#	#
			Ha.	Empresas	Ha.	Empresas
CARCHI			21	3	22,26	3
IMBABURA			171,34	15	331,35	16
PICHINCHA	CAYAMBE		575,92	44	710,48	47
	PEDRO MONCAYO		614,6	59	751,48	63
	P. V. MALDONADO		3	1	3,18	1
	QUITO			65		69
		ATAHUALPA	37		39,22	
		CALACALI	6,5		6,89	
		CHAVESPAMBA	11,5		12,19	
		CHECA	133,8		141,83	
		EL QUINCHE	220,05		233,25	
		GUAYLLABAMBA	113,6		120,42	
		PIFO	56,1		59,47	
		POMASQUI	14,7		15,58	
		PUELLARO	46		48,76	
		PUEMBO	50,5		53,53	
		SANTA ROSA	6		6,36	
		TABABELA	81		85,86	
		TUMBACO	3		3,18	
		YARUQUI	42,5		45,05	
	RUMIÑAHUI		137,1	11	145,33	12
	MEJIA		88,8	9	94,13	10
COTOPAXI			581,37	55	616,25	58
CHIMBORAZO			26,8	4	28,41	4
GUAYAS			164	7	173,87	7
CAÑAR			27,2	4	28,83	4
AZUAY			161	17	170,66	18
LOJA			8	1	8,48	1
TOTALES			3402,38	295	3956,30	313



Fuente: Expoflores.

ANEXO 6

PRINCIPALES IMPORTADORES

Principales Importadores	Total importado en el 2006. Miles de US\$
Alemania	1,086,933.00
Reino Unido	957,373.00
Estados Unidos	905,951.00
Países bajos (Holanda)	535,558.00
Francia	517,278.00
Japón	229,713.00
Italia	212,005.00
Rusia	169,664.00
Suiza	161,317.00
Bélgica	135,813.00
Austria	104,402.00
Dinamarca	100,823.00
Canadá	96,129.00
España	86,133.00
Suecia	72,686.00
Polonia	53,216.00
Irlanda	44,719.00
Noruega	43,365.00
Republica Checa	40,855.00
Grecia	29,006.00
Singapur	22,254.00
Finlandia	21,508.00
HongKong	21,306.00
Hungría	20,837.00
Portugal	20,005.00
Otros destinos europeos	15,650.00
Ucrania	14,575.00
Eslovaquia	13,633.00
Eslovenia	10,770.00
Luxemburgo	10,368.00
Arabia Saudita	9,609.00
Letonia	9,188.00
Rumania	8,978.00
Estonia	7,639.00
Letonia	7,342.00
Austria	7,221.00
Croacia	6,680.00
Belarus	6,553.00
Emiratos Árabes	6,392.00
TOTAL MUNDO	5,910,462.00

Fuente: www.trademap.com

ANEXO 7

REGISTRO DE EXPORTADOR

Tipo de Operador EXPORTADOR						
Sector Exportador						
Código SICE asignado		Si es Maquiladora no tomar en cuenta este campo. Si es Importador o Exportador ingresar su RUC vigente.				
CLAVE ACCESO						
Clave de Acceso temporal		La clave ingresada le servirá para acceder al SICE por primera vez.				
Confirmación Clave de Acceso						
DATOS GENERALES						
Tipo de Identificación RUC		Número RUC				
RAZON SOCIAL / APELLIDOS Y NOMBRES						
REPRESENTANTE LEGAL						
Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento	
				RUC		
CONTACTO						
Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento	
				RUC		
DIRECCION						
OBSERVACIONES (Agentes Navieros deben detallar las Lineas con las que operan)						
Ciudad		Teléfono 1	Teléfono 2	Fax		
ALAMOR						
E-mail:						
PERSONAL AUTORIZADO A REALIZAR INTERCAMBIO ELECTRONICO DE DATOS						
Agrega Autorizado						
Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento	Eliminar
				RUC		
DATOS TECNICOS Y DE SISTEMAS						
¿Cuenta con Infraestructura Tecnológica? Computador Pentium, conexión a Internet, etc.)				SI ☐ NO ☒		
SOFTWARE DE GENERACION DE DATOS						
☒ Desarrollado por un proveedor ☐ Desarrollo Propio						
NOMBRE DEL PROVEEDOR DEL SOFTWARE						
Enviar Formulario Limpiar Formulario						

