



ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE CLAVELES ECUATORIANOS CORTADOS EN MINIATURA HACIA EL MERCADO JAPONÉS

Guido Poveda Burgos¹

Docente Investigador
Facultad de Ciencias Administrativas, Universidad de Guayaquil
guido.povedabu@ug.edu.ec

Jonathan Martinez LLauca²

Estudiante
Facultad de Ciencias Administrativas, Universidad de Guayaquil
jonathan.martinezl@ug.edu.ec

Gema Vera Vargas³

Estudiante
Facultad de Ciencias Administrativas, Universidad de Guayaquil
gema.verav@ug.edu.ec

Genesis Villamar Moncada⁴

Estudiante
Facultad de Ciencias Administrativas, Universidad de Guayaquil
genesis.villamarm@ug.edu.ec

Wellinton Villavicencio Peñafiel⁵

Estudiante
Facultad de Ciencias Administrativas, Universidad de Guayaquil
wellinton.villavicenciop@ug.edu.ec

Viviana Yagual Balladares⁶

Estudiante
Facultad de Ciencias Administrativas, Universidad de Guayaquil
viviana.yagualb@ug.edu.ec

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Guido Poveda Burgos, Jonathan Martinez LLauca, Gema Vera Vargas, Genesis Villamar Moncada, Wellinton Villavicencio Peñafiel y Viviana Yagual Balladares (2016): "Análisis de las exportaciones de claveles ecuatorianos cortados en miniatura hacia el mercado japonés", Revista Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón (septiembre 2016). En línea: <http://www.eumed.net/rev/japon/27/claveles.html>

RESUMEN: El presente análisis acerca de la exportación de claveles cortados en miniatura desde Ecuador hacia el mercado Japonés, tiene el fin de evaluar la capacidad que tiene el sector floricultor ecuatoriano de fortalecerse en este mercado, para lo cual, se realizó una indagación y debidos análisis de la situación actual del sector, con el fin de reconocer sus fortalezas y debilidades, en el momento de querer estar consolidados en este mercado tan competitivo, como lo es el japonés.

1 Magister en Administración y Dirección de Empresas; Docente a tiempo completo Universidad de Guayaquil "UG"

2 Estudiante de Ingeniería en Comercio Exterior; Séptimo nivel paralelo 61; Universidad de Guayaquil "UG"

3 Estudiante de Ingeniería en Comercio Exterior; Séptimo nivel paralelo 61; Universidad de Guayaquil "UG"

4 Estudiante de Ingeniería en Comercio Exterior; Séptimo nivel paralelo 61; Universidad de Guayaquil "UG"

5 Estudiante de Ingeniería en Comercio Exterior; Séptimo nivel paralelo 61; Universidad de Guayaquil "UG"

6 Estudiante de Ingeniería en Comercio Exterior; Séptimo nivel paralelo 61; Universidad de Guayaquil "UG"

Al obtener un análisis completo del sector, posteriormente se relacionó con las oportunidades y amenazas que presenta el mercado de Japón a través de estos claveles cortados en miniatura, este sector tiene las posibilidades de diversificarse y extender su presencia tanto a nivel nacional como internacional, teniendo con fin último obtener ventajas competitivas .

Dentro del mercado japonés en el ámbito floricultor, Ecuador cuenta con muy buena reputación, gracias a la calidad y frescura de sus claveles cortados en miniatura, gracias a esto permite abrir las puertas a nuevos exportadores ecuatorianos que tengan la capacidad de ofrecer un excelente producto, para un exigente cliente japonés.

Aunque los productores ecuatorianos ya están prácticamente posicionados con claveles cortados en miniatura, esto no le impide ofrecer nuevas variedades, tales como rosas, orquídeas, etc. Variedades que se pueden producir en territorio ecuatoriano, con la misma o mejor calidad de los claveles exportados por países como Malasia, China, Corea y Holanda, estos son los principales competidores en el mercado japonés de claveles.

PALABRAS CLAVES: análisis, claveles cortados en miniatura, mercado internacional, competidores, oportunidades, ventajas.

ABSTRACT: This analysis on the export of cut carnations miniature from Ecuador to the Japanese market, has to assess the ability of the Ecuadorian floriculture sector strengthened in this market, for which, an inquiry was conducted and due analysis the current situation of the sector, in order to recognize their strengths and weaknesses, at the time of wanting to be consolidated in this competitive market, as is Japanese.

