



un milagro programado

< POR NICOLÁS MARCANO >

El sector florícola es uno de los puntales de la economía ecuatoriana. Luego de casi dos décadas de desarrollo, se desempeña con gran eficiencia productiva y altos retornos sociales. Pero no todo ha sido un lecho de rosas y continúa dependiendo de ciertos acuerdos que suplen la incapacidad de las autoridades ecuatorianas para establecer una estrategia de largo plazo para su inserción en nuevos mercados.

La floricultura surgió a mediados de la década de 1980 y, poco a poco, se convirtió en un producto de exportación al que se empezó a mirar con interés. Al inicio parecía tan poco lo que vendía, que los grandes exportadores tradicionales de banano y cacao veían al sector por encima del hombro, pero en dos décadas ha ido consolidándose como la actividad más importante en la canasta de exportaciones no tradicionales y transformadora del agro serrano.

A inicios de 1990, la profundización de la apertura económica impulsada por

las políticas de ajuste de esa década y el Acuerdo de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), concedido por EEUU (4 de diciembre de 1991) en su estrategia de lucha contra el narcotráfico, dieron nuevo impulso a un sector que en 1991 solo representaba 0,8% de las exportaciones totales del país.

En la segunda mitad de esa década, las crisis asiática y rusa afectaron la demanda mundial de todos los productos, y no se diga de las flores, un elemento extremadamente delicado al tratarse de un artículo de lujo. El mercado más importante, EEUU (aproximadamente 62% de toda la producción nacional se vende en Norteamérica), disminuyó sus compras. A ello hay que añadir las secuelas negativas para los sectores productivos de la crisis financiera y de los conflictos internos del Ecuador que terminaron en la dolarización.

La situación parecía desesperada... pero aun de ese surco profundo surgió de nuevo la flor nacional. Varios factores influyeron: la transformación del ATPA en Atpdea (siglas en inglés del Acuerdo de Preferencias Andinas para la Lucha contra las Drogas), ocurrido el 6 de agosto de 2002, hizo que EEUU se consolidara como el principal mercado de exportación de los floricultores ecuatorianos, al que, hasta hoy, se puede acceder sin aranceles. Por otro lado, aunque la dolarización subió el precio de muchos insumos y la rigidez del tipo de cambio incidió en la competitividad, sí permitió a los empresarios diversificar sus mercados y los obligó a controlar de forma mucho más estricta sus costos.

La espada de Damocles

En 2006 hubo otro factor: la subida del precio promedio de las flores. En efecto, según información del Banco Central del Ecuador, dicho incremento fue del orden de 27% anual, con lo cual se exportaron \$ 430,7 millones (FOB), es decir, un valor 6% superior al registrado en 2005, y eso a pesar de que el volumen exportado se redujo en 16% (Cuadro 1).

Las perspectivas para 2007 parecen igual de halagadoras... pero la pregunta es ¿qué pasará en 2008? Es que en febrero del próximo año termina la escasa prórroga concedida por EEUU al Atpdea. Como nunca, sobre un pujante negocio de exportación pende una espada de Damocles que podría desbaratar una industria edificada durante más de dos décadas, con capitales que superan los \$ 800 millones y que ofrece más de 100.000 empleos, entre directos e indirectos.

tos específicos a lo largo del año: las celebraciones del día de San Valentín, el día de la mujer y el día de la madre. Ni en 2006 ni en 2007 se logró el volumen de ventas estacionales alcanzado en 2005, que llegó a 1'105.198 "cajas full", como se llama en el argot de los floricultores a la caja de exportación con 250 tallos de rosas y un peso aproximado de 18 kilogramos. El año pasado solo se vendió un total de 723.392 cajas full y en este año 841.031. Sin embargo, como ya se dijo, los incre-

CUADRO 1
EXPORTACIONES DE FLORES, 2000-2007

	Valor (FOB)		Volumen		Precio	
	\$ millones	Variación	TM	Variación	\$ / kg	Variación
2000	194,7	8%	78.824,9	29%	2,47	-17%
2001	238,1	22%	74.229,8	-6%	3,21	30%
2002	301,1	26%	78.781,7	6%	3,82	19%
2003	295,2	-2%	74.622,5	-5%	3,96	3%
2004	344,9	17%	96.601,9	29%	3,57	-10%
2005	405,2	17%	124.161,3	29%	3,26	-9%
2006	430,7	6%	103.746,6	-16%	4,15	27%
2007*	168,2		30.472,0		5,52	

*ENERO A MAYO.

FUENTE: BCE.