ANEXO 8
ORDEN DE EMBARQUE, CODIGO 14



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA UNICA
ORDEN DE EMBARQUE

A

B REFRENDO

N° ORDEN 005009 08		AÑO 08		02 ADUANA CUENCA	CODIGO 091	03 REGIMEN ORDEN DE EMBARQUE	CODIGO 15	04 FECHA/HORA TX.		NUMERO	
05 # VTO. BNO.		06 BANCO	CIUDAD	OFICINA	07 FECHA EMISION 01 / 1		08 TIPO DESPACHO 0 NORMAL		FECHA RECEP HORA		
C CONTRIBUYENTE/AGENTE											
10 IMPORTADOR/EXPORTADOR BURGAYFLOR CIA. LTDA						11 TIPO y N° DOC. ID. 1 0190159264001		12 CIUDAD CUENCA			
13 DIRECCION BALTAZARA DE CALDERON 3-76 Y GRAN COLOMBIA						14 TELEFONO 2846886		15 NIVEL COMERCIAL			
16 DECLARANTE/AGENTE CANTOS GERMAN POLIVIO						CODIGO 1090		17 SECTOR PRIVADO		18 CIU 0111	
								19 T. DECLARADO USD (IMP=CIF-EXP-FOB)		349.00	

07 NOV 2008

D REGIMEN PRECEDENTE / DEPOSITO

20 REGIMEN PRECEDENTE	21 SERIES	22 ADUANA REGIMEN	23 FECHA ACCEPT.	24 FECHA VENCIM.	25 DEPOSITO	CODIGO	N° DESP PAR
			11	11			

E CONSIGNANTE O CONSIGNATARIO / TRANSACCION

27 CONSIGNANTE/CONSIGNATARIO SUPERAGRO		28 DIRECCION AEROPUERTO INTERNAT		29 BENEFICIARIO DEL GIRO SUPERAGRO		30 PAIS PROCED./DESTINO	
31 NATURALEZA TRANSACCION	32 FORMA DE PAGO A LA VISTA	33 EX. CIE.	34 C.ORG.	35 OT. EX.	36 MT. YL.	37 ALMACEN	CODIGO
38 TIPO DE TRATAMIENTO NORMAL	39 CODIGO DE SOLICITUD DE AFORO 0	40 COD. DE PROD. ACOG. DESP. URGENTE			41 CODIGO DE ENDOSO SIN ENDOSO 00		

F TRANSPORTE

42 VIA DE TRANSPORTE CODIGO AEREO	43 FECHA EMBARQUE 08/11/2008	44 FECHA LLEGADA 01 / 1	45 CARGA	COD.	46 BANDERA	COD.	47 LINEA TRANSPORTE	COD.
48 COD. MANIFIESTO	AÑO	TIPO MANIF.	# MANIFIESTO	49 AG. CARGA/TRANSP.	COD.	50 N. NAVE/L. AEREA/MAT. VFN	51 # CONOC/C. 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 REPUBLICA	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			349.00	349.00
60 FLETE					
61 SEGURO					
62 VALOR ADUANA				349.00	349.00
TOTAL SERIES/PARTIDAS	64 PESO NETO (Kg)	65 PESO DRUTO (Kg)	66 TOTAL BULTOS	67 TOTAL CONTENEDORES	68 TOTAL U. FISICAS
1	198.00	225.00	9		9.00
					69 TOTAL U. COM
					9.00

