
Estudio de Mercado Peonías en Rusia

M 2012

www.prochile.cl

Documento elaborado por la Oficina Comercial de ProChile en Moscú

pro|CHILE

INDICE

<i>I. Producto:</i>	4
1. Código Sistema Armonizado Chileno SACH:	4
2. Descripción del Producto:	4
3. Código Sistema Armonizado Local:	4
<i>II. Situación Arancelaria y Para – Arancelaria</i>	4
1. Arancel General:	4
2. Otros Impuestos:	5
3. Barreras Para – Arancelarias	5
<i>III. Requisitos y Barreras de Acceso</i>	5
1. Regulaciones de importación y normas de ingreso	5
2. Identificación de las agencias ante las cuales se deben tramitar permisos de ingreso, registro de productos y etiquetas:	5
<i>IV. Estadísticas – Importaciones</i>	7
1. Estadísticas 2011	7
2. Estadísticas 2010	8
3. Estadísticas 2009	9
<i>V. Características de Presentación del Producto</i>	10
1. Potencial del producto.	10
1.1. FORMAS DE CONSUMO DEL PRODUCTO.	19
1.2. Nuevas tecnologías aplicadas a la presentación/comercialización del producto (ventas a través de Internet, etc.)	20
1.3. Comentarios de los importadores (entrevistas sobre que motiva la selección de un producto o país de origen)	20
1.4. Temporadas de mayor demanda/consumo del producto.	26

1.5. Principales zonas o centros de consumo del producto.	26
<i>VI. Canales de Comercialización y Distribución</i>	27
<i>VII. Precios de referencia – retail y mayorista</i>	32
<i>VIII. Estrategias y Campañas de Promoción Utilizadas por la Competencia</i>	34
<i>IX. Características de Presentación del Producto</i>	34
1. Ramos tipo de peonías para aniversario, cumpleaños, casos comunes:	34
2. Boda: ramo de novia y decoración de la mesa	35
3. Arreglos florales para distintos tipos de celebraciones:	36
<i>X. Sugerencias y recomendaciones</i>	39
<i>XI. Ferias y Eventos Locales a Realizarse en el Mercado en Relación al Producto</i>	40
<i>XII. Fuentes Relevantes de Información en Relación al Producto</i>	41

PRODUCTO:

1. CÓDIGO SISTEMA ARMONIZADO CHILENO SACH:

06.03. Flores y capullos cortados, para ramos y adornos

06.03.19.80 Otras flores cortadas

2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:

Describe la situación general en el mercado ruso de flores cortadas, poniendo atención especial a la glosa 06031980 que considera peonías y otras flores exóticas.

3. CÓDIGO SISTEMA ARMONIZADO LOCAL:

06.03. Flores y capullos cortados, para ramos y adornos

06.03.19.80 Otras flores cortadas

SITUACIÓN ARANCELARIA Y PARA – ARANCELARIA

1. ARANCEL GENERAL:

Glosa arancelaria	Denominación producto	Arancel base
06.03 y 06.03.19.80.	Flores cotradas, incluyendo el grupo de Otras flores (peonías entre otras)	15%, pero no menos de 0,9 euros por 1 kg

Fuente: Tarifa Única de Aduana de la Unión Aduanera 2012

Arancel Preferencial Producto Chileno (*):

Glosa arancelaria	Denominación producto	Arancel base
06.03 y 06.03.19.80.	Flores cortadas, incluyendo el grupo de Otras flores (peonías entre otras)	11,25%, pero no menos de 0,675 euros por 1 kg (25% dscto)

Fuente: Tarifa Única de Aduana de la Unión Aduanera 2012

Otros Países con Ventajas Arancelarias:

En general, 102 países gozan de las mismas preferencias que Chile (todos los países de América Latina, entre ellos, Ecuador y Colombia). 25% descuento sobre arancel base.

2. OTROS IMPUESTOS:

Se paga IVA que se calcula de acuerdo a la siguiente fórmula: (valor declarado del producto + arancel) x 18% (Orden del Comité Estatal de Aduana de Rusia Nro.131 del 07.02.2001).

3. BARRERAS PARA – ARANCELARIAS

No existen Barreras para-arancelarias.



REQUISITOS Y BARRERAS DE ACCESO

1. REGULACIONES DE IMPORTACIÓN Y NORMAS DE INGRESO

El producto pertenece al grupo de alto riesgo fitosanitario y se acompaña en sus trámites de ingreso a Rusia por el **certificado fitosanitario** exportador o re-exportador, emitido por el respectivo servicio veterinario del país exportador (en el caso nuestro – SAG) o del país re-exportador. El certificado se emite para un lote concreto de flores y queda vigente en el transcurso de 30 días calendarios. El resultado del cumplimiento de los trámites de control en la Aduana es el timbre “Ingreso autorizado”, que se pone en los documentos (fuentes: Acuerdo Unión Aduanera sobre la cuarentena de las plantas; Resolución de la Comisión de la Unión Aduanera Nro.318 del 18.06.2010). Se requieren **certificado de origen (Forma A)** para comprobar el origen de las flores y tener acceso a la preferencia arancelaria. El importador o bróker que recibe flores cortadas debe contar con una autorización para su internación.

Asimismo es indispensable presentar el **contrato de compra** de flores firmado entre el exportador y el importador ruso y el **pasaporte de negocio** (lo abre el importador para poder efectuar pagos tanto al exportador como a la aduana). En el caso del contrato directo entre el exportador extranjero y el importador ruso, es recomendable presentar **lista de precios, legalizada por la Cámara de Comercio** del país exportador.

En el caso de que el exportador anteriormente hubiese realizado exportaciones de flores a Rusia, hay que presentar **copia de la declaración de aduana** del embarque anterior.

Fuentes: Programa computacional “Tarifas Arancelarias de la Unión Aduanera y Federación de Rusia, 2012” (VED INFO), broker de aduana rusa.

2. IDENTIFICACIÓN DE LAS AGENCIAS ANTE LAS CUALES SE DEBEN TRAMITAR PERMISOS DE INGRESO, REGISTRO DE PRODUCTOS Y ETIQUETAS:

Las entidades públicas claves para el ingreso de flores cortadas a Rusia son Rosselkhoznadzor – fitosanitarios y veterinarios rusos (www.fsvps.ru), análogo de nuestro SAG; y la Aduana (www.customs.ru y www.tsouz.ru).

El nombre de la empresa remitente en las etiquetas y cajas de cartón en las cuales se transportan flores tiene que coincidir con el nombre indicado en la factura invoice o en packing list. En los invoice hay que indicar números de cajas con productos y el contenido de las mismas, dando posibilidad a identificar denominaciones comerciales

de flores (por ejemplo, rosa, crisantemo o clavel), cantidad de cada una de las especies en la caja, precio por unidad y la suma total de la línea (también por especie); adicionalmente pueden indicarse las características cualitativas de la flor (largo del tallo, color, cantidad de capullos en un tallo). Además el invoice o packing list tienen que considerar la información estadística sobre el carácter de la carga, con la denominación del grupo, código arancelario, peso, cantidad de unidades en el lote, suma total del grupo, y los totales; la información global: cantidad de bultos, peso total y el valor total.

Entre las infracciones que cometen importadores desleales y que sirven de base para los llamados “esquemas grises de importación”, cabe señalar las siguientes:

- Declaración no completa de la mercadería;
- Disparidad dentro de un lote concreto de flores, con el propósito de disminuir la cantidad de flores más caras para no pagar aranceles en su totalidad;
- Información falsa sobre el país origen de flores, lo cual permite ingresar a Rusia flores de los países que tienen prohibidas exportaciones a Rusia.

Cualquier caso detectado de infracciones requiere el pago de una multa por parte del importador.

Empresa de logística despachando flores



Fuente: www.tamognia.ru

IV. Estadísticas – Importaciones

1. ESTADÍSTICAS 2011

Glosa 06.03.00. Flores y capullos cortados, para ramos y adornos

Principales Países de Origen	Cantidad (U)	Monto (US\$)	% Participación en el Mercado*
Ecuador	355 057 669	263 462 463	37,38
Holanda	259 497 373	248 589 006	35,27
Colombia	172 937 832	93 643 651	13,28
Subtotal	787 492 874	605 695 120	85,93
Total	Indefinida	704 684 705	100

La participación está calculada sobre la base de los valores exportados, porque no se identifica la cantidad total de flores importadas por Rusia, debido a la aplicación de distintas unidades de medición por algunos países. Comparando cifras de varas exportadas por tres países líderes, salta a la vista que Ecuador exportó en términos cuantitativos 1,4 veces más que Holanda y 2 veces más que Colombia.