2006 fue un tercer año récord consecutivo, con un valor exportado 2,2 veces superior al valor monetario reportado en 2000, pero apenas 1,3 veces superior en volumen. Los excelentes resultados de 2004 y 2005 fueron la consecuencia de una apreciable expansión de la producción a tasas cercanas a 30% anual, mientras que los precios continuaron una tendencia negativa que se había iniciado en 2003. Estas condiciones cambiaron por completo en 2006 con el mencionado repunte del precio.

En 2006 se vendieron menos rosas y gypsophilias que en 2005: en el primer caso, el volumen exportado se redujo en 21.741 toneladas métricas (tm) y en el segundo, en 1.530 tm. El mercado más importante para las flores ecuatorianas es EEUU, pero Alemania, Suiza, Rusia y Holanda pagan mejores precios por las rosas, y Rusia, Italia, Alemania y Canadá pagan mejor por la gypsophilia.

Como es sabido, las ventas internacionales se concentran en momen-

mentos de los precios de las flores, especialmente rosas y gypsophilia determinaron valores de ventas nunca antes logrados. Esto confirma las magníficas perspectivas que tiene el sector en el año que transcurre.

La esquivia competitividad

La economía exportadora requiere un marco institucional y condiciones internas que faciliten las actividades empresariales, que se han diluido en estériles discusiones ideológicas. Está por definirse un acuerdo nacional sólido y consistente para conjugar los esfuerzos empresariales con un entorno apropiado para obtener ganancias reales en competitividad.

Los productores de flores tienen una preocupación constante por ser más competitivos. En realidad, están forzados a ello, por el complicado entorno del mercado mundial (véase el artículo "El poder de las flores" por Amy Stewart en el suplemento FOREIGN POLICY de GESTIÓN, N° 158, agosto de 2007, que describe pormenores del mercado

mundial de flores, un mercado de \$ 40 mil millones anuales, que incluso supera por \$ 10 mil millones a las ventas mundiales de música). Por ello, junto con otros gremios, han sugerido medidas que no son fáciles de deglutir, y menos con un gobierno como el actual, como flexibilizar el mercado de trabajo, eliminar el paternalismo del gobierno (desde los subsidios hasta la seguridad social) y consolidar los tratados de libre comercio, entre otras. Pero hasta la fecha solo se han establecido mesas de negociación en las que todavía están por trabajarse con paciencia los acuerdos.

Dada la coyuntura, para los floricultores es de suma importancia negociar un tratado comercial sólido y duradero con EEUU, y también promocionar sus productos en otros mercados. Existe una feroz competencia, por parte de países africanos, China, Colombia, México y otros centroamericanos, que puede balancearse con más capacitación y tecnificación de la mano de obra, una logística de comercio exterior agresiva y desarrollada, y una política crediticia y de inversión que considere pautas apropiadas de calificación del riesgo.

El gobierno, dicen los analistas, debería implementar políticas acordes con las iniciativas empresariales desde un marco jurídico amigable para la inversión, sin permisividades; velar por el cumplimiento de las obligaciones empresariales (pago de impuestos y cumplimiento de regulaciones laborales); proveer servicios básicos eficientes; fortalecer a los organismos de control y disminuir las trabas para emprender negocios. Esto, por supuesto, junto con definir una política de largo aliento en materia educativa y de salud y, considerar, sin complejos, relaciones comerciales más profundas con los países o bloques económicos de mayor capacidad de consumo.

Un sector muy dinámico

Según el Banco Central del Ecuador (BCE), en 2006, el producto interno bruto (PIB) del sector floricultor alcanzó los \$ 297,7 millones (a precios

RECUADRO 1

"SEGUIMOS CRECIENDO", DICE EL PRESIDENTE DE EXPOFLORES

"Los últimos años han sido de incrementos continuos. Luego de la dolarización, sufrimos un momentáneo estancamiento, pero desde 2003 nuestra actividad volvió a repuntar con mucha fuerza, con crecimientos anuales de entre 10 y 12%", dice Ignacio Pérez, presidente del gremio que junta a los exportadores de flores.

Explica que "hasta 2005, Norteamérica era un bloque estancado en la recepción de flores, mientras que Rusia subía con mucha fuerza y la Unión Europea se mantenía con un crecimiento constante". Hoy, "sea por vía directa o indirecta las flores ecuatorianas ya llegan a 82 países, de manera que estamos hablando de una diversificación de destinos sumamente importante. Si hoy en día no podemos llegar a más destinos, la razón es la limitación del transporte", afirma.