By getting a complete analysis of the sector, subsequently related to the opportunities and threats presented by the Japan market through these cut carnations miniature, this sector has the potential to diversify and expand its presence both nationally and internationally, taking with ultimate goal to gain competitive advantage.

Within the Japanese market in the floriculture field, Ecuador has very good reputation, thanks to the quality and freshness of cut carnations miniature, thanks to this can open the door to new Ecuadorian exporters that have the ability to offer an excellent product, for a demanding Japanese customer.

Although Ecuadorian producers are practically positioned with miniature carnations cut, this will not stop offering new varieties, such as roses, orchids, etc. Varieties that can occur in Ecuadorian territory, with the same or better quality of carnations exported by countries like Malaysia, China, Korea and the Netherlands, these are the main competitors in the Japanese market carnations.

KEY WORDS: analysis, cut miniature carnations, international market, competitors, opportunities, advantages.

INTRODUCCIÓN:

Actualmente las flores ecuatorianas en especial los claveles son considerados como los mejores del mundo por su inigualable calidad y belleza.

Hace aproximadamente dos décadas, Ecuador descubrió su potencial para cultivar y exportar flores; claveles, crisantemos, gypsófilas, rosas, fueron las primeras flores que se sembraban para exportación, y ahora posee una porción importante del mercado internacional.

La biodiversidad geográfica del Ecuador y el clima, favorecen el crecimiento de muchas especies de flores, incluidos los claveles, etc. Las especies tropicales como la heliconia se cultivan en las áreas cálidas y húmedas del Ecuador. Las variedades de claveles que se cultivan incluyen las “Norla Barlo”, “Charmeur”, “Dark Organe Telster” y “Dallas”

Poco tiempo después se descubrió que las condiciones de luminosidad de la sierra eran las perfectas para producir rosas de gran tamaño, por lo que la industria creció, cambiando así la vida de algunos cantones en las provincias de Pichincha, Imbabura, Cotopaxi, Cañar, Azuay, Carchi y Guayas.

Las exportaciones del sector floricultor, uno de los motores del comercio exterior de Ecuador, según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), el número de personas ocupadas en el sector de las flores se mantiene estable respecto a años anteriores, pues entre puestos directos e indirectos existen 120.000 plazas ocupadas al año 2012, especialmente en las zonas de Cayambe, Tabacundo (Pichincha), Cotopaxi y Azuay. Ecuador es uno de los países que posee mayor diversidad en las flores que ofrece al mundo.

El Clavel, con características especiales en sus diferentes variedades, colores, tallos verticales y el mayor número de días de vida en florero. El Crisantemo y Pompón de tamaño y colores únicos. Las Flores Tropicales con más de 100 variedades que se caracterizan por sus formas variadas, colores, tamaños, por su larga vida después del corte, no necesitan de refrigeración y por ser muy fuertes, resisten la manipulación

Los claveles de Ecuador

El clavel tiene como origen desde la cuenca del mediterráneo, algunos de los principales claveles para la producción de flores cortadas se crearon en Lyon, Francia en 1845. Sin embargo la cosecha de claveles se desarrolla semestralmente y dura dos años en producción.

Esta bella flor que es emergida de la tierra ecuatoriana logran ser exportadas a países como: Japón.

Los tipos de claveles que logran cultivarse en Ecuador son las Norla Barlo, Charmeur, Dark Organe Telster y Dallas, en tamaño y forma de botones estándar y miniatura. La siembra de los claveles en los asentamientos de las provincias de Pichincha, Cotopaxi, Azuay e Imbabura. **(VIVIRECUADOR, 2014)**

Datos Generales

La producción de claveles se ha logrado trasladar a los grandes mercados consumidores, como Estados Unidos, Japón, Alemania, Holanda, desde los nuevos países productores para la exportación, como Ecuador, tercer exportador mundial de flores además de Colombia, Kenya, España, China y otros.

Los claveles estándar y miniatura, son una de las más importantes flores de corte en el comercio mundial. En el Ecuador existen 128 hectáreas de clavel y mini clavel. Las temperaturas óptimas varían entre 13° y 26° C.