Glosa 06.03.19.80 Otras flores cortadas (incluye peonías)

Principales Países de Origen	Cantidad (U)	Monto (US\$)	% Participación en el Mercado*
Holanda	76 925	73 405 130	59.52
Israel	Indefinida	18 153 192	14.72
Ecuador	7 340	14 441 576	11.71
Subtotal	Indefinida	105 999 898	85,95
Total	Indefinida	123 326 834	100

Participación en el mercado está calculada sobre la base de valores importados.

2. ESTADÍSTICAS 2010

Glosa 06.03.00. Flores y capullos cortados, para ramos y adornos

Principales Países de Origen	Cantidad (U)	Monto (US\$)	% Participación en el Mercado *
Ecuador	374 537 499	189 584 304	34,62
Holanda	225 451 467	148 796 571	27,17
Colombia	187 602 977	63 080 160	11,52
Subtotal	787 591 943	401 461 035	73,31
Total	Indefinida	547 567 458	100

La participación está calculada sobre la base de los valores exportados, porque no se identifica la cantidad total de flores importadas por Rusia, debido a la aplicación de distintas unidades de medición por algunos países. Comparando cifras de varas exportadas por tres países líderes, salta a la vista que Ecuador exportó en términos cuantitativos 1,7 veces más que Holanda y 2 veces más que Colombia.

Glosa 06.03.19.80 Otras flores cortadas (incluye peonías)

Principales Países de Origen	Cantidad (U)	Monto (US\$)	% Participación en el Mercado*
Holanda	Indefinida	69 085 982	66.63
Israel	Indefinida	12 279 890	11.84
Ecuador	Indefinida	10 051 503	9.69
Subtotal	Indefinida	91 417 375	88,16
Total	Indefinida	103 688 020	100

Participación en el mercado está calculada sobre la base de valores importados.

3. ESTADÍSTICAS 2009

Glosa 06.03.00. Flores y capullos cortados, para ramos y adornos

Principales Países de Origen	Cantidad (U)	Monto (US\$)	% Participación en el Mercado *
Ecuador	324 103 373	166 408 498	34,15
Holanda	205 402 453	136 621 750	28,04
Colombia	173 694 302	58 510 773	12,01
Subtotal	703 200 128	361 541 021	74,2
Total	Indefinida	487 143 233	100

La participación está calculada sobre la base de los valores exportados, porque no se identifica la cantidad total de flores importadas por Rusia, debido a la aplicación de distintas unidades de medición por algunos países. Comparando cifras de varas exportadas por tres países líderes, salta a la vista que Ecuador exportó en términos cuantitativos 1,6 veces más que Holanda y 2 veces más que Colombia.

Glosa 06.03.19.80 Otras flores cortadas (incluye peonías)

Principales Países de Origen	Cantidad (U)	Monto (US\$)	% Participación en el Mercado*
Holanda	Indefinida	58 680 229	65.19
Israel	Indefinida	10 250 295	11.39
Ecuador	Indefinida	8 849 521	9.83
Subtotal	Indefinida	77 780 045	86,41
Total	Indefinida	90 008 909	100

Participación en el mercado está calculada sobre la base de valores importados.

En el Anexo 1 al presente estudio aparecen estadísticas de importaciones rusas de flores por especie.

Fuente: Global Trade Atlas

V ■ CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

1. POTENCIAL DEL PRODUCTO.

De acuerdo a la información disponible en el estudio de mercado de flores cortadas en Rusia, realizado en abril de 2012 por la agencia DISCOVERY Research Group; el mercado ruso de flores tiene una marcada estacionalidad. Temporadas altas son Febrero, Marzo, Mayo, Septiembre y Diciembre. El verano (Junio Julio y Agosto) representa una temporada “muerta”. El mercado se caracteriza por altos precios de flores, los cuales se multiplican en temporadas altas debido al aumento de la demanda. En 2011 el promedio de precios de venta al consumidor de flores cortadas fue 67 rublos por un tallo. (US\$2.2 app)

Debido a las condiciones climatológicas y la escasez de la producción nacional, el mercado depende al 85-91% de las importaciones. La mayor parte de flores provienen de Ecuador, Colombia y Holanda.

Según el pronóstico de expertos, el ingreso de Rusia en la OMC tendrá como consecuencia la disminución de precios de flores importadas. En 2013 los aranceles de flores cortadas serían reducidos desde 15% a 5%. Las temporadas altas serán suavizadas por una demanda estable en el transcurso del año entero, debido al cambio de las preferencias del consumidor: la gente va a comprar flores no sólo con ocasiones, sino para adornar hogares y simplemente de regalo. Los productores nacionales de flores aumentarán participación en el mercado: en los últimos años se han hecho inversiones en los invernaderos e instalaciones productivas de flores (fuente: www.drgroup.ru).

El mercado ruso de flores cortadas y de plantas representa US\$2.000 millones al año, de lo cual a Moscú le corresponde alrededor de US\$ 600 millones. Según expertos, la tasa anual de crecimiento del mercado de flores cortadas llega a 25%.

De acuerdo a la información de la Unión de floristas, Rusia es uno de líderes en las importaciones de flores ocupando el 6to lugar después de EE.UU., Alemania, Holanda, Gran Bretaña y Francia (datos de 2010).

Entre las flores importadas prevalecen rosas; en 2011 el valor de sus compras alcanzó US\$ 370,5 millones, 483 millones de varas, siendo su participación en el mercado de flores cortadas de 52%; alrededor de 60% son rosas ecuatorianas que se distinguen por alta calidad que les permite aguantar largo período de transporte; seguidas por rosas de Kenia (15,4%), Colombia (14,8%) y Holanda (9,2%).

Entre los proveedores de claveles se destacan Colombia, Ecuador y Turquía (47,7%, 32,3% y 18,2% respectivamente). Tailandia es proveedor número uno de orquídeas. La mayor parte de crisantemos llega a Rusia desde Holanda (95%). Fuente: Global Trade Atlas. Para mayores detalles ver el anexo 1 al presente estudio.

El camino que recorre una flor hasta llegar al consumidor ruso es largo. Ya sea por vía aérea o camión, mientras las flores se encuentran en tránsito, se formaliza la declaración preliminar de aduana, se autoriza la salida “convencional” de la carga (siendo producto perecible, las flores cumplen trámites de desaduanamiento sin esperar

en cola). Después de llegar las flores, son revisados por la aduana y servicios fitosanitarios; teniendo su visto bueno se entregan al importador. Una vez en la bodega del importador, las flores se ponen en agua (las que se transportan en seco) y les dejan reposar antes de llevar a la sala de venta.

En el precio de una flor influye el largo del tallo (sin el capullo). Mientras más largo el tallo, más alto es el precio – esto, en base al gusto del consumidor ruso. Por ejemplo, las rosas más comunes son de 60 – 80 cm, cuyo precio FOB aproximado es de US\$ 0,50 y el peso es de 50 -70 g. Cada 10 cm menos de tallo, el precio se reduce en 10% o más.

El costo de traslado desde Holanda por un camión refrigerado es de US\$ 2400 – 3000 aproximadamente, siendo más caro el transporte en agua (en recipientes con agua) que en seco (en cajas). Esto influye en el peso de la carga y debe ser considerado para el cálculo de recaudaciones aduaneras. Una gran parte de flores entran por “esquemas grises” (40% del total importado, según dice la Unión de Floristas), sin pagar debidamente el valor real de arancel; también existen embarques de contrabando a través de la frontera con Belarús. La aduana cuenta flores por tallos y pesan por kilos; las flores caras tienen aranceles más altos, por ende algunos comerciantes usan esquemas estándar, indicando en la declaración flores más baratas.

Según agencia Global Research Consulting, las importaciones anuales de flores cortadas a Rusia alcanza 20 toneladas. Sin embargo, es imposible hacer evaluaciones más precisas debido al mismo tema de “esquemas grises”.

Al llegar a Rusia, las flores pasan por muchos intermediarios antes de alcanzar al consumidor; minorista – tiendas y kioscos es el formato más común. Según expertos, hoy día es más fácil encontrar a un buen proveedor que un espacio para el kiosco (son abundantes, quedan al lado de cada estación del metro, paradas del transporte urbano etc.). Resulta que la forma más eficiente de ingreso al mercado es adquisición de un negocio desarrollado, por ejemplo un salón (tienda de nivel) o cadena de salones con un sistema bien organizado de abastecimiento, floristas con experiencia y clientes permanentes. Otra alternativa son tiendas con ventas por internet.