En todo caso, "la perspectiva para 2007 se mantiene, con una tasa de crecimiento de 10%".

Pérez reflexiona en que "la discordancia política que hoy en día existe contra los sectores empresariales ha hecho que muchas inversiones que estaban programadas para este año se hayan paralizado. El crecimiento físico que podría darse en 2007 será muy limitado; solo ciertas empresas crecerán debido a la exigencia del mercado. Esto no implica que dejaremos de crecer, pero hay que manifestar que no será como producto de las buenas políticas que se están implementando, sino más bien como un efecto inercial de los esfuerzos de años anteriores".

Respecto de la competitividad dice que "bajo las condiciones normativas vigentes, nuestro sector ha sido bastante competitivo, de lo contrario no nos habríamos diversificado como lo hemos hecho. No obstante, en un análisis comparativo con lo que está sucediendo en otros países del mundo, sí se ve la falta de competitividad que tiene el país y las áreas donde se podrían hacer mejoras sustanciales, como en aspectos logísticos —el pago por transporte en Chile, Perú o Colombia hacia EEUU es mucho menor que en Ecuador— o en costos de mano de obra. Por estar dolarizados tenemos costos mucho mayores, lo que tiene dos caras: la positiva, que indica que siempre es bueno que nuestra gente gane más, y la negativa, que indica que nuestros costos nos restan competitividad".

Añade que "la solución no está en bajar sueldos, eso sería un absurdo, pero sí se debería tener otro tipo de compensaciones, como modernizar las leyes laborales haciéndolas más flexibles". Puntualiza que "esto ha sido tergiversado para que aparezca como un perjuicio para los trabajadores, sin considerar que esta medida podría generar más empleo. También ayudaría impulsar la eficiencia de las empresas del Estado, dígase energía eléctrica y telecomunicaciones principalmente, y mejorar y ampliar la calidad de las carreteras nacionales, que en las condiciones actuales inciden en inmensos costos de transporte".

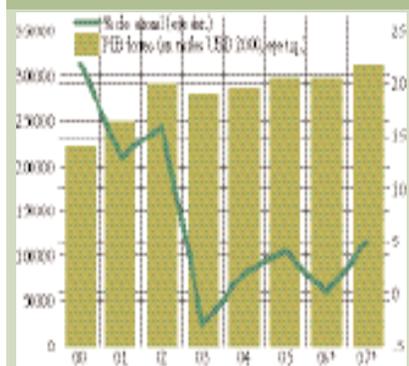
El directivo de Expoflores sostiene que "si se dan las condiciones políticas, sociales y económicas adecuadas, el crecimiento del sector se mantendrá. A nivel mundial ya es un hecho que la flor ecuatoriana es cada vez más demandada por su calidad. El sector florícola es muy sensible a temas sociales y medioambientales. La serie de certificaciones socioambientales nos hace el país exportador de flores con el mayor número de reconocimientos en el mundo y nos da un liderazgo en este aspecto. Acabamos de implantar una comisión que trate problemas de sustentabilidad. Creemos que esto nos da una proyección a futuro muy optimista: la floricultura seguirá creciendo en forma constante, con los consecuentes beneficios para las zonas rurales donde están asentadas las plantaciones".



Augusto Ordóñez.

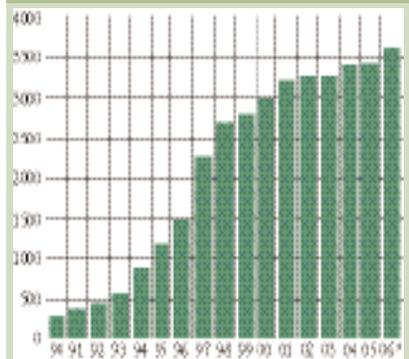
IGNACIO PÉREZ
presidente de Expoflores

GRÁFICO 1
PIB SECTORIAL DEL CULTIVO DE FLORES,
2000-2007



FUENTE: BCE Y ESTIMACIÓN MULTIPLA.

GRÁFICO 2
CULTIVOS DE FLORES:
SUPERFICIE TOTAL, 1990-2006
(HECTÁREAS)



*ESTIMACIÓN MULTIPLA.
FUENTE: EXPOFLORES.

constantes de 2000), y prácticamente no creció en relación al año previo (Gráfico 1). Esto significa que el año pasado el sector se vio beneficiado de los precios crecientes en los mercados internacionales. Con los resultados alcanzados en lo que va de 2007, el BCE ha previsto un crecimiento real del orden de 5%, con lo que podría alcanzar los \$ 313.5 millones (constantes de 2000). Esta previsión sería insuficiente, dada la contribución al producto que se comenzará a percibir en este período, gracias a las inversiones realizadas en 2006.