En Ecuador se cultivan dos importantes tipos, claveles normales y mini claveles. Los claveles normales son una única flor terminal y la gran parte cultivada provienen de un cultivar americano. En los mini claveles se extrae la yema apical del centro permitiendo que se desarrollen las yemas superiores; éstas pueden estar sobre un tallo corto suministrando un racimo denso o de tallos largos que se crean más abajo en el tallo, suministrando así un mini clavel abierto. (SOLAGRO, 2015)

Importancia económica y distribución geográfica

Los claveles estándar y miniatura, siguen siendo las más importantes flores de corte en el comercio internacional. También, debido a su fácil y rápida multiplicación, el clavel es objeto de un importante comercio a nivel internacional de esquejes. Estados Unidos actualmente es el mayor mercado de clavel a nivel mundial y en también Colombia, con más de 4 000 hectáreas dedicadas a este cultivo. Además, es el principal proveedor y el principal productor mundial de clavel estándar, le siguen Ecuador y Guatemala, siendo representativas las importaciones de Marruecos y España sobre todo en mini clavel o clavelina. En España se prevé una estabilización o un pequeño descenso de la producción debido a la diversificación de especies y a la competencia entre países con mano de obra más barata.

Holanda es uno de los principales comercializadores y distribuidores de claveles en Europa, sin embargo, en los últimos años ha surgido un descenso de las zonas de cultivo destinadas al clavel y la distribución de sus exportaciones.

JAPON

El sector floricultor de Japón produce aproximadamente 6.000 millones de tallos al año, de un total de 18.100 hectáreas cultivadas las cuales están destinadas al cultivo de crisantemos, pompones, rosas, claveles, lirios, tulipanes, fresias, gladiolos, entre otras.

Este país es considerado como un mercado atractivo o potencial para todos los países exportadores de flores, ya que a pesar de contar con una extensión de tan solo 380.000 Km², cuenta con una población de 120 millones de habitantes y tiene el consumo per capital de flores cortadas más alto del mundo, con una tendencia constante al crecimiento.

Japón es uno de los principales países consumidores de flores cortadas. El consumo total de flores y el promedio per cápita son altos.

La mayor parte de las flores cortadas son comercializadas con el siguiente propósito, regalo (39%), uso doméstico (28%), fiestas y funerales (22%) y arreglos ornamentales (11%). Los colores preferidos son los rosados y los blancos. Entre las flores más comunes están los crisantemos, claveles y rosas.

OPORTUNIDADES DE INGRESAR AL MERCADO JAPONÉS A TRAVÉS DE FLORES.

En el Ecuador, debido a sus condiciones climatológicas, se pueden cultivar muchas variedades de flores por lo que inversionistas ecuatorianos y extranjeros consideran a nuestro país como lugar propicio para el desarrollo de la floricultura.

Debido a los días cálidos, noches frías, agua pura, sol radiante y 12 horas de luz solar durante todo el año, se pueden producir flores con excelentes características. La variedad del clima, sin cambios bruscos, es otro factor que a su vez permite producir esta sorprendente variedad de flores.

Además de las ventajas naturales del Ecuador, se han sumado factores tecnológicos propicios y de infraestructura que aseguran una larga permanencia de la industria florícola en el contexto mundial. **(Alarcón, 2009).**

Sin duda, las características únicas de las flores ecuatorianas, sumadas a las condiciones climáticas favorables del Ecuador, constituyen una gran ventaja que han colaborado positivamente a que nuestras flores sean consideradas como unas de las mejores del mundo.

Recientemente la demanda en la variedad de claveles cortados en miniaturas se ha incrementado en el mercado japonés.

Según (PROECUADOR, 2014) indica que tradicionalmente los consumidores japoneses prefieren colores suaves como blanco, rosa pálido, malva y colores pasteles. Las preferencias de colores han estado cambiando gradualmente a colores más fuertes e intenso por lo que Ecuador ha hecho de esto una oportunidad para ingresar a este mercado.

Ecuador cuenta actualmente con claveles de diferentes especies tales como el denominado león, roma, talina, entre otros, los cuales actualmente cuentan con gran variedad en el mercado, en color rojo, amarillo y lila, estos están tomando popularidad entre los diseñadores de arreglos florales en el mercado japonés. Estos colores especiales son normalmente más costosos que los colores tradicionales (rosado con blanco), estos últimos tienen mayor complejidad en su mercado debido a la competencia. **(Hurtado, 2014)**

CULTURA DE NEGOCIOS EN JAPÓN

Para poder llevar a cabo una negociación con Japón, se debe saber cómo básico un mínimo entendimiento de los valores y fundamentos culturales de la sociedad japonesa, que hasta el día de hoy se manifiesta claramente en la forma de hacer negocios en Japón y con Japón.