Producción nacional

En la época de la Unión Soviética, prácticamente no se importaban flores cortadas. Ahora los proveedores extranjeros conocen todas las fiestas rusas, adaptando sus negocios y programas de embarques a las tradiciones de consumo rusas. El mercado de flores en Europa está mucho más desarrollado que en Rusia: allá compran con mayor frecuencia que en Rusia tanto flores cortadas como en maceteros. El mercado ruso también es muy diferente al ucraniano, porque éste último se considera mucho más desarrollado, siendo Ucrania un gran productor de flores, cubriendo 80% de sus necesidades y exportando a los países vecinos.

Una de las fuentes dice que el mercado ruso de flores cortadas y plantas representa 35,8 toneladas, siendo la proporción entre el primer grupo y el segundo 3:1 en términos de valores.

La producción nacional está concentrada en los invernaderos y es insuficiente. En la región de Kaluga (a 150 km de Moscú), se producen Liliium y hojas verdes para ramos (follaje), también se cultivan flores en Rostov en Don, Krasnodar, Izhevsk (Udmurtia) y la Región de Moscú.

Cabe señalar que en Rusia nunca existió floricultura como un sector productivo. Los invernaderos que se construían, se destinaban para el cultivo de vegetales y no servían para las flores. El empresario ruso sabe poco por qué hay que empezar para cultivar tal o cual especie, el clima tampoco favorece, por lo cual es más barato traer una rosa de Ecuador que cultivarla en la Región de Moscú. El único camino de desarrollo de la producción nacional sería construir invernaderos de nueva generación. Según productores, el Estado apoya poco a este sector, incluso últimamente se tomó la decisión de aumentar el territorio urbano de Moscú, a costa de las tierras pegadas a MKAD (carretera anillo externo), donde históricamente quedaban granjas que abastecían Moscú con hortalizas y flores. Esto, les obliga a vender estas tierras y comprar otras mucho más lejos de Moscú para instalar allá nuevos invernaderos, por lo cual las autoridades de estas granjas, que hoy en día representan grandes empresas productoras, distribuidoras y abastecedoras de cadenas de supermercados y tiendas de jardinería, se ven obligadas a crear departamentos de importación (tanto de flores como de fruta y vegetales) para no perder su nicho y sus clientes en el mercado. De todos modos, los invernaderos seguirán construyéndose, llegando ahora sus áreas a 110 hectáreas (fuente: granja Moscovsky). Por ejemplo, en la región de Krasnodar la empresa Selkhozprominvest invirtió en la construcción de los cultivos de rosas US\$ 15 millones, siendo el monto total del proyecto de US\$ 350 millones; el área total de invernaderos tiene que llegar a 100 – 150 hectáreas.

La producción rusa a finales de los años 2000 iba creciendo, mostrando altas tasas – 2006 – 124%, 2007 – 128%, 2008 – 132%, cayendo en 9% en 2009. La distribución de la producción por el territorio del país no es equitativa: alrededor del 50% de todas las flores fueron cortadas en los invernaderos de la Región Federal Central, el segundo lugar lo ocupa la Región del Sur. Las flores rusas tienen buena calidad, siempre son frescas, no corren con riesgos en la aduana, por lo cual de día a día ganan mayor demanda del consumidor.

El director del invernadero Mokshansky señala que el área ocupada en Rusia con los cultivos de flores es alrededor de 120 hectáreas. Nuevos invernaderos están organizados aplicando tecnologías holandesas, materiales de construcción (estructuras, vidrio etc.) son importados, en muchos casos los jardineros también son extranjeros. El terreno mínimo para comenzar el negocio de cultivo de flores es de 3 hectáreas, siendo la inversión inicial de 10 millones de euros y el plazo de reembolso 5-7 años. Por su calidad y presentación flores rusas están por debajo de las holandesas, francesas y ecuatorianas, pero igual tienen perspectiva.

Los precios mayoristas de flores rusas son casi iguales a los importados. Cabe señalar que el costo de producción de flores en los invernaderos dentro del país es bastante alto debido a altos precios de electricidad, agua y mano de obra. El margen del importador no es tan alto, sin embargo los riesgos y gastos en el transporte, aduana etc. son altísimos. La competencia entre flores importadas y las de origen nacional aún no es alta. Los expertos creen que la producción nacional jamás podrá abastecer la demanda de flores dentro del país, no sólo debido a las capacidades escasas de invernaderos, sino también porque el surtido de flores es muy pobre, comparando con la misma

Holanda. Este país vende a Rusia más de mil ítemes de flores y plantas, entre ellas rosas con capullos grandes y tallos gruesos y largos, las cuales Rusia no produce.

Hablando de peonías en particular, a finales de abril - principios de mayo empiezan a llegar a Moscú peonías del Sur de Rusia (Krasnodar y Rostov en Don) donde se cultivan para abastecer la demanda de las capitales del país. La peonía es una flor muy conocida en Rusia, porque se planta en todas las “dachas” (casas de verano con pequeñas huertas y jardines, generalmente de 600 – 1200 – 1500 m2 que representan propiedad de la mayoría de familias rusas y radican fuera de las ciudades grandes). Los rusos compran raíces de peonías, invirtiendo mucho dinero en las especies nuevas, importadas desde Holanda, Alemania y otros países europeos. Las peonías típicas que se cosechan en mayo – a principios de junio en la parte central de Rusia son arbustos de hasta un metro de altura, de colores rosado, blanco y fucsia, capullos grandes (ver fotos abajo); se usan para adornar los hogares, también se venden en la temporada alta de cosecha al lado de las estaciones del metro directamente por los productores al precio bajo. Pese a que es una flor bella, no goza de alto prestigio como rosa o liliun. De acuerdo a la opinión técnica de productores chilenos de peonías, en visita al mercado mayorista, la calidad de la peonía rusa es muy inferior al estándar que se produce en Chile, lo que se refleja claramente en el nivel de precios. Esto puede tener una doble lectura, ya que por una parte la peonía se asocia con producción en casas de verano y a precios bajos. Por otra parte hay espacio para introducir la peonía importada desde Chile, con una calidad muy superior, lo que implica mayores precios.



Peculiaridades del mercado ruso de flores

En Europa el negocio de flores está principalmente en manos de hombres, en Moscú las ventas minoristas las manejan mujeres. Ellas se encargan de abastecer sus tiendas y kioscos desde las bodegas de mayoristas, eligen flores, cargan y descargan productos. En Moscú el negocio de flores no es fácil, por ejemplo en vísperas de las fiestas (8 de marzo y otras) hay que hacer cola en las bodegas de mayoristas a las 03:00 AM y luego esperar un largo período para elegir flores y pagarlas.

Las dueñas de tiendas de flores no pierden ni una sola flor; es así como flores con un tallo quebrado se usan para la confección de arreglos florales.

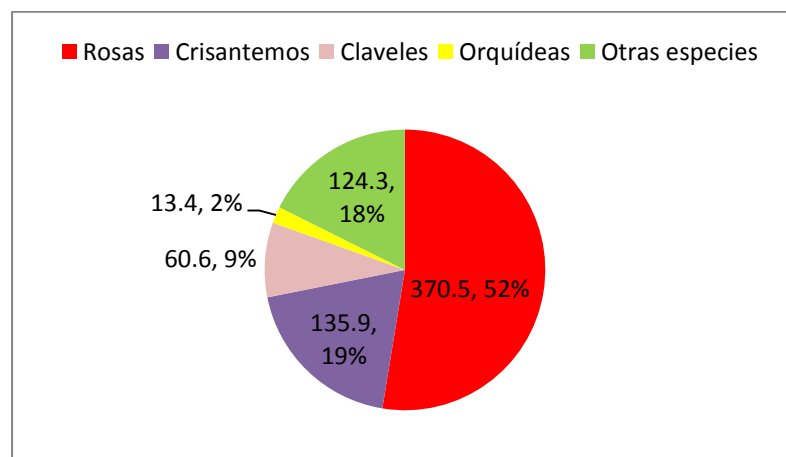
Los consumidores de flores cortadas están representados por tres grupos principales: la gente que está dispuesta a pagar no más de 700 – 1000 rublos por un ramo (estos clientes se enfocan principalmente en el precio y no en la calidad de flores, siendo el ramo para ellos un suplemento al regalo o un atributo indispensable para la visita común y corriente).

Otro grupo son compradores que valoran altamente la calidad de las flores, profesionalismo de floristas y el nivel de atención. El tercer grupo son gente que prefiere ramos y arreglos de floristas conocidos (la elite rusa del show business, por ejemplo, se abastece por una serie de “Salones de flores” de renombre).

