

Las flores ganan

Por Diego Torres Hadathy

Germán trabajó en el primer turno de ocho horas y su esposa Laura en el segundo, para poder cosechar, embalar y despachar las 180 cajas de flores que debían salir a Estados Unidos esa tarde, una semana antes de San Valentín.

El santo, cuyo nombre simboliza el Día del Amor y la Amistad, jamás se habría imaginado que su evocación se convertiría en el mejor negocio de los cultivadores y exportadores de flores ecuatorianos, que trabajan todo el año pensando en esa fecha tan especial.

Muy especial, porque “Valentín o Valentino”, como lo llaman los floricultores, representa el 30% de la producción de todo el año y el precio de venta de la flor se duplica durante los 10 ó 15 días que dura esa época.

Alrededor de 50.000 cajas de flores diarias despegan en las bodegas de los aviones de carga y también en los de pasajeros que vuelan a Estados Unidos, durante el “Valentín”. El resto del año, es decir en temporada normal, se exportan 15.000 cajas por día, repletas de rosas de todos los colores, en su mayoría rojas.

Las flores se mantienen, desde hace más de una década, como uno de los negocios más rentables, lucrativos y dinámicos, a pesar de las difíciles condiciones económicas del país y de los factores externos que han afectado a la actividad.

LA DOLARIZACIÓN Y BIN LADEN

La dolarización y los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001 en contra de Estados Unidos, son dos de los problemas más recientes que han afectado a la floricultura.