Principios como el fuerte sentimiento de respeto por las jerarquías, el sentido del individuo de pertenencia a un grupo (organización, compañía, corporación, gremio, etc.), la diferencia entre lo que se piensa y lo que se debe expresar, son el lenguaje hablado, y por la misma estructura del idioma, tanto en las relaciones personales y más evidentemente en los negocios, un ejecutivo japonés no expresa todo lo que se quiere comunicar, y por ello las relaciones y los negocios se basan en primer lugar en la confianza.

Por lo tanto, para establecer esta base, el nivel de requerimiento de información puede parecer excesivo, en comparación con ejecutivos de negocios de otros países. Sin embargo, mientras más eficientemente se provea la información requerida, se estará propiciando que la toma de la decisión final (siempre tomada en consenso, expresada por un vocero oficial), se debe de ser, lo más ágil posible, sin que todo este proceso sea en verdad un gran ejercicio de paciencia para cualquier interlocutor occidental.

En una negociación o proceso de negociación y hasta el establecimiento de una relación comercial se debe además tomar en cuenta lo siguiente:

- El proceso de negociación toma tiempo, involucra reuniones y correspondencia abundante.
- Se debe demostrar paciencia y dedicación.
- Se puede ser determinante el compromiso que demuestre con el proceso.
- Consulte con sus homólogos regularmente y esté disponible para dar respuestas a las preguntas.
- Invertir tiempo en profundizar la relación con las personas clave.
- Evitar las decisiones rápidas.
- El contrato es una expresión de la voluntad de hacer negocios y no un conjunto específico de las promesas y limitaciones (factor confianza).
- Pensar en la relación comercial como un contrato personal en lugar de uno legal.
- Asegúrese de que todos los términos del contrato se encuentren traducidos al japonés

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA ACUERDO COMERCIAL ECUADOR - JAPÓN:

Con la visita del anterior Ministro de Comercio Exterior de Ecuador, Francisco Rivadeneira ocurrida en noviembre del 2014, se propiciaron reuniones con el Ministerio de Relaciones Exteriores y con el Ministerio de Economía, Comercio e Industrias de Japón. En estos encuentros, se planteó el interés oficial de Ecuador de iniciar los estudios de factibilidad para establecer el alcance de un posible acuerdo comercial y el inicio de las negociaciones entre ambos países. Para el efecto, la Embajada de Ecuador en Tokio, contrató los servicios del Prof. Watanabe, quien fue el coordinador de la negociación del acuerdo comercial entre Japón y México. Tras un período de un año, en el que el Prof. Watanabe pudo visitar Ecuador para reunirse con los principales actores del comercio entre ambos países en los sectores público y privado, la

Embajada recibió en abril de este año los resultados del estudio. Al momento este estudio se encuentra en revisión y sus resultados serán publicados en el transcurso de los próximos meses. (*Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR, 2016*)

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE ECUADOR

Ecuador es uno de los principales países exportadores a Japón, la mayoría de los productos corresponden a productos primarios y del rubro alimenticio. El principal producto de exportación durante el 2015 fueron las Bananas frescas con una participación del 26.72%. El segundo producto en orden de importancia fue la harina de pescado con 18.08% y considerando en séptimo lugar a **CLAVELES CORTADOS EN MINIATURA con 2.34 %** lo cual es el producto del cual se habla en el presente trabajo.