Sin embargo la demanda de flores del segmento inferior sigue siendo muy por encima de la de flores caras. Un ruso común necesita un motivo para comprar un ramo (cumpleaños, visitas, fiestas importantes), pero en el futuro, junto con el aumento de ingresos de la población las flores se comprarán sin motivo alguno, para llevar a la casa, para complacer a la familia o a conocidos.

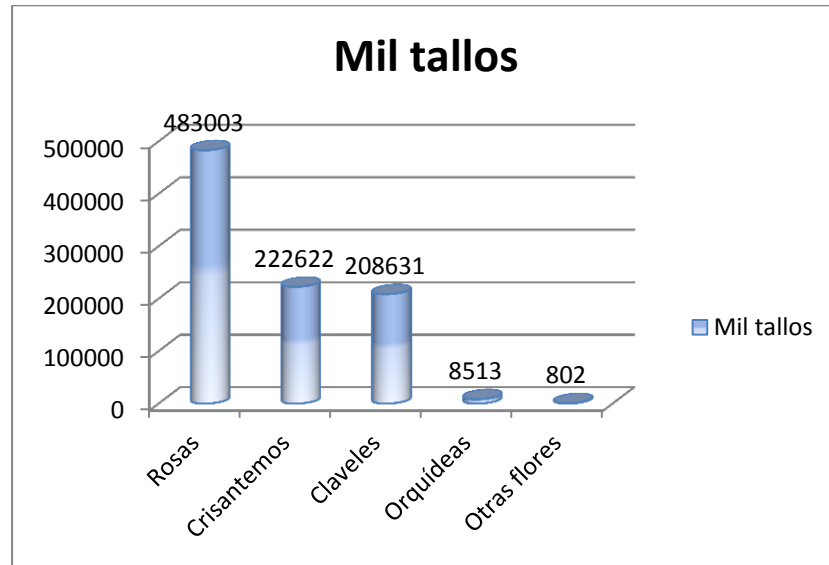
IMPORTACIONES RUSAS DE FLORES POR ESPECIES EN 2011

(USD MILLONES Y %)



Fuente: Global Trade Atlas

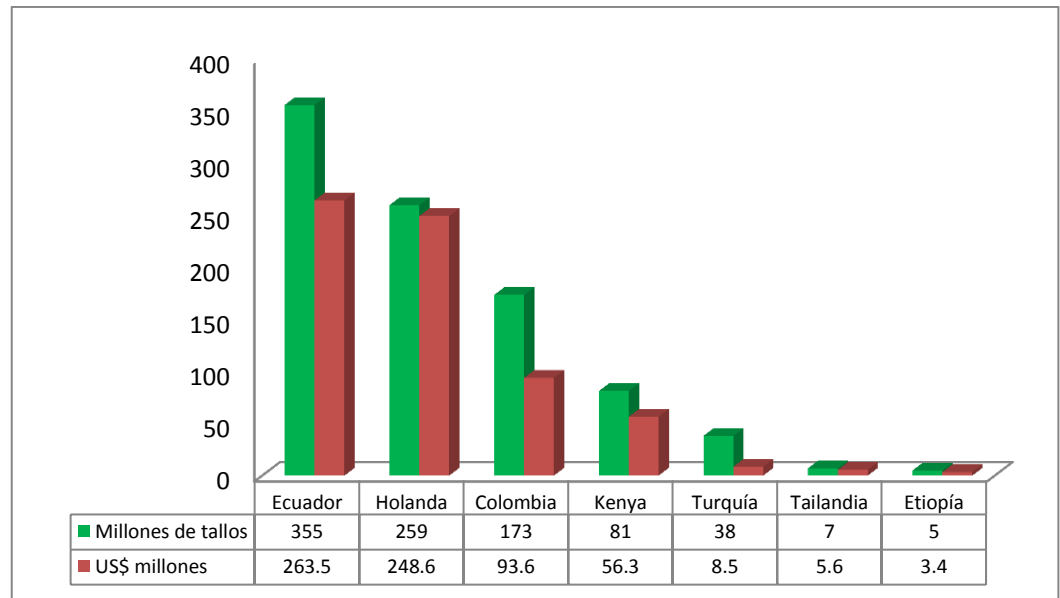
IMPORTACIONES RUSAS DE PRINCIPALES ESPECIES DE FLORES
EN VOLUMEN FÍSICO (MIL TALLOS)



Fuente: Global Trade Atlas

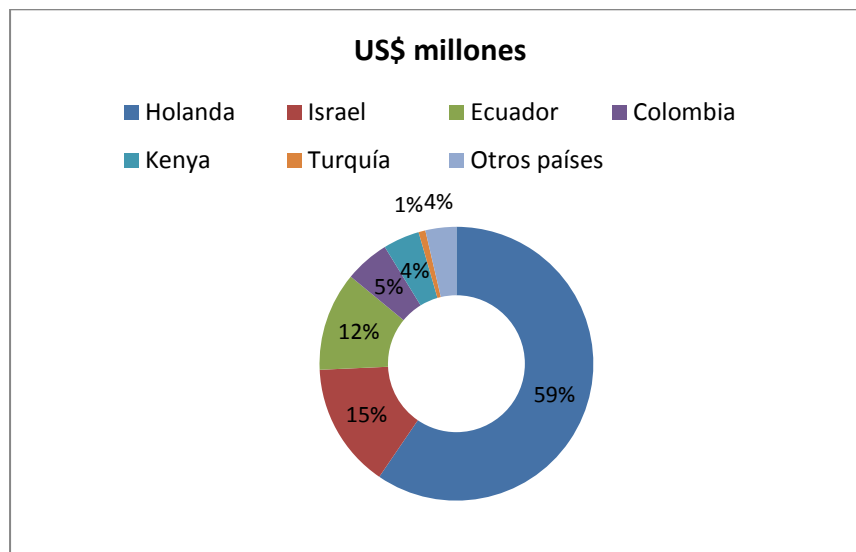
**PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES DE FLORES CORTADAS A
RUSIA EN 2011**

(EN TÉRMINOS FÍSICOS Y EN VALORES)



Fuente: Global Trade Atlas

PRINCIPALES EXPORTADORES DE FLORES GLOSA 06031980 A
RUSIA EN 2011
(US\$ MILLONES)



Fuente: Global Trade Atlas

<u>Países</u>	<u>US\$ millones</u>
Holanda	73,4
Israel	18,2
Ecuador	14,4
Colombia	6,5
Kenya	5,3
Turquía	1
Otros países	4,5

En esta glosa no hay posibilidad de comparar cantidades exportadas por cada país, debido a distintas unidades de medición y la escasez de información. Sin embargo está clarísimo que el líder es Holanda que cubre casi 60% de la demanda rusa de estas especies, entre las cuales está la peonía. En 2011 Rusia importó flores de este grupo por un valor superior a 123 millones de dólares norteamericanos, aumentando importaciones en 37% desde el año 2009.

1.1. FORMAS DE CONSUMO DEL PRODUCTO.

Las peonías cortadas se comercializan en el mercado mayorista tanto al por mayor como al por menor, generalmente para el uso propio de la persona que las compra (para adornar el hogar o regalar a los familiares o amigos cercanos). La percepción de esta flor por parte de la población es muy buena, sin embargo las peonías rusas, ucranianas y moldavas que se venden en abundancia en el mes de mayo no pueden competir con rosas y flores exóticas, considerándose una flor sencilla, no de lujo (excepción – peonías holandesas grandes de colores blanco, rosado y limón que se comercializan a 150 rublos por un tallo, US\$5 app)). Generalmente esta flor se vende en capullo (ejemplos en las fotos de peonías desde el mercado Rizhsky).

Peonías moldavas, ucranianas y rusas Mayo 2012



Peonías holandesas



1.2. NUEVAS TECNOLOGÍAS APLICADAS A LA PRESENTACIÓN/COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO (VENTAS A TRAVÉS DE INTERNET, ETC.).

Veinte años atrás en Rusia no existía una oferta de flores cortadas como hay ahora. Tampoco existían accesorios para la confección de ramos y arreglos florales (papel, cintas, elementos de decoración). Los rusos que viajaban al extranjero aprovechaban para traer de regalo a sus amigos y familiares un ramo de flores exóticas bien presentado.

Hoy día en Rusia hay muchísimas tiendas y kioscos que comercializan flores en las presentaciones más sofisticadas.