Esto significa que la floricultura tiene una dinámica más activa que la de la economía total, debido al incremento de la inversión que se refleja en la superficie cultivada. Actualmente habría unas 3.622 hectáreas en producción, es decir,

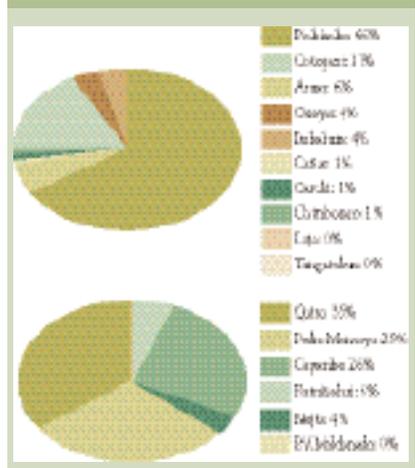
6% más que las registradas en 2005 (Gráfico 2). El año pasado se habrían incorporado 205 ha, equivalentes a un capital adicional superior a los \$ 51,25 millones.

Pero dada la infraestructura de transporte, las inversiones se concentran en las provincias de Pichincha (66%) y Cotopaxi (17%), y el resto se distribuye en Azuay, Guayas e Imbabura, dejando al margen otras provincias con un gran potencial florícola (Gráfico 3).

El encanto de las flores

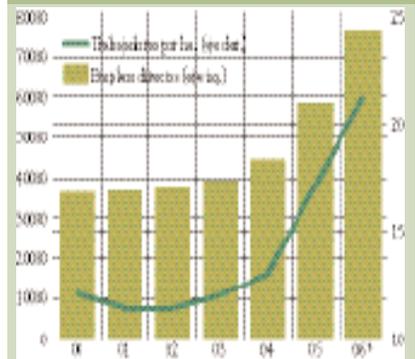
Según información de Expoflores, en 2006, el sector habría demandado 76.758 empleos directos y otros 43.120

GRÁFICO 3
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA
DE LA SUPERFICIE SEMBRADA, 2006



FUENTE: EXPOFLORES.

GRÁFICO 4
PLAZAS DE TRABAJO TOTALES Y
TRABAJADORES POR HECTÁREA,
2000-2005



*ESTIMACIÓN MULTIPLA.
FUENTE: EXPOFLORES.

RECUADRO 2

“TENEMOS VENTAJAS COMPARATIVAS”, DICE UN CONSULTOR

“Dos factores fundamentales inciden en el desarrollo del sector florícola. Uno está asociado a la situación geográfica del país (condiciones agroclimáticas, intensidad de la luz, horas luz permanentes, altitud y relativa estabilidad climática) que beneficia la calidad de la flor, su textura, tamaño y colores intensos. Otro es la administración eficiente de los negocios”, explica Pablo Chiriboga, quien gerencia una empresa de consultoría especializada.

En el ámbito administrativo se dio un proceso natural, relata. “Antes estaba basado netamente en la parte comercial, había un mercado insatisfecho enorme, se vendía todo lo que se producía. Pero esto tuvo un vuelco a partir de los problemas de 1999 y ahora los floricultores ya no solo son buenos productores, sino también buenos vendedores. La dolarización ha forzado a todos a ser buenos administradores, muy eficientes en el manejo del gasto, en el control de recursos, en mejorar la productividad y en renovar las variedades, siguiendo las tendencias del mercado”.

Confirma que “el mercado natural por la situación geográfica y por las facilidades de transporte es el norteamericano que, hoy por hoy, compra 68% de la flor ecuatoriana”. El mercado europeo, según su visión, “se divide en dos: Rusia y el resto de Europa. En Rusia hay una importante penetración de la flor ecuatoriana por la calidad; este mercado es muy exigente en variedad y tamaño. En el resto de Europa existen nichos pequeños de ventas por

indirectos. Es decir, generó 21,2 plazas de trabajo por hectárea de producción (Gráfico 4). Mientras en 2000 se conocía que la floricultura demandaba 12,1 personas por hectárea sembrada, en 2006 esa demanda casi se habría duplicado, cuestión que implica que en siete años los requerimientos de mano de obra por hectárea de cultivo de flores han tenido un boom que no ha sido publicitado por ningún medio de información, aunque

Augusto Ordóñez.