Tabla No. 1 Productos no petroleros; país de destino Japón

PRINCIPALES PRODUCTOS ECUATORIANOS NO PETROLEROS EXPORTADOS A JAPÓN					
MILES USD					
SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	2014	2015	PART. 2015	VARIACIÓN
0803.90.11.00	BANANAS FRESCAS TIPO «CAVENDISH VALERY	25.699	50.751	26,72%	97,48%
2301.20.11.00	HARINA DE PESCADO CON CONTENIDO DE GRASA SUPERIOR A 2% EN PESO	29.535	34.346	18,08%	16,29%
0710.80.90.00	LAS DEMÁS HORTALIZAS CONGELADAS, EXCEPTO ESPÁRRAGOS	11.745	27.129	14,28%	13,10%
1801.00.19.00	CACAO EN GRANO CRUDO, LOS DEMÁS EXCEPTO PARA SIEMBRA	8.857	11.520	6,07%	30,07%
0306.17.99.00	LOS DEMÁS CAMARONES, LANGOSTINOS Y DEMÁS DECÁPODOS CONGELADOS NCOP	6.471	9.108	4,80%	40,76%
183.10.00.00	PASTA DE CACAO SIN DESGRASAR	3.754	6.903	3,63%	83,91%
0603.12.10.00	CLAVELES CORTADOS EN MINIATURA	2.503	4.443	2,34%	77,49%
0306.17.19.00	LOS DEMÁS LANGOSTINOS CONGELADOS	1.217	4.330	2,80%	255,75%

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

ESTRUCTURA ARANCELARIA PARA EL SUBSECTOR (CÓDIGO ARANCELARIO EN ECUADOR (NANDINA) Y DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO)

La estructura arancelaria utilizada para el sector florícola, corresponde a la partida **0603**, y todas las subpartidas que están inmersas en esta. Básicamente esta estructura se divide en

dos grupos, las flores “frescas” y las “demás”; en las “frescas” se presenta un detalle de los tipos de flores relevantes a nivel mundial, como rosas, **claveles**, orquídeas y crisantemos. A partir de la subdivisión a 8 dígitos, la estructura arancelaria corresponde a una descripción únicamente aceptada en Ecuador. (*Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2013*)

PRINCIPALES MERCADOS

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS

Ecuador es considerado un país exportador en flores, ya que se caracterizan por el aspecto físico que tienen estas como su forma, el color y en otros tipos de flores por su aroma, de tal manera que los principales mercados de destinos de las flores ecuatorianas son: Estados Unidos con una participación al 2012 de 40%, seguida de Rusia con un 25%, de Holanda con un 9%, Italia con un 4%, Canadá y Ucrania con un 3% , España con un 2%, **cabe recalcar que dentro de los tipos de flores relevantes a nivel mundial son las rosas, claveles, orquídeas y crisantemos, por lo que es importante resaltar que Ecuador también es un país exportador de claveles cortados en miniatura, las mismas que tienen como punto de destino Japón teniendo como participación el año 2012 de 1.38%**, sin embargo de lo que se puede observar es que nuestra mayor demanda está dentro de nuestro continente (Canadá y Estados Unidos) seguido de Europa (Rusia, Holanda, Italia, Ucrania, España) de tal manera que se lo puede observar en la siguiente tabla:

Tabla No. 3 Principales compradores de flores ecuatorianas

PRINCIPALES PAÍSES COMPRADORES DE FLORES ECUATORIANAS								
VALOR FOB/ MILES USD								
PAIS	2009	2010	2011	2012	2013	TCPA 2012	2008-2012	% PART. 2012
ESTADOS UNIDOS	398.867	227.043	275.951	303.534	89.698	-6,61%		39,59%
RUSIA	55.234	111.457	155.245	190.399	60.007	36,26%		24,85%
HOLANDA(PAISES BAJOS)	37.614	77.306	64.783	70.373	20.140	16,95%		9,18%
ITALIA	7.404	21.166	26.797	30.134	7.236	42,04%		3,93%
CANADA	6.543	15.822	25.049	24.709	7.118	39,04%		3,22%
UCRANIA	2.390	7.460	19.020	23.157	10.833	76,43%		3,02%
ESPANA	6.908	15.122	17.333	17.542	5.167	26,24%		2,29%
ALEMANIA	4.810	13.129	12.541	12.708	4.643	27,50%		1,66%
CHILE	4.228	6.288	10.074	11.541	3.844	28,54%		1,51%
JAPON	4.336	5.948	8.181	10.564	2.642	24,93%		1,38%
KAZAJSTAN	291	1.598	5.556	7.890	5.166	128,21%		1,03%

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Barreras arancelarias

Japón

El régimen de importación de Japón está prácticamente liberalizado y la mayoría de las mercancías pueden ser importadas libremente, salvo un número muy reducido de productos para cuya importación se requiere autorización administrativa, principalmente por estar sujetas a cuotas de importación, ser originarias de determinados países o por su naturaleza.