En Moscú compiten alrededor de 150 tiendas de venta de flores por Internet. Tienen recargos superiores a los de kioscos, los ramos de flores son más caros. Según una fuente, para abrir una tienda Internet se requiere alrededor de US\$ 30 mil, a esto hay que agregar US\$ 1000 para el pago mensual de trabajo de un florista. Se ahorra en el arriendo de espacio, porque es posible ponerse de acuerdo con una empresa mayorista para que arriende una mesa para florista con una condición de que todas las flores se adquieran sólo en esta bodega. También se requieren operadoras de teléfono para recibir solicitudes y mensajeros.

1.3. COMENTARIOS DE LOS IMPORTADORES (ENTREVISTAS SOBRE QUE MOTIVA LA SELECCIÓN DE UN PRODUCTO O PAÍS DE ORIGEN).

1. Empresa **7 TSVETOS (7 FLOWERS)** – importador número 1 en plantas en maceteros y elementos de decoración; últimamente aumenta la proporción de flores cortadas, disminuyendo la de plantas; Sra.Olga Tarasova – Directora de Compras (www.7flowers.ru)

1500 m2 de bodegas refrigeradas, envase y embalajes propios. La empresa trabaja 24 horas. Abastece a grandes mayoristas y cadenas, como OBI, Auchan, Castorama, hoteles, tiendas; despachan camiones con flores cortadas y plantas a las regiones de Rusia. Tiene distribución a grandes mayoristas, mayoristas pequeños, supermercados de flores, cash and carry, además de venta minorista. Tienen oficinas y bodegas en San Petersburgo y Novosibirsk.

Compran principalmente en Holanda, usando los servicios de la empresa de logística Van de Put (www.vandeput.nl), al igual que directamente de todos los principales países productores de flores.

Destaca que peonías son muy populares y queridas en Rusia. Siendo cultivadas en los jardines propios de los rusos, tienen una época muy corta de cosecha (finales de mayo – junio). Las peonías importadas las reciben desde Holanda, Israel, Francia, y en la temporada de invierno (noviembre – diciembre) – desde Australia. Prefieren comprar flores en Amsterdam porque tienen logística muy afinada con Holanda. Compran entre 1000 y 2000 peonías semanalmente, largo de tallo – 60 cm.

Las peonías que se conocieron en la sala de ventas y que no eran impecables, resulta que quedaron desde el embarque anterior, por lo tanto los pétalos no eran muy frescos. Reciben dos embarques semanales, martes y viernes. La empresa vela por la calidad de flores que compra. No compra peonías en subastas, sino directo, haciendo luego pre-cooling en Van de Put, trayendo posteriormente flores a Moscú. Para los embarques desde América Latina usan distintas líneas aéreas, entre ellas Lan Cargo (rosas y claveles de Colombia y Ecuador llegan por esta vía).

La pregunta común de todos los importadores es la forma de empaque de las peonías, cantidad de tallos en un ramo y en una caja, el grado de apertura del capullo y el embalaje. Quedaron satisfechos de que los proveedores chilenos podrían mandar 120 – 150 tallos de peonías en una caja. 7 FLOWERS hacen desaduanamiento en Moscú en forma directa, por lo tanto necesitan contar con todos los documentos que acompañan la carga (certificados, descripción del embarque, etc.).

La Sra. Tarasova señala que la temporada de diciembre es bastante activa, mientras que noviembre es un período muy relajado.

2. Empresa importadora **Green Line**, Presidente y dueño de la empresa Guennady Lastovsky (www.grin.ru). Una de principales y más antiguas operadoras del mercado ruso de flores cortadas y plantas, abastecedora de grandes hoteles y restaurantes, mayoristas y salones de flores. Cuenta con bodegas refrigeradas y bodegas al interperie, tiene su propio cash and carry. Compra más de 600 ítems de flores, distintas en valores y variedades (en Rusia no hay tiendas especializadas en una variedad concreta, por ejemplo tienda de rosas solamente, por lo tanto las florerías rusas ofrecen un surtido bien amplio de flores cortadas). La empresa tiene contratos directos con productores de flores. Fuera de la temporada de fiestas compran 10.000 tallos por semana, en las temporadas altas las compras son mucho mayores.

Green Line usa la logística de embarques desde los proveedores directos a Holanda y luego la empresa Rayensburg (durante los últimos 15 años) para pre-cooling y la coordinación de embarques a Moscú. La empresa trabaja sólo “en blanco”, pagando debidamente todos los impuestos y aranceles, por lo tanto los precios del mercado de flores Rizhsky le parece increíblemente bajos y poco realistas. Entre las dificultades que se enfrentan flores cortadas en el momento de ingresar en el país, se destaca el estricto control fitosanitario de las autoridades que radican en la aduana.

Green Line usa el esquema “avión hasta Holanda + camión refrigerado hasta Moscú”; no usa el transporte aéreo en toda la ruta, porque no hay vuelos directos, resulta muy caro y riesgoso. Tiempo atrás compraban rosas en Ecuador, usando la línea aérea Quito – Nueva York – Moscú.

Green Line destaca que los rusos compran muchas flores, pero son bastante conservadores en la elección de las especies. Después de la crisis de 2008 Green Line concentró su enfoque en tiendas caras, hoteles y mayoristas.

Entre las recomendaciones de Green Line fue analizar la posibilidad de completar el envío de peonías cortadas con raíces, porque en Rusia hay una demanda de peonías para plantarlas en casas de verano (“dacha”). Recomienda participar en alguno de campeonatos de flores organizados por la Asociación Nacional de Floristas de Rusia y hacer una publicación en la revista especializada “Tsvetý” que leen profesionales. En general, las municipalidades de grandes ciudades rusas están encomendadas de adquirir bulbos y plantas para adornar sus ciudades en la temporada de primavera – verano, teniendo altos presupuestos para cumplir con esta tarea (sólo uno de los distritos de Moscú compra anualmente 150.000 bulbos de tulipanes holandeses).

Green Line destaca que las flores se venden en Rusia en cualquier temporada del año, salvo el verano. En noviembre – diciembre en Rusia se celebran muchas bodas, por lo tanto sería interesante introducir una moda de peonías para este tipo de eventos.

3. Empresa importadora **Azalia Group**, directora de compras Sra. Svetlana Vasiova (www.azaliagroup.ru). Azalia es uno de principales operadores del mercado de flores de Rusia, compite con 7 FLOWERS. Son muy fuertes en ventas minoristas y cuentan con un formato de mayorista pequeño llamado Gorod Tsvetov (La Ciudad de Flores), donde el comprador puede comprar a partir de un bunch de flores cortadas. Conocen perfectamente peonías y trabajan con esta flor durante todo el año (compran dos veces por semana, 600 U. por embarque, en total 1.200 U. semanalmente).

La peonía chilena en noviembre – diciembre sería interesante para el surtido de la empresa y porque es una flor exótica para esta temporada, siendo esta flor muy barata y abundante durante el mes de mayo. Las variedades internacionales que gozan de mayor prestigio en Rusia son Red Sharm, Sarah Bernard y Coral Sharm, en cuanto a los colores los más preferidos son blanco, rosado y coral; color rojo y fucsia no son muy demandados.

A Azalia le interesaría comprar peonías de tallos largos, 60 – 70 cm. Para la logística de preparación y traída de flores desde Holanda trabajan con su socio holandés que es pariente del dueño de Azalia. Destacan que es sumamente importante conocer toda la oferta de flores chilenas, las condiciones de su cultivo, organización de la cosecha y de los embarques, para lo cual sería conveniente organizar una visita de principales importadores rusos a Chile para que conocieran en terreno todo el proceso (de hecho, ya lo hacen Italia y España).

4. Empresa importadora **Amaday**, dueño y fundador de la empresa Sr.Yury Khudyakov (www.amaday.ru). La empresa fue fundada a principios de los 90 y durante muchos años era número uno en el mercado de flores del país, perdiendo un poco liderazgo después de la crisis de 2008 y debido a fuerte competencia por parte de 7 Flowers, en particular. Cuenta con contratos directos con proveedores de flores de todo el mundo, con sus propias bodegas y distribución. Es el único importador ruso que trae 70% de flores cortadas en agua, excepto los crisantemos (los demás importadores las importan casi 100% en seco), abasteciendo tiendas y salones de flores, supermercados como Auchan, OBI etc., a los mayoristas, los cuales en este caso no necesitan contar con una persona especial para preparar flores a la venta. De hecho, el producto sale más caro para transportarlo, pero la calidad y el ahorro en el personal de venta es obvio.