H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO

CLASE	NUMERO	TIPO	EMISION		FECHA	VIGENCIA		SER	PARTIDA NANDINA	MONEDA	MONTO USD.
			EMISOR	FECHA		DESDE	HASTA				
70	001-001-0000399	10	BURGAYFLOR CIA LTDA	08/11/2008	08/11/2008	30/11/2008					
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	
				T	CL.	Cant.	TP.	Cant.	TP.	Cant.	NETO		BRUTO
1	0603110000-0000-0000	ROSAS	1	BX		9.00	11	9.00	U	9.00	198.00	225.00	DEL IMPORTADOR
80 PCI	TPNG	TPNE	PAIS DE ORIGEN ECUADOR	CODIGO EC	FOB USD.	349.00	FLETE USD.		SEGURO USD.		CIF USD.	349.00	

K OBSERVACIONES

82 TIPO OBS.	83 CONTENIDO OBS.

J FIRMAS Y SELLOS

81 FIRMA CONTRIBUYENTE	FIRMA DECLARANTE	FIRMA OBSERVACIONES	COD. Y FIRMA AFORADOR
------------------------	------------------	---------------------	-----------------------

ANEXO 9
ORDEN DE EMBARQUE, CODIGO 40

Aduana del Ecuador A 3WSOFT.NET REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA A										B REFRENDO					
N° ORDEN 005009 08		AÑO 08		02 ADUANA CUENCA		CODIGO 091		03 REGIMEN EXPORTACION A CONSUMO 40		04 FECHA/HORA TX.		NUMERO 2019			
05 # VTO.BNO.		06BANCO		CIUDAD		OFICINA		07 FECHA EMISION 0 / /		08 TIPO DESPACHO 0 NORMAL		FECHA RECEP HORA			
C CONTRIBUYENTE/AGENTE												I.E.D.			
10 IMPORTADOR/EXPORTADOR BURGAYFLOR CIA. LTDA								11 TIPO y N°.DOC.ID. 1 0190159264001		12 CIUDAD CUENCA		AFORO			
13 DIRECCION BALTAZARA DE CALDERON 3-76 Y GRAN COLOMBIA								14TELEFONO 2846886		15 NIVEL COMERCIAL		02 NOV 2008			
16 DECLARANTE/AGENTE CANTOS GERMAN POLIVIO								CODIGO 1090		17 SECTOR PRIVADO 21		18 CIU 0111			
												19 T.DECLARADO USD (IMP=CIF;EXP=FOB) 536.85			
D REGIMEN PRECEDENTE / DEPOSITO															
20 REGIMEN PRECEDENTE		21 SERIES		22 ADUANA REGIMEN		23 FECHA ACCEPT.		24 FECHA VENCIM.		25 DEPOSITO		CODIGO N° DESP PAR			
E CONSIGNANTE O CONSIGNATARIO / TRANSACCION															
27 CONSIGNANTE/CONSIGNATARIO SUPERAGRO				28 DIRECCION AEROPUERTO INTERNAT				29 BENEFICIARIO SUPERAGRO				30 PAIS PROED./DESTINO ECUADOR			
31 NATURALEZA TRANSACCION				32 FORMA DE PAGO A LA VISTA				33 EX.CIE.		34 C.ORG.		35 OT.EX.			
				12											
38TIPO DE TRATAMIENTO NORMAL				39 CODIGO DE SOLICITUD DE AFORO 0				40 COD.DE PROD.ACOG.DESP.URGENTE				41 CODIGO DE ENDOSO SIN ENDOSE 00			
F TRANSPORTE															
42 VIA DE TRANSPORTE/CODIGO AEREO 4		43 FECHA EMBARQUE 08/11/2008		44 FECHA LLEGADA 0 / /		45 CARGA		COD.		46 BANDERA		COD.			
48 COD.MANIFIESTO		AÑO		TIPO MANIF.		# MANIFIESTO		49 AG.CARGA/TRANSP.		COD.		50 N.NAVE/LAEREA/MAT VEN			
						0									
52NOM NAVE/MATRIC.VEM.		53 ADUANA SALIDA		54 VIA SALIDA		55 ADUANA DESTINO		56 TIPO DESTINO EN EL 2		57 PAIS DESTINO REPUBLICA		58 T.TRAT 1			
G DETERMINACION BASE IMPONIBLE															
CONCEPTO		MONEDA		T.CAMBIO USD.		TOTAL MONEDA TRANSACCION		TOTAL EN DOLARES USD.		TOTAL EN MONEDA NACIONA					
59FOB		DOLAR						536.85		536.85					
60FLETE															
61SEGURO															
62 VALOR ADUANA								536.85		536.85					
TOTAL SERIE/PARTIDAS		64 PESO NETO(Kg)		65 PESO BRUTO(Kg)		66 TOTAL BULTOS		67 TOTAL CONTENEDORES		68 TOTAL U.FISICAS		69 TOTAL U.COM.			
1		170.00		187.00		9				8.50		8.50			
H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO															
CLASE	NUMERO	TIPO	EMISION		FECHA	DESDE	HASTA	SER	PARTIDA NANDINA	MONEDA	MONTO USD.				
70	001-001-0006399	10	BURGAYFLOR CIA.LTDA		07/11/2008	07/11/2008	30/11/2008								
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					
				T	Cl.	Cant.	TP.	Cant.	TP.	Cant.					
1	0603110000-0000-0000	ROSAS		1	BX	9.00	11	8.50	U	8.50					
80PCI	TPNG	TPNE	PAIS DE ORIGEN ECUADOR	CODIGO EC	FOB USD. 536.85		FLETE USD.		SEGURO USD.		CIF USD. 536.85				
K OBSERVACIONES															
82 TIPO OBS.		83 CONTENIDO OBS.													
J FIRMAS Y SELLOS															
81 FIRMA CONTRIBUYENTE				FIRMA DECLARANTE				FIRMA OBSERVACIONES				COD. Y FIRMA AFORADOR			