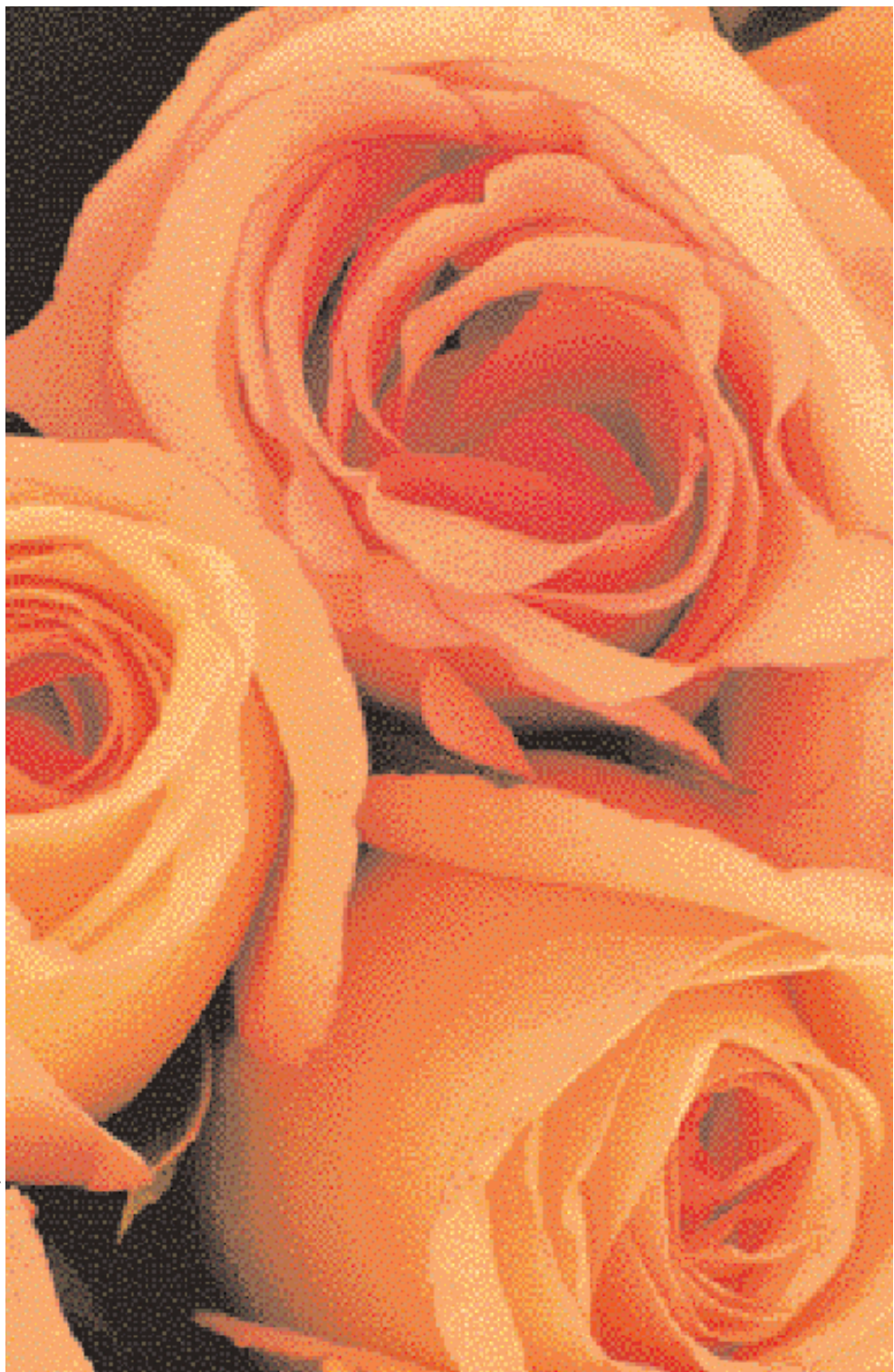


Foto: Querrayva.

un poco menos

El primero ocasionó un aumento en los costos de producción (salarios, luz, agua, transporte, suministros) y eliminó un “colchón” de dólares que tenían los exportadores cuando ganaban en esa moneda y pagaban en sures, a lo cual se sumaban las sucesivas devaluaciones.

“El diferencial cambiario desapareció y los costos subieron en un 40%”, se queja **Hernán Chiriboga**, presidente de Expoflores.

El ataque de **Osama Bin Laden** ocasionó también un descenso en la demanda de la flor ecuatoriana, debido a que varias empresas comercializadoras norteamericanas tuvieron graves problemas después de los atentados.

Alrededor del 65% del total de las flores que exporta Ecuador va hacia los Estados Unidos, el principal mercado para los floricultores nacionales, por lo que la baja en la demanda significó un grave problema.

A pesar de ello, según datos de Expoflores, las exportaciones crecieron levemente, pues al final del año 2000 esa cifra alcanzó los 4 millones 377 mil cajas que significaron \$193 millones en ventas, mientras que en 2001 fue de 4 millones 814 mil cajas que representaron \$205 millones.

CIELOS ABIERTOS Y MAYOR COMPETITIVIDAD

Otro de los problemas que tiene el sector y que se lo menciona siempre en cualquier análisis desde hace años sin que cambie nada, es el alto costo del transporte, que le quita mercado y competitividad a la flor ecuatoriana, pues encarece el precio final del producto.

Por ejemplo, la tarifa aérea por kilo desde Ecuador hasta Miami está entre 0.90 y 1.25 dólares, mientras que

desde Colombia la misma ruta cuesta entre 0.65 y 0.80 centavos de dólar.

La diferencia es clara y según un estudio de la Corpei del año 1999 ello se debe a un factor llamado “restricción de pista”, que en Ecuador representa el 45% y en Colombia un 5% y a la distancia y horas de vuelo entre Bogotá y Miami (tres horas) y Quito y Miami (cinco horas).

Para **Ricardo Canelos**, floricultor y miembro del directorio de Expoflores, la solución para reducir el costo del flete aéreo es establecer una política de cielos abiertos, para permitir una mayor oferta de carga. Al momento, las empresas de carga que vuelan hacia Estados Unidos son UPS, Arrow y Atlas y a ellas se unen las aerolíneas de pasajeros entre las que están Lan Chile, American Airlines y Avianca.