ING. PABLO CHIRIBOGA
gerente general de Pacific
Advisor

la gran calidad de la flor holandesa, pero el volumen y mercado de bajo precio están manejados por los floricultores del norte de África, que tienen ventaja en el costo del transporte. Además, los países del interior de Europa tienen una producción mucho más estable”.

Ante la pregunta de qué podrían hacer los floricultores ecuatorianos para llegar a Europa o a otros mercados que tienen un potencial importante como el japonés o el de Medio Oriente, Chiriboga asevera que “hay que solucionar problemas logísticos y de costos. Exploflores ha venido trabajando en este tema pero sin grandes resultados. Se habla de la necesidad de una política de cielos abiertos, o de la creación de una línea aérea propia del grupo floricultor, con el fin de manejar directamente la comercialización.

Puntualiza que “Colombia maneja entre 55% y 58% del mercado norteamericano de rosas, mientras que el Ecuador entre 38% y 40%. El Ecuador es el principal proveedor de gypsophila. El recambio permanente en variedades de rosas ha permitido lograr competitividad, a pesar de las desventajas en el plano del transporte o subsidios. Ecuador ha recuperado terreno por la apreciación del peso colombiano, pero, si se pone otra traba más, probablemente comencemos a perderlo y obviamente esto impulsaría a los floricultores a lanzarse hacia el mercado europeo. Colombia está entrando con fuerza en Rusia. El objetivo ecuatoriano debería ser fortalecer un proceso para ubicar nichos de alta calidad. Si el Atpdea desaparece, el mercado norteamericano se verá obligado a asumir ese precio y se irán sustituyendo los cultivos ecuatorianos por los colombianos y los costarricenses”.

La política también influye. “Con la llegada de este gobierno el tema entró en una incertidumbre bastante grande. No tenemos claro qué podría pasar con el Atpdea, aunque es sabido que es una decisión unilateral de EEUU, es decir, dependemos mucho de terceros, pero también hay que tomar en cuenta que las relaciones con el norte han cambiado, dada nuestra cercanía con Venezuela y Bolivia. La posición del gobierno no ha sido clara al respecto, los agroexportadores están peleando por su cuenta, a través de gremios y de la Corpei. El discurso sigue siendo diferente entre lo que se dice públicamente como lo de la Base de Manta y el TLC, y lo que se pretende, que es ampliar el Atpdea sin ceder nada a cambio, más allá del tema de la lucha contra las drogas”.

sí se ha informado sobre los logros productivos y de exportación; 62% de la población ocupada en la floricultura tiene a su cargo cultivos de rosas.

Un interesante aspecto es que los empresarios florícolas han sido los principales impulsores del trabajo femenino y, en un buen porcentaje de plantaciones, han generado espacios y servicios que mejoran y facilitan las actividades de sus empleados, como centros de salud y guarderías. Las plantaciones se han constituido en verdaderos polos de desarrollo para comunidades relativamente aisladas. En su entorno se han formado microempresas que, a su vez, han contribuido al desarrollo local, ampliando las posibilidades de mejorar la calidad de vida de las poblaciones conexas. 

UN ARROZ MILAGROSO Y DOS PAPAS DE DISEÑO EXCLUSIVO

Un grano de excelente calidad, capaz de rendir tres cosechas al año, y dos nuevas variedades de papas se incorporaron a la producción y alimentación, como resultado de investigaciones del Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP).

El desarrollo de nuevas variedades está encaminado a reducir el uso de pesticidas y a mejorar los niveles de producción, así como a introducir productos más sanos y de menor costo, que beneficien tanto al consumidor como al agricultor.

INIAP 16 es la nueva variedad de arroz que se logró tras 13 años de investigaciones, que se iniciaron en 1994. Se caracteriza por ser un grano extralargo, traslúcido, de buena calidad culinaria y que alcanza rendimientos de entre ocho y nueve toneladas por hectárea, este último en condiciones de riego.

Por su parte, *Estela* y *Natividad* son las nuevas variedades de papa que se incorporarán a la producción nacional; la primera para las provincias de Carchi, Pichincha, Cotopaxi y Chimborazo, y la segunda para la provincia de Bolívar.



Tienen una alta resistencia a plagas y alcanzan un rendimiento promedio de 20 toneladas por hectárea. *Estela* es recomendada para diversos platos, entre ellos papas cocidas, puré, tortillas y sopas; mientras *Natividad* puede ser usada para la elaboración de papas fritas.

Con estas dos nuevas papas, suman 12 las variedades mejoradas por el INIAP, a través del Programa Nacional de Raíces y Tubérculos-Rubro Papa. (L. S.) 