Cabe recalcar que las aduanas suelen ser muy estrictas a la hora de aplicar la legislación vigente, lo revisan todo y si algo no es correcto; paran su ingreso en el país, cobrando luego los gastos de almacenaje. Japón es un país proteccionista; protege su producción nacional. **(SIICEX, 2011)**

Por lo tanto, siendo Japón uno de los países importadores de flores del mundo, en su mayoría imponen una tarifa del 0% a la entrada de las rosas, claveles, orquídeas, crisantemos y demás flores ecuatorianas, por lo tanto es importante recalcar que El importador de Japón aplica la siguiente tarifa a las importaciones con la subpartida **0603.12** procedentes del Ecuador.

Barreras no arancelarias

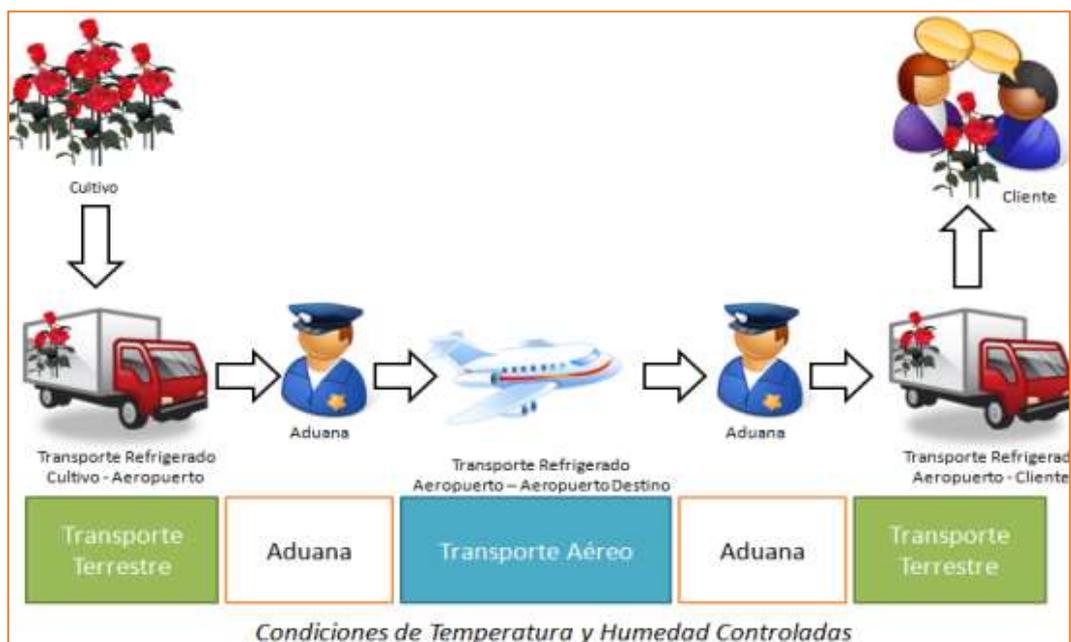
Requisitos Sanitarios/Fitosanitarios

Las medidas sanitarias que deben cumplir para poder exportar hacia Japón, ya que hoy en la actualidad, la autoridad japonesa prohíbe la importación de aquellas plantas que, en caso de que entraran al país y se difundieran, ocasionarían graves daños a los productos agrícolas locales. Se incluyen asimismo plantas que alojan enfermedades y plagas que no han ocurrido aún en Japón y cuya presencia sería difícilmente detectada por una inspección de importación. Se prohíbe también la importación de plantas provenientes de regiones afectadas por brotes de dichas enfermedades y plagas y plantas que recorren dichas regiones. Las principales enfermedades y plagas que dan lugar a la prohibición para la importación son: mosca mediterránea de la fruta; polilla de la manzana; nematodo quístico de patata; blanco nematodo quístico de patata y rice madre nematodo. **(PRO ECUADOR, 2014)**

Transporte para claveles cortados en miniatura a Japón

Existen diferentes modalidades de transportes para exportar un producto pero cabe recalcar que cada producto se embarcan en el transporte adecuado para que este no sufra ningún daño hasta llegar al país de destino, de la misma manera para exportar claveles cortados en miniaturas se utilizan dos modalidades de transporte básicamente que son terrestre y aérea, lo cual el transporte terrestre es utilizado para llevar los claveles rumbo al aeropuerto de embarque cuando estas cumplen todo el proceso de lavado y empacado (del cultivo) y el aéreo que es el que lleva la mercancía hasta el país de destino rumbo al cliente final, sin embargo en los dos casos se utilizan camiones refrigerados los mismos que permitan mantener la temperatura entre los 0°C - 3°C, máximo hasta 5°C.

