ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA

Cadena Logística de Exportación de Flores Tropicales Aplicación a la Provincia del Guayas

Gabriel Jara Espinoza[1], Briggette Mendiburo Loja[2]. Mendiburo, Karem Rodas Farías[3], Washington Martínez García[4]

[1]Ingeniero Comercial especialización Comercio Exterior 2009; email gvjara@espol.edu.ec

[2]Ingeniera Comercial especialización Comercio Exterior 2009; email brilmend@espol.edu.ec

[3]Ingeniera Comercial especialización Comercio Exterior 2009; email karstrod@espol.edu.ec

[4]Ingeniero y Arquitecto Naval, ESPOL, 1974, Engenharia Oceanica (Área de Transporte Marítimo), Universidade Federal do Río de Janeiro, 1979, Civil Engineering, Miami University (Major in Transportation, 1987PhDc,Civil Engineering, Miami University (Major in Transportation), 1991PhDc, Engenharia Oceanica, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2009, Profesor de la Espol desde 1980; email wmarti@espol.edu.ec

Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), Facultad de Economía y Negocios (FEN),
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral, Apartado 09-01-5863. Guayaquil, Ecuador

Resumen

Determinar la situación actual de la cadena logística de exportación de flores tropicales y su incidencia en el desarrollo productivo de la provincia del Guayas, presentando su situación actual, incidencia en el desarrollo productivo, evolución de las exportaciones, describiendo también el trayecto de la cadena, la cual parte desde fincas productoras y exportadoras situadas en la provincia del Guayas hasta su punto de destino, el cual es el mercado europeo y estadounidense, principales países importadores, breve descripción de diferentes puntos de la cadena, países a los cuales Ecuador exporta con mayor frecuencia su valor FOB y TM, también un breve análisis de precios, mercado para poder determinar la evolución de estas exportaciones

Palabra Clave: Valor FOB, Tonelada Métricas, Cadena Logística

Abstract

Determine the current status of the export logistics chain of tropical flowers and their impact on the productive development of the province of Guayas, showing their current status, impact on the development of production, export trends, describing also the route of the chain, which starts from farm producers and exporters in the province of Guayas to their destination, which is the European and U.S. market, major importing countries, a brief description of different points of the chain, countries to which Ecuador exports more FOB value and frequency TM, a brief analysis of prices, market to determine the evolution of these exports.

Keyword: Value FOB, Metric Ton, Chain Logistics

1. Introducción

La floricultura es el primer sector exportador no tradicional, el segundo no petrolero después del banano y el tercero contando con todos los sectores. Es la principal industria de agro-exportación de la Sierra Ecuatoriana. En el país el sector florícola se inició con fines de exportación hace más de 20 años, existen 4729 haciendas, es decir aproximadamente 47 Km2 dedicadas al cultivo de flores, de las cuales el 73,6% corresponden a flores permanentes y el resto 26,4% a flores transitorias. Esta actividad ha tenido un significativo crecimiento en especial en la región Sierra, en la cual la producción se concentra básicamente en las provincias de: Pichincha, siendo esta la mayor zona dedicada al cultivo con aproximadamente 66% de la superficie total, Cotopaxi con el 12.1% de la superficie, Azuay con el 5.8%, Imbabura con el 5%, y las demás provincias como Carchi, Chimborazo, Cañar, y Loja con el 6.6%. Y en lo que respecta a la región Costa, la provincia involucrada en la producción de flores es Guayas con el 4.4%.

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

Las flores tropicales son el quinto producto de exportación no tradicional del país, con exportaciones que superaron los US$ 400’000,000.00 en el año 2007.

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

2. Definición del Problema Actual

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

Las flores se han convertido en el primer producto aliado del banano en la generación de riqueza y empleo en el país, por lo que merece mucho cuidado y dedicación por parte del régimen, teniendo también que superar grandes barreras y dificultades que constituyen las elevadas tarifas del flete aéreo, decrecimiento en los niveles de productividad, certeza en el pago, concentración excesiva en un solo producto como son las rosas, elevado nivel de endeudamiento, ausencia de sistemas de comercialización propios y la carencia de estándares de calidad rigurosos como es el caso de los certificados “sello verde” exigidos por Europa.

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

3. Objetivo General

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

3.1. Objetivos Específicos

- ✓ Conocer las tendencias del mercado local y regional de la producción de flores; así como también las del mercado internacional.

- ✓ Exponer el comportamiento que han tenido las exportaciones de flores tropicales durante los últimos cinco años.

- ✓ Análisis de red de transportación que se utiliza para la comercialización de las flores tropicales tanto en el mercado interno como en el externo.

- ✓ Analizar el proceso logístico para la exportación de flores tropicales y dar las respectivas recomendaciones.