Manifestaron interés en peonía chilena, destacando que “en Rusia, con sus inviernos largos y duros, siempre habrá interés por una flor de primavera” (la peonía se asocia en la mente de los rusos con la primavera, porque se cosecha localmente y en los hogares en mayo – principios de junio). Usan la misma logística de transporte desde Holanda, en sus camiones, la flor viene preparada por Van de Put.

Las peonías chilenas deben llegar de grado de apertura de capullo de 2 a 3, tallos largos – 60 cm, incluso señalan que se necesita tener una reserva de 4-5 cm porque la flor se corta previo a venderla (miden el largo de la flor desde el pie hasta que termine la “cabeza”, no hasta el “cuello”, por lo tanto encuentran ideal el largo de peonías chilenas, las cuales cuentan con esta reserva desde ya, porque se aplica otro criterio de medir el tallo).

5. Empresa importadora **África Flowers**, Sra. Tatiana Orlova, Directora de compras (www.africaflowers.ru – será lanzado en junio). La empresa pertenece a Lakshmi Group con casa matriz en Kenya (África). Cuenta con bodegas refrigeradas en Moscú. Reciben 1.500 cajas de flores semanalmente. Trabajan además en forma directa con los productores de América del Sur, Israel, Dinamarca para el segmento de flores exóticas, de

Holanda reciben sólo rosas. Importaban peonías desde Holanda y Dinamarca, a partir del año en curso comenzaron con Israel, trayéndolas en marzo también a través de Holanda, todo vía Van de Put. Venden entre 200 y 300 peonías semanalmente, porque en su opinión, “la flor no es muy popular entre los consumidores”. Requieren recibir oferta de otras flores desde Chile para usar la misma logística de las peonías para traer algo más. Solicitan calcular el flete vía avión hasta Holanda y luego, después de pre-cooling que hace Van de Put, vía camión refrigerado hasta Moscú. Trataron de traer peonías directamente por avión desde Israel, pero el avión hace una escala obligatoria en Uzbekistán (ex Unión Soviética), donde no hay condiciones para mantener la flor en el frío, por lo cual la flor se quema inmediatamente.

En cuanto al precio de peonías, compran en Holanda la variedad Sarah Bernard de 60 – 70 cm a 2 euros, a esto se agrega el flete desde Holanda a Moscú. Israel en esta temporada vendió sus peonías a 1,5 euros por un tallo (trabajan con un solo productor israelí el cual ofrece muy buena calidad de flores).

6. Empresa “**Tsvetý ot Machelyuka**”, importadora y distribuidora, Sr. Antón Machelyuk, dueño de la empresa. Cuenta con una bodega refrigerada de 135 m² en Moscú. Vende casi todo a mayoristas, lo que no se vende a mayoristas, lo manda al mercado Rizhsky. Compra en Holanda, Kenya, Ecuador y otros países. Usa la misma logística que los demás: avión hasta Holanda, pre-cooling por Van de Put y luego camión hasta Moscú. Seguramente debe haber conocido peonías chilenas, porque compraba mucho en Holanda, sin saber que eran chilenas. También compra peonías francesas e israelí. Según su distribuidora Sra. Dodo Chediya, Antón compra en Holanda 3.000 U. por semana, de lo cual Dodo en su tienda en el mercado Rizhsky vende 600 U. por semana. Según Dodo, esta flor tiene buena percepción de los consumidores, por lo cual le interesa conocer la oferta chilena y hacer una prueba de venta al público, analizando al mismo tiempo el comportamiento de la flor dentro de la bodega y el centro de venta.

Tiene dos puntos de venta en el mercado de flores Rizhsky, compra sólo flores exóticas, no para la comercialización en las tiendas chicas y kioscos. Los floristas y salones de flores adoran peonías.

Le interesa trabajar con Chile, aunque se siente desilusionado con el trabajo directo con Kenya, cuyos productores de flores no respetan el contrato en cuanto a la calidad, variedades, largo del tallo. Dejó de trabajar con ellos porque no está conforme con la calidad de trabajo.

En las peonías le interesan capullos grandes y tallo largo. Señala que es importante saber el itinerario de vuelos desde Chile hasta Holanda para consolidar la traída de peonías junto con otras flores que despacha desde Holanda.

Antón recomienda trabajar 100% en condiciones de prepago. Holanda le da un crédito, pero lleva muchos años trabajando con los mismos proveedores para conseguirlo.

Dice que hay que estudiar el tema de peonías para la temporada noviembre – diciembre en cuanto a la demanda, explicar a los art-directores de salones de flores las ventajas de la peonía chilena para que comiencen a usarla en sus arreglos y ramos, desarrollar este mercado y hacer una publicidad puntual “Primera vez en Moscú, peonías chilenas...”

El precio de la peonía depende de la variedad y del largo del tallo, destacándose como más caras las peonías de variedades Yellow y Coral Sharm. El largo de tallo de 40 cm cuesta dos veces más barato que el de 60 cm.

7. Empresa importadora, distribuidora y retail **Bioflora (AGRINAG)**, Sr.Miguel Cochachi (www.rosasverdes.ru). La empresa actúa como importadora directa, mayorista y minorista, vendiendo flores importadas, entre otros centros de venta, en el mercado Rizhsky, donde cuenta con su propio pabellón y bodega refrigerada. Dos veces por semana recibe ½ de camión desde Holanda (alrededor de 500 cajas), se reciben flores en Moscú se clasifican y se distribuyen entre los centros de venta. La empresa compra en cada país lo que se produce allá, la flores llegan a Holanda, se retiran por Van de Put, se hace el pre-cooling y se despachan a Moscú.

La formación de precios de flores importadas en el mercado, en rasgos generales, es la siguiente:

Ejemplo – una rosa ecuatoriana, precio FOB Quito es de US\$ 0,50 por un tallo. Deben ser agregados los siguientes montos:

- US\$ 0,40 – flete desde América Latina, por un tallo;
- US\$ 0,04 – servicios de Van de Put, por un tallo;
- US\$ 0,26 – flete desde Holanda hasta Moscú en camión refrigerado, por un tallo;
- US\$ 0,06 – recargo del importador para entregar producto al mayorista, por un tallo.

De esta forma, el importador recibe una rosa a US\$ 1,20 en Moscú, vendiéndola al mayorista a US\$ 1,26 (38 rublos aprox.).

Con respecto a las peonías, se requiere calcular bien el flete en todas las etapas (es una flor pesada, a diferencia de algunas otras variedades).

Señala que nuestras peonías se conocen por las ventas a través de subastas, no han llegado a Rusia directo desde un proveedor chileno.

Principales importadores de este rubro son las siguientes empresas:

AZALIA (WWW.AZALIAGROUP.RU), AMADAY (WWW.AMADAY.RU), GREEN LINE (WWW.GRIN.RU), 7 TSVETOV (7 FLOWERS) (WWW.7FLOWERS.RU), BIOFLORA (AGRINAG) (WWW.ROSASVERDES.RU), AFRICA FLOWERS (WWW.BACALEYA.RU), TSVETY OT MACHELYUKA, DOÑA FLOR (WWW.DONAFOR.RU), KASKADA (WWW.KASKADA.RU), SOKOL FARMS (WWW.SOKOLFARMS.RU), AGROHOLDING MOSKOVSKY (WWW.MOSAGRO.RU), ULIANOVSKY SDS (WWW.USDS.RU), STARLIGHT (WWW.STARLIGHT.RU), OOO CONDOR (WWW.FLOWERPOWER.RU), ([HTTP://SHOP.CONDORSPB.RU](http://SHOP.CONDORSPB.RU)), ORANGE (WWW.ORANG.RU), OPTCVET (WWW.OPTCVET.RU), TSVETOMANIA (WWW.TSVETOMANIA.RU), CAMELLIA (WWW.CAMELLIA-FLOWERS.RU).

La base de datos completa está en poder de la OFICOM Moscú.