Gráfico No. 1 Flujo de transporte de claveles en miniatura a Japón



Cabe recalcar que el que el transporte aéreo es el que agiliza el movimiento del producto hacia el país de destino ya que es importante resaltar que los claveles son un producto perecedero que desde el momento del corte de las mismas, estas inician un proceso de envejecimiento, que solo la temperatura, la humedad controlada y el transporte rápido pueden retardar, y así poder que los claveles lleguen en su totalidad forma al país de destino.

Canal de distribución

Los canales de distribución de los claveles cortados en miniaturas son iguales a lo de las flores frescas en el mercado japonés, estas son comercializadas por importadores mayoristas y posteriormente es vendida en las subastas donde participan distribuidores, floristerías y floristas registrados.

La mayoría de las importaciones de claveles cortados en miniatura (entre estas las de Ecuador) son manejadas por importadores especializados.

Los importadores recogen el producto a su arribo, organizan las inspecciones cuarentenarias, el despacho aduanero y organizan el transporte al almacén para eventualmente iniciar la subasta, venta al por mayor o a los clientes minoristas.

El nivel de comercialización utilizado por un importador varía para cada firma, en algunos casos, los mercados mayoristas realizan el rol de una firma comercial y manejan por su propia cuenta la importación.

Algunos grandes minoristas tales como supermercados japoneses compran las flores directamente de los proveedores o a través de importadores. Sin embargo, la oportunidad de ventas mediante esta ruta a menudo está limitada a ciertas variedades que tienen precios razonables y son ideales para minoristas de volumen.

Aproximadamente 80% de todas las flores, incluyendo las importadas se comercializan en mercados de subastas o mayoristas centrales o regionales alrededor del mercado japonés, debido a esto el número y la venta de los mercados mayoristas de subasta han estado reduciéndose en gran medida. (PROECUADOR, 2014)

Conclusión

La floricultura es un sector que mantiene un alto nivel de especialización productiva, siendo esto así, determinamos que Ecuador es uno de los principales exportadores de claveles cortados en miniatura, siendo Japón uno de los principales consumidores de Claveles, viendo esto como una oportunidad de ingresos per cápita.

Recomendación

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 verdes.

Referencias:

- Alarcón, N. (2009). *Centro de Información e Inteligencia Comercial* . Obtenido de http://www.puce.edu.ec/documentos/perfil_de_flores_2009.pdf.
- Benedictis, K. (2001). *dspace ESPOL*. Obtenido de PROPUESTAS PARA LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DEL: <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3636/1/6163.pdf>
- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. (2013). *Análisis sectorial de Flores* . Obtenido de PROECUADOR : http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_AS2013_FLORES.pdf
- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR. (2016). *Japón 2016*. Obtenido de PROECUADOR: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/05/PROEC_GC2016_JAPON.pdf
- Hurtado, C. (11 de Noviembre de 2014). Obtenido de <https://prezi.com/fmxvkfshiqyt/logistica-de-exportacion-a-japon/>
- PRO ECUADOR . (26 de Febrero de 2014). *Claveles-Japón* . Obtenido de PRO ECUADOR : <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/02/X-1402-CLAVELES-JAP%C3%93N-R-2014-01258-3.pdf>
- PROECUADOR. (2014). Obtenido de PROECUADOR: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/11/Parte-I-Informaci%C3%B3n-de-mercado-Rosas-en-Jap%C3%B3n.pdf>.
- SIICEX . (2011). *Guía de Mercado Japón* . Obtenido de SIICEX: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/287268345radDCDCF.pdf>
- SOLAGRO. (2015). *Clavel*. Obtenido de Clavel: <http://www.solagro.com.ec/es/cultivos-2/item/clavel.html>
- VIVIRECUADOR. (27 de Agosto de 2014). *Los Claveles del Ecuador*. Obtenido de Los Claveles del Ecuador: <http://vivirecuador.com/blog/739/los-claveles-de-ecuador>