Estas aerolíneas tienen que transportar la carga que producen las aproximadamente 300 fincas de flores que existen en la sierra de Ecuador, lo cual complica aún más el tema.

A ello hay que añadir, dijo Canelos, que los aviones llegan a Ecuador con sus bodegas vacías debido al bajo volumen de importación del país y ese costo (el de volar vacíos hasta aquí para embarcar la flor) deben pagarlo los floricultores ecuatorianos.

SOBREFERTA Y PROBLEMAS FINANCIEROS

Los excelentes resultados que tuvo el negocio de las flores en sus inicios, incentivaron la conformación de cientos de fincas productoras de rosas en las provincias del norte y centro de la sierra ecuatoriana.

Flores de California por Internet

La competencia a las flores ecuatorianas surge por todas partes. En este San Valentín, por ejemplo, se sintió la competencia de las flores cultivadas en los propios EE.UU., especialmente en California, de donde proviene el 65 % de la producción local.

Y ahora es Internet una de las herramientas de la competencia. En efecto, una docena de productores de flores frescas tienen sus páginas web a través de las cuales promocionan sus variedades y reciben órdenes para envíos directos *overnight* tanto a mayoristas como a consumidores finales.

Un reciente artículo en el *New York Times* (“Giving the Internet a Run for the Roses” por Michelle Slatalla, 14 de febrero, 2002) contaba la experiencia de una de las periodistas de ese diario que adquirió todas las flores, especialmente rosas, pero también ilusiones y todo el follaje de relleno para diez arreglos de las mesas, guirnalda para las puertas, *corsages* y demás adornos, para el “bat mitzvah” de su hija, la fiesta judía del final de la niñez, directamente *on line* de una finca de California. Pero lo novedoso no es que lo pudiera comprar sino que todas esas flores, incluidas esas “masas y masas de rosas”, le costaron \$408, incluido el courier, frente a \$1.420 que le costaban en la florería local.

Claro que en el precio no está el trabajo que tiene que poner para hacer los arreglos. Pero con la cultura de “hágalo usted mismo” de las norteamericanas, una ganga como esa no puede desaprovecharse. (GOC)

“Muchas fincas ganaderas se transformaron en plantaciones de rosas en las que grupos de amigos reunían un capital para emprender en el cultivo y exportación de flores, lo cual produjo una sobreoferta que afectó el precio y la calidad”, aseguró Canelos.

Según el floricultor, “en 2001 la oferta de flores para Estados Unidos creció en un 20% y debido a ello el precio cayó en un 5%”.

Esta proliferación de plantaciones de flores, trajo consigo también un alto endeudamiento que se ha convertido en otro problema que afecta a la competitividad ecuatoriana si se compara con Colombia.

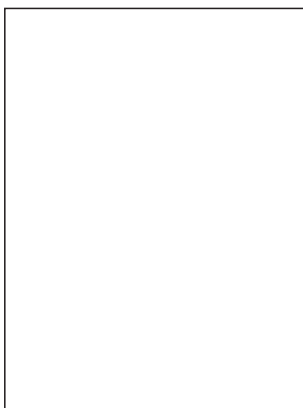
En Ecuador y en Colombia sembrar una hectárea de flores puede costar entre \$250.000 y \$300.000. Para sembrar esa hectárea, los floricultores colombianos necesitan, en promedio, \$20.000 de préstamo, mientras que los ecuatorianos requieren \$110.000, según el estudio de la Corpei. Esto se refleja en un alto endeudamiento que ha puesto en problemas a varios productores. A lo que hay que añadir que el interés en dólares en Colombia está entre 10% y 12%, mientras que en Ecuador se ubica entre 16% y 18%.

NEGOCIO INFORMAL CON TECNOLOGÍA DE PUNTA

Un aspecto muy curioso del negocio de las flores, y que solamente en esta temporada ha llegado a la prensa, es que a pesar de que mueve cientos de millones de dólares al año, todas las transacciones se hacen de manera informal y solamente de buena fe.