Resumen de Entrevistas:

1. Los mercados de flores cortadas de Moscú y San Petersburgo son muy distintos. Los operadores moscovitas son mucho más activos, es posible apreciar que su número es mayor que en San Petersburgo y la competencia es fuerte. La impresión que tiene OFICOM luego de visitar a importadores de Moscú y reunirse con ellos en sus oficinas, es muy positiva: estas empresas respetan el profesionalismo de sus colegas, sus logros y a sus clientes, los nichos que ocupan, tratan de mostrar y comprobar sus ventajas a través de una competencia leal, sin humillar ni denigrar la imagen de otros. Da gusto conversar con ellos, porque comparten información sin ocultarla y dan buenos consejos en cuanto al ingreso al mercado y la promoción del producto. Son honestos, tienen larga historia de relaciones con sus proveedores extranjeros, compiten entre sí en el mercado, pero igual viajan juntos cuando les invitan a los viajes de promoción.
2. Todos los importadores trabajan con los productores y con brokers porque están obligados a mantener un surtido amplio de flores y plantas en su oferta, pero cuando buscan calidad estable, prefieren trabajar con los productores directamente. En las reuniones sostenidas con los importadores mostraron un respeto especial y el interés por comunicarse directamente con los productores chilenos para distintas especies de flores que puede proveer nuestro país. Por ahora hay desconocimiento de oportunidades de negocio con Chile, se conocen sólo productos bien posicionados como el vino, en menor escala fruta fresca y berries.
3. Los hoteles, restaurantes, salones de flores de renombre prefieren trabajar con importadores grandes y conocidos que usan 100% esquemas legales de internación de flores y plantas. Tiendas chicas y el mercado Rizhsky se abastecen por importadores medianos o mayoristas que compran en Holanda (puede ser directo también).
4. El interés concreto en cuanto a las peonías es alargar el período de envío desde Chile, aprovechando que algunos productores empiezan a cosechar más temprano y más tarde que los de la zona tradicional de cultivo (Osorno y otras zonas del Sur), llegando de esta manera al menos de 2 a 3 meses de embarques estables.
5. En las conversaciones con los importadores hay que siempre precisar el significado del largo de la flor (forma de medir, sólo el tallo o el tallo con “la cabeza”), porque de esto depende no sólo el precio de la flor sino también las recaudaciones aduaneras.

1.4. TEMPORADAS DE MAYOR DEMANDA/CONSUMO DEL PRODUCTO.

Temporadas altas para los comerciantes de flores en Rusia son: 1-12 de marzo (Día de la Mujer 8 de marzo), 14 de febrero (Día de los Enamorados), 9 de mayo (Día de la Victoria), 1 de septiembre (comienzo de clases en los colegios), el primer domingo de octubre – el Día de Maestro, del 22 al 25 de mayo (término de clases en los colegios y la fiesta Último Timbre). Por supuesto, la tradición común dicta regalar flores en el Día de Cumpleaños y a las mujeres en las primeras citas. Los rusos aún no compran muchas flores para adornar sus casas, aún se necesita una ocasión especial para su compra. El verano se considera “la temporada muerta” para las flores.

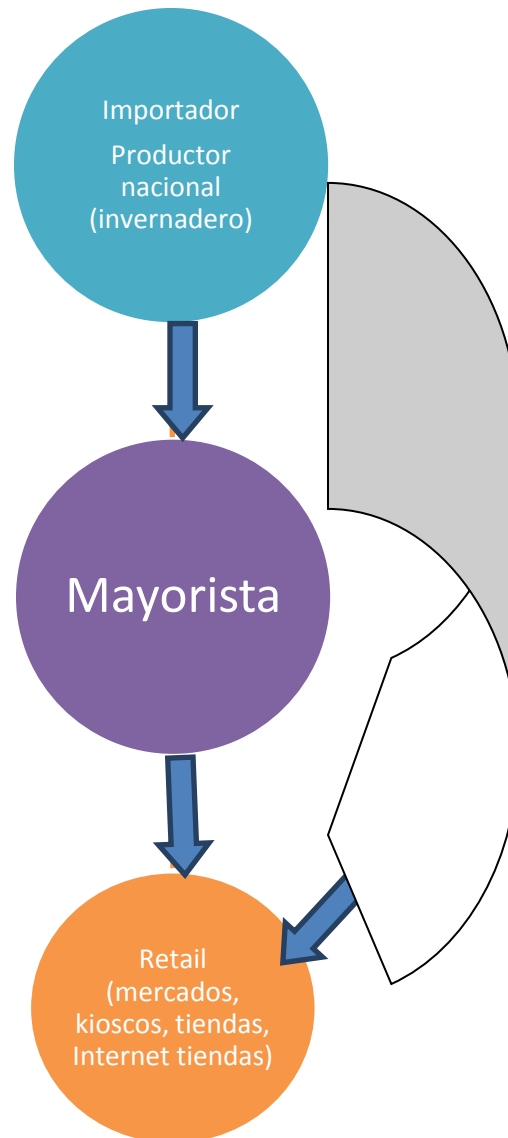
1.5. PRINCIPALES ZONAS O CENTROS DE CONSUMO DEL PRODUCTO.

Flores cortadas es un producto que se consume en todas las regiones del país. Por supuesto, en las ciudades grandes, capitales – Moscú y San Petersburgo, ciudades “millonarias” – Ekaterinburgo, Novosibirsk, Samara y otras, centros regionales el consumo de flores es muy superior, porque en grandes ciudades está concentrada la vida cultural, política y económica, los mayores ingresos y los mayores gastos. Según expertos, del total de US\$ 2.000 millones que se vende en flores y plantas en Rusia, a Moscú le corresponde alrededor de US\$ 600 millones. Mientras más rica es la ciudad o zona, el mayor consumo de flores tiene.

En encuesta de preferencias realizada por el diario más popular de Moscú, Komsomolskaya Pravda, entre 3100 mujeres rusas (www.kp.ru) los resultados fueron:

Tulipanes	24,8%
Rosas	4,5%
Lily of the valley	2,9%
Orquídeas	8,7%
Crisantemos	7,4%
Jacintos	6,8%
Mimosa	6,8%
Peonías	6,1%
Lilium	4,2%
Gerberas	3,9%
Claveles	2,3%
Flores en maceteros	1,6%

VI. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN



Igual que en cualquier comercio, la figura clave es importador que asume la responsabilidad y riesgos de la traída de flores a Rusia. Los importadores tienen sus bodegas desde las cuales venden a los mayoristas. En muchos casos cuentan con sus tiendas que comercializan flores al por menor, generalmente por un ramo.

El mercado ruso de flores está representado por distintos formatos de instalaciones comerciales: mercados mayoristas que también venden al por menor (son dos en Moscú – el mercado Rizhsky, con amplio surtido de flores, entre ellas exóticas, y el Kíevsky, que trabaja básicamente con rosas y crisantemos). En cada barrio de la ciudad también hay mercados agrícolas que comercializan además de carnes, vegetales, fruta y otros productos, flores cortadas. Los formatos más comunes y visibles son kioscos que quedan al lado de las estaciones de metro, paradas de transporte urbano, que venden ramos de flores ya armados y flores por tallos o ramos que se arman en presencia del cliente. Hay muchas tiendas chicas que tienen la misma ubicación, que venden además plantas vivas, juguetes, suvenires y regalos. El interior de estas tiendas es sencillo: fuentes con flores y ramos, estanterías para plantas y arreglos florales y una mesa para florista. En supermercados de alto nivel también hay departamentos de flores que venden básicamente ramos de flores armados y plantas caras.

Productores de flores tienen venta mayorista directamente en sus invernaderos (ejemplo – empresas sovkhov Ulianovsky y sovkhov Moskovsky en los alrededores de Moscú). Estas empresas, a pesar de contar con sus propios invernaderos, perfilan como importadores de flores cortadas y plantas que se incorporan en su oferta.

Ejemplos de instalaciones donde los rusos compran flores:
Mercado agrícola y de flores RIZHISKY (Prospekt Mira 88 Moscú)



Москва, "Рижский рынок".
 © Iana1501 / Фотобанк Лори





Venta mayorista



Pabellón de venta mayorista y minorista de flores cortadas de la empresa AGRINAG
(Queda a la salida del mercado Rizhsky, en el patio) www.rosasverdes.ru



Tiendas y kioscos de flores cortadas y plantas





El interior de la tienda de flores



VII.

PRECIOS DE REFERENCIA – RETAIL Y MAYORISTA

Según el estudio realizado por la agencia rusa AMICO, en vísperas del 8 de marzo – Día Internacional de la Mujer – una rosa puede costar 300 rublos (US\$ 10) y un tulipán 100 rublos (US\$ 3,3). En ninguna parte del mundo existen precios como en Rusia, pero en Rusia es una tradición – regalar flores a todas las mujeres en la familia, en la oficina, a las amigas, vecinas etc. Los comerciantes aprovechan las fiestas al máximo: la tienda que en los días comunes y corrientes gana 80-100 mil rublos, en 3-4 días antes del 8 de marzo puede ganar 4-5 millones de rublos.