ANEXO 10

Embalaje de las Cajas





ANEXO 11 CUPON CORPEI

CUPON CORPEI DE EXPORTACION		Nº 3103672
CORPORACION DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES CORPEI		
Ciudad:	CUENCA	Fecha:
		DIA / MES / AÑO
Nombre del Aportante: BURGAYFLOR CIA. LTDA.		
Tipo/Número Identificación: ☒ R.U.C. ☐ C.C. ☐ C.I. ☐ PASAPORTE 0 1 9 0 1 5 9 2 6 4 0 0 1		
Nº FUE / DAU 4 8 7 8 (Nº Preimpreso del Formulario o DAU)		
Valor FOB: USD. \$	USD 34.858,69	Valor Cuota: USD. \$
(Base Imponible)		USD 52,29
CORPEI		
Declaro que la información contenida en este formulario tiene origen lícito, es verdadera, y exento a la Institución Financiera recaudadora de toda responsabilidad, inclusive respecto a cualquier otro documento que sea base o errores. Firma de Promotor/Exportador El presente cupón es válido para el pago de la cuota de exportación en el momento de la declaración de exportación en el sistema de exportación de mercancías.		
FOR-FOP-09/Ver Jun 03		

ANEXO 12

CERTIFICADO FITOSANITARIO

1 Nombre y dirección del exportador 		2 CERTIFICADO FITOSANITARIO N° CE / /	
3 Nombre y dirección declarados del destinatario 		4 Organización de Protección Fitosanitaria de A: Organización(es) de Protección Fitosanitaria de 5 Lugar de origen 	
6 Medios de transporte declarados 			
7 Punto de entrada declarado 			
8 Marcas distintivas de los bultos; número y descripción de los bultos; nombre del producto; nombre botánico de las plantas 			9 Cantidad declarada
10 Por la presente se certifica que las plantas o productos vegetales descritos más arriba: — se han inspeccionado de acuerdo con los procedimientos adecuados y — se consideran exentos de plagas de cuarentena, y prácticamente exentos de otras plagas nocivas, y que — se considera que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador			
11 Declaración suplementaria 			
TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN Y/O DESINFECCIÓN 12 Tratamiento 		Lugar de expedición Fecha Nombre, apellidos y firma del funcionario autorizado Sello de la Organización	
13 Producto químico (ingrediente activo) 	14 Duración y temperatura 		
15 Concentración 	16 Fecha 		
17 Información adicional 			

ANEXO 13
SELLO DEL CERTIFICADO FITOSANITARIO