Aunque parezca extraño, las miles de cajas de flores que salen de Ecuador diariamente, nunca están respaldadas por un documento que asegure su pago.

Los acuerdos se realizan por teléfono o vía fax y se espera que el embarque llegue para que el comprador veri-



Hernán Chiriboga.

fique su estado y proceda a pagar la cantidad de dólares que se negociaron “de palabra”.

Todos están resignados y confían en la suerte y la seriedad del comprador, pues si alguien, por asegurarse, exige un documento y “complica las cosas”, pierde el negocio a favor de cualquier otro exportador que esté dispuesto a trabajar “de palabra”.

Esto se debe, explicó Chiriboga, a que en alguna ocasión un embarque que ya había sido pagado llegó a su destino dañado y tuvo que ser devuelto. “Esto no ocurre generalmente, es más bien una excepción. Pero la norma para el negocio nació de esa excepción y se quedó para siempre”.

Según conoció GESTIÓN, en este San Valentín al menos un gerente de una de las mayores exportadoras de flores viajó personalmente a varias ciudades de los EE.UU. para presenciar directamente la llegada de su producto, a fin de evitar los “créditos” o descuentos que los compradores estadounidenses acostumbran a hacer por cualquier defecto, real o supuesto, en el embarque.

La informalidad se mantiene también en la forma de venta de las flores, pues muchos exportadores envían su producto a “consignación”, lo cual afecta directamente al precio y al negocio en general, pues son los compradores quienes fijan los valores.

Aunque ese método perjudica mucho al mercado ecuatoriano, una parte de los exportadores de flores lo utiliza para no quedarse con el producto.

Existe también un importante porcentaje de floricultores que trabajan con órdenes fijas de compra de empresas norteamericanas, lo cual les asegura un mejor precio y embarques segu-

ros, pero “la consignación” afecta también ese tipo de relaciones, aseguró Canelos.

“No se ha podido mantener una sola forma de venta, pues cada uno de los floricultores ve por su negocio. Es difícil mantener la unidad en el sector”, agregó.

LO POSITIVO

En todo caso, y también movido por la competencia, el sector floricultor ecuatoriano emplea tecnología de punta en todos sus procesos y cultiva variedades novedosas, lo cual contrarresta todos los problemas mencionados y le permite mantenerse como uno de los mejores proveedores de flores frescas en el mercado mundial.

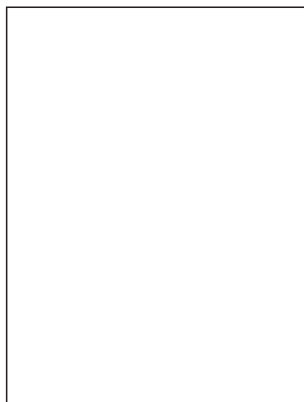
El floricultor es, además, uno de los sectores que más fuentes de empleo genera. Según cifras de Expoflores alrededor de 36.000 personas laboran en las plantaciones de flores, en las que se han agrupado familias enteras, con lo cual los ingresos económicos y los beneficios se multiplican.

Los salarios que paga el sector floricultor son los más altos dentro de las actividades agrícolas y están sobre el mínimo vital. Un empleado de una finca mediana (8-10 hectáreas) puede llegar a ganar entre \$250 y \$300 al mes, con jornadas de 40 horas semanales.

El dinero que se obtiene por la exportación de flores dinamiza la economía de Ecuador y, en gran parte, se reinvierte en el país pues la mayoría de los capitales que conforman las fincas son ecuatorianos.

Es verdad que la crisis ha afectado un tanto al sector floricultor, que

según el presidente de Expoflores “está en las mismas condiciones que el resto de las actividades productivas del país”, pero su actividad se mantiene y sus ventas crecen. Al parecer, lo que sucede es que ahora las ganancias son un poco menores. **G**



Ricardo Canelos.