Los operadores del mercado justifican precios por altos riesgos porque flores es un producto perecible, el costo de flores no vendidas automáticamente se incluye en el costo de venta al público. A esto se agregan los costos de transporte y desaduanamiento, las flores pueden sufrir por el frío o demorar más tiempo en la aduana. Según comentarios en prensa, la rentabilidad de este negocio sólo hablando de las rosas es alrededor de 500%, y considerando que 50% de las flores quedan sin vender, hasta 2000%.

Precios de venta de peonías al público en el mercado Rizhsky en Mayo 2012:

- Peonías importadas desde Holanda: 100 – 150 rublos por una vara
- Peonías de Moldova: 30-40 rublos por una vara
- Peonías de Crimea (Ucrania): 35 rublos por una vara
- Peonías del Sur de Rusia: 25 rublos por una vara

Precios mayoristas de flores importadas de AGRINAG (www.rosasverdes.ru)

Listas de precios de importadores que actúan también como mayoristas: <http://www.flowersfamily.ru>

	Flor	Largo de vara, cm	Precio rublos	
Colombia, Ecuador	Rosas	90	39	
	Rosas	80	37	
	Rosas	70	35	
	Rosas	60	30	
	Rosas	50	27	
	<i>aubade, polar star, latina, high yellow, florida + 2 rublos más sweetnes, cherry + 3 rublos más</i>			
	Clavel Colombia	Select	11	
	Alstromeria	Perfection	22	
	Alstromeria	gardan	24	
		Lilium		110

	Crisantemo "arbustito"		30
	Crisantemo vara		40
También pueden ofrecer flores exóticas y hierbas			
Israel	Gerbera		25
	Gipsophila		27
	Asparagus		28
Kenya	Rosa "arbustito"	70	40
	Rosa "arbustito"	60	38

Rosa Ecuador

Largo de vara (cm)	40	50	60	70	80	90
Mix rosas estándar		30	33	47	50	53
Mix rosas elite		32	36			
Plantaciones regulares		33	40	48	53	54.5
Plantaciones elite		38	45	52	56	57.5
Rosa "arbustito"			42	45	50	
Otras flores						
Alstromeria, Ecuador			33	33	33	33
Alstromeria, Colombia			33	33	33	33
Gipsophila "Millón de estrellas", por un banch				760		
Helecho, Costa Rica, por un banch				160		
Robelini, Costa Rica, por un banch				120		
Claveles	"Arbustito"	Select	Select Red	Fancy	Fancy Red	Estándar
Ecuador	14	14	14	13	13	10

Tulipanes

Cantidad de tulipanes en el pedido, U.	Precio rublos por 1 U.
A partir de 50 000	16
20 000 - 50 000	17
10 000 - 20 000	18
5 000 - 10 000	19
3 000 - 5 000	20
1 000 - 3000	21
500 - 1 000	23

100 -500	25
20 - 100	28

VIII. ESTRATEGIAS Y CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN UTILIZADAS POR LA COMPETENCIA

- Participación en la feria flores que se realiza anualmente en Moscú; (ver punto XI)
- Misiones de prospección y comerciales que incluyan visitas a las oficinas y bodegas de importadores;
- Invitación de importadores y líderes de opinión a conocer cultivos de flores en terreno;
- Publicaciones en prensa y sitios WEB especializados.

IX. CARACTERÍSTICAS DE PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

1. RAMOS TIPO DE PEONÍAS PARA ANIVERSARIO, CUMPLEAÑOS, CASOS COMUNES:





2. BODA: RAMO DE NOVIA Y DECORACIÓN DE LA MESA



3. ARREGLOS FLORALES PARA DISTINTOS TIPOS DE CELEBRACIONES:



Presentaciones de peonías en las bodegas de importadores





X. SUGERENCIAS Y RECOMENDACIONES

Teniendo en cuenta el desconocimiento de nuestra oferta por parte de los profesionales rusos del mercado de flores, se recomienda:

1. Invitar a un grupo de principales importadores del mercado, un periodista de la revista “Tsvetý” y un representante de la Asociación Nacional de Floristas a Chile, para conocer cultivos de distintas especies de flores que podrían ser interesantes para este país. Este esfuerzo puede ser solventado en forma conjunta por productores de diversas zonas geográficas con una mirada de mostrar la oferta exportable de Chile en flores cortadas y bulbos al mercado ruso.
2. Sería importante participar en dos ferias del rubro que se realizan en Moscú en los recintos feriales VVC y Crocus en septiembre, y en un campeonato de floristas (ejemplo – mes de noviembre de 2012, Nizhny Novgorod, campeonato “Flores de la Región de Volga”).
3. Se considera altamente conveniente publicar un artículo en la revista especializada “Tsvetý” (Flores) que se edita mensualmente y se lee por todos los profesionales del mercado y los consumidores aficionados.
4. Aprovechar eventos Imagen país para dar a conocer a líderes de opinión nuestros productos nuevos. En conversaciones con un productor chileno se ha acordado que Sabores de Chile Moscú, 1 y 2 de Noviembre contará con las primeras Peonías de Chile en el mercado Ruso.

XI. FERIAS Y EVENTOS LOCALES A REALIZARSE EN EL MERCADO EN RELACIÓN AL PRODUCTO

1. **Feria anual TSVETÝ 2012**– 19 Edición (Feria Internacional de Flores, Bulbos y Tecnologías), recinto ferial VVC, pabellón 75. Organizan VVC y Messe Essen GmbH. Sector: Flores y bulbos

Fechas: 2012, Agosto 29 – Septiembre 01

Espacio de exhibición ferial: 17.000 m2, 486 expositores de 19 países, 40 empresas productoras rusas, 18.500 visitantes.

Nivel de importancia de la feria dentro del país: 10

Página web de la feria: www.flowers-expo.com, contacto de la organización ferial: Sra. Elena Stepanyan – gerente de trabajo con empresas extranjeras, e-mail: flowers@mvcvvc.com Tel. 7 495 544 3827

2. **Feria anual FLOWERS EXPO 2012**– Nueva (Feria Internacional de Flores, Bulbos y Tecnologías, recinto ferial Crocus Expo. Organiza MVC Crocus Expo. Sector: Flores y bulbos

Fechas: 2012, Septiembre 10 -13

Espacio de exhibición ferial: 10.000m2, 302 expositores – 137 extranjeros y 165 rusos, 9700 visitantes, 85% de los cuales son profesionales.

Nivel de importancia de la feria dentro del país: 09

Página web de la feria: www.flowers-expo.ru , contacto de la organización ferial: MVC Crocus Expo, e-mail: mail@flowers-expo.ru Tel. 7 495 221 1251

En ninguna de las ferias hemos tenido presencia de empresas expositoras de Chile.

XII. FUENTES RELEVANTES DE INFORMACIÓN EN RELACIÓN AL PRODUCTO

En Rusia no hay información sistematizada sobre el mercado de flores, peonías entre ellas. Más abajo algunos sitios que podrían servir para tener una idea de que flores hay en Rusia, hábitos de presentación de flores en ramos, algunos precios de referencia, etc. Cuando se habla de peonías en los foros virtuales y en las ofertas, se trata exclusivamente de “material para plantar” (bulbos o raíces).

- **Sitio WEB de dos ferias de flores:** www.flowers-expo.com y www.flowers-expo.ru
- **Asociación nacional de floristas (Gildia):**

Dirección: ul.Sretenka 1 edificio 1 Fono: 7 495 628 6426, 628 6772, 763 9657

Contacto: Sra.Galina Pergamenschikova – Presidente E-mail: info@ngfrussia.ru www.ngfrussia.ru

- **Fotos de flores** que se cultivan y se comercializan en Rusia: www.cvet15.ru
- Referencia de flores y ramos de flores que se comercializan en Rusia: www.flower-shop.ru

(a la derecha – flores, ocasiones de regalo, ramos VIP, precios)

Revistas especializadas:

- Tsvetý: www.fantasy.ru
- Vestnik Tsvetovoda – versión Internet: www.vestnik-cvetovoda

Sitios especializados en peonía

- <http://www.keepflowers.ru/paeonia/> <http://www.peonies.ru/> Catálogo, fotos y toda la información sobre la especie

Uno de principales productores y distribuidores mayoristas:

- http://www.porpax.ru/cat.html?a=catinfo&cat_id=3 – cultivo y comercialización de peonías de EE.UU., Canadá, Japón y China

Oficina Comercial de Chile en Rusia, ProChile

Svetlana Tarjova starjova@prochile.gob.cl

Alejandra Trofimova atofimova@prochile.gob.cl

Sebastian Pillado spillado@prochile.gob.cl

Documento elaborado por: Svetlana Tarjova, Asistente Comercial ProChile Moscú
(starjova@prochile.gob.cl)