4. Características y Ventajas Competitivas

Actualmente estas clases de flores se encuentra dentro de las más sembradas del país, con más de 100 variedades que poseen características y ventajas competitivas, como lo son: tamaño, forma variada, colores sumamente vivos, intensos y brillantes, larga

vida después del corte que va de 10 a 15 días en florero existiendo la posibilidad de añadírseles como un preservante floral natural gotas de limón al agua, resistentes a la manipulación y no necesitan de refrigeración.
Son por lo general utilizadas en los arreglos florales para darle colorido y altura, estas flores son consideradas entre las más hermosas y le dan mucha frescura al lugar donde se coloque el arreglo.

Figura1. Variedades de Flores Exportadas por el Guayas

Figura2. Variedades de Follajes

4. Análisis de Mercado de Flores Tropicales

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

4.1. Mercado Internacional

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

4.2. Mercado Nacional

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

4.3. Fincas Productoras-Exportadoras

Ecuamagic Ecuador MAGIC FLOWERS S.A.
Salinopolis S.A. Hacienda Sofía.
Flores y Jardines S.A.
Vivetrosa, Vivero Tropical S.A.
Lanaysa Langostera del Azuay S.A.
Tradefloral S.A.
Trevis S.A

Figura 3. Producción de hectáreas destinadas para la exportación de las fincas productoras

4.4. Análisis de Precio

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

Tabla1. Precio de Flores por caja y unidad para el mercado Interno y Externo

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

Tabla2. Precio de Follajes por caja y unidad para el mercado Interno y Externo

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

4.4. Evolución de las Exportaciones ecuatorianas y de la Provincia

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

Figura4. Evolución de las exportaciones ecuatorianas de flores 02-07 en (TM y Miles USD)

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

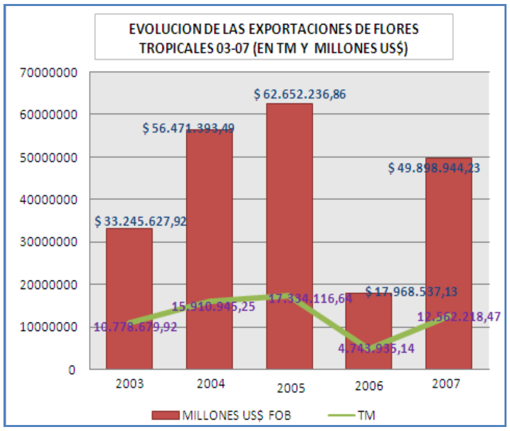


Figura5. Evolución de las flores tropicales en TM y Millones USD

4.5. Costo de Producción

Según información a través de una encuesta realizada a la mayor finca productora-exportadora del Guayas, el costo promedio mensual por hectáreas dependientemente de la especie de flor que se produzca oscila en $1.200, es decir $14.400 anuales; en cambio en lo que respecta a follajes en términos generales el costo promedio que incurren por hectáreas para su producción es de $1.000, es decir $12.000 anuales.

4.6. Desempeño Logístico

4.6.1. Fase de 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 de exportar. El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) 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 tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, 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 el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

4.6.2 Fase Post-Embarque. Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque. Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

Previo al envío electrónico de la DAU 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 DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU. Posteriormente numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentarán ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

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

4.7. Transporte Interno

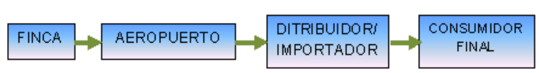
La red vial la conforman caminos de propiedad pública sujetos a normas institucionales vigentes. Está constituido por redes primaria, secundaria, y también por terciarias y vecinales.
Se denomina red nacional al conjunto de vías primarias y secundarias las cuales están compuestas por carreteras principales; estas son reconocidas por tener el mayor tráfico vehicular, aparte de intercomunicarse con capitales de provincia, cabeceras de cantón, los puertos de frontera internacional con o sin aduana y los grandes y medianos centros de actividad económica.

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

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

4.8. Transporte Internacional

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



4.9. Embarques internacionales

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

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

Priority one

Esta tarifa es para tipo de cargas urgentes, por lo que su costo es el más alto.

Priority two

Esta es para cargas en tiempo promedio y su tarifa es intermedia.

Priority three

Esta tarifa es para cargas que pueden esperar más tiempo y aplica el costo más bajo.

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

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

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

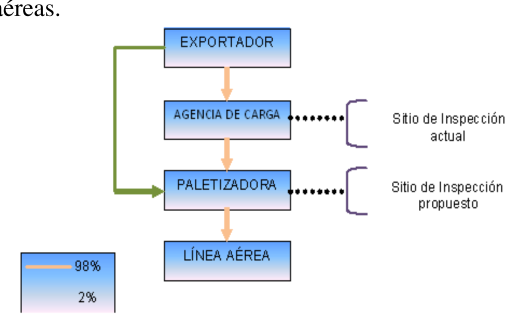


Tabla3. Porcentaje del tonelaje exportado a los principales países importadores.

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

5. Conclusiones y Recomendaciones

5.1. Conclusiones

Ecuador se ha transformado en el tercer exportador de flores frescas, con lo que cubre el 7% de la demanda mundial y a su vez ha ido evolucionando en el sector de las flores tropicales, en lo que respecta a su producción y exportación, dado a que éstas actualmente poseen una demanda en constante crecimiento. Esta situación debería ser aprovechada ya que las flores ecuatorianas de exportación se identifican por ser de mejor calidad a nivel mundial y debido a estas condiciones alcanzadas se han convertido en un símbolo de belleza y variedad nacional, teniendo así oportunidades de absorber nuevos mercados internacionales.

Actualmente, las fincas productoras-exportadoras de flores y follajes tropicales del Guayas fijan sus precios de venta en mayor magnitud para el mercado externo, dado a que en este destino obtienen mayor significado lucrativo por los volúmenes altos de ventas y puesto que también este tipo de especies tiene mayor acogida y preferencias por los consumidores internacionales que los nacionales.

5.2. Recomendaciones

Al momento de la producción de las flores y follajes tropicales hay que tener en consideración ciertos factores como: la realización de labor de campo a tiempo, aplicación de los agroquímicos en su momento oportuno, conocimiento acerca del manejo y ubicación de cada variedad, salubridad, fertilización del suelo y enfermedades de raíces o presencia de insectos, dado a que estos factores influyen en mediano plazo la disminución de su producción.

A pesar de que las flores en general como producto ecuatoriano no han presentado problemas fitosanitarios mayores, estos podrían mostrarse si no se toman las medidas preventivas y de limpieza, sobre todo si se trata de comercializarlas al mercado externo, dado a que en ciertos países poseen estatutos muy rigurosos con respecto a estos problemas, por lo que es recomendable que indistintamente del destino que tenga su producto final, mantenga un manejo adecuado en temas ambientales, laborales y de seguridad, así como también contar con las normas y certificados fitosanitarios y sanitarios de calidad llamados "sellos verde".

6. Nomenclatura

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

7. Referencias

[1] Flower Label Program - www.flower-label-program.org
[2] Flor Ecuador - www.expoflores.com
[3] Directorio de Exportadores de Flores Ecuatorianas www.ecuadorexporta.org/cgibin/exportadores/export_listado.cgi?l=1&partida=0603
[4] SICA - Servicio de Información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador - www.sica.gov.ec
[5] EKOSTAR - www.eko-star.com
[6] BCE - Banco Central del Ecuador - www.bce.fin.ec
[7] CORPEI – Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones - www.corpei.org
[8] AGROTROPICAL - www.agrotropical.com
[9] Corporación Aduanera Ecuatoriana – www.aduana.gov.ec
[10] Guía de Logística Internacional, Cultura Exportadora No. 8. CORPEI, 2008.
[11] Manual de Costos de Exportación, Cultura Exportadora No. 8 FEDEXPOR, CORPEI. 2008.
[12] Programa de Certificación Fitosanitaria de Ornamentales de Exportación, SESA-MAGAP, Quito-Ecuador, 2008.
[13] Evergreen Farms, Tropical Flowers and foliages from Ecuador, 2008.
[14] Una Tarea cumplida, Cómo crece el Guayas, SESA, No. 1, Guayaquil Noviembre 2008.
[15] Actualidad en Mercados e inversiones, ECUADOR EXPORTA, No.15, Marzo 2007, CORPEI
[16] SESA - Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria, Inspectora del Programa de Certificación Fitosanitaria de Ornamentales de Exportación “SANIFLORES”, Ing. Narcisa Espinoza, Guayas 2008.
[17] EXPOFLORES - Asociación de Exportadores de Flores, Gerente de Desarrollo Sostenible, Ing. Santiago Saa, 13 de febrero 2009, Quito.
[18] SESA - Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria, Inspector Ing. Ángel Kuffo, Aeropuerto-Guayaquil, 2008.
[19] ECUAMAGIC, Magic Flowers S.A, Ing. Javier Moreira, Administrador, 11 de Febrero 2009.
[20] SALINOPOLIS S.A, Administrador, 11 de Febrero 2009
[21] Flores y Jardines S.A, Sr. Adrian Bottero, Administrador, 12 de Febrero 2009.
[22] VIVETROSA, Vivero Tropical S.A, Ing. Raúl Sánchez Ávila, Ventas, 12 de Febrero 2009.
[23] LANAYSA, Langostera del Azuay S.A,Ing. Patricio Palacios, Propietario, 12 de Febrero 2009
[24] TRADEFLORAL S.A, Ing. Juan Carlos Carrillo, Jefe de Ventas, 12 de Febrero 2009.
[25] TREVIS S.A, Administrador, 11 de Febrero 2009
[26] Banco Central del Ecuador
[27] Consejo Provincial del Guayas, Director de Planificaciones, Arq. Manuel Onofre, 10 de Febrero 2009