

# La crisis rusa obliga a floricultores ecuatorianos a diversificarse

< POR PAMELA PARRA >

La crisis que afronta Rusia, con la baja del precio del petróleo y la devaluación del rublo, perjudica la exportación de flores ecuatorianas al país euroasiático, considerado el segundo destino de las rosas nacionales. La salida para contrarrestar la caída en los ingresos de las florícolas es ir hacia las alianzas estratégicas y la diversificación de mercados.

La afectación es indiscutible. Los cultivadores y exportadores de flores en el Ecuador han percibido —desde julio del año pasado— una disminución cada vez mayor en el consumo del producto por parte de Rusia. La crisis que enfrenta el inmenso país euroasiático por la caída del precio del petróleo y la devaluación del rublo se ha traducido en que cada mes baje la cantidad de flores que el Ecuador solía exportar. Tomando en cuenta que este país era el segundo destino de las rosas ecuatorianas, no se trata de un problema menor justo cuando el Ecuador necesita aumentar sus exportaciones en un año marcado también por la caída del precio de su propio petróleo de exportación.

De hecho, los envíos a Rusia representaron 23% del total de exportaciones de flores, de acuerdo con los re-



Foto: William Castellanos.

portes de los gremios del sector y del Banco Central del Ecuador (BCE). Esas mismas cifras muestran que la línea de las exportaciones de flores registra una caída de 6,4% de enero a octubre de 2014 en comparación con 2013. En los mismos meses de 2013, las cifras habían crecido en 16,3%.

La Asociación Nacional de Productores y Exportadores de Flores del Ecuador (Expoflores) concuerda con esos datos y, de hecho, se preocupa por los resultados. **Alejandro Martínez**, principal de la asociación, considera que la devaluación de la moneda rusa restringe el consumo de productos importados por su encarecimiento, lo que

hace que la situación sea realmente grave para los floricultores y exportadores, pues el escenario ha cambiado bruscamente.

Los datos oficiales publicados por el BCE en 2013 ratificaban a Rusia como un mercado importante, alcanzando 30.218 toneladas de flores exportadas. La exportación tuvo un crecimiento de 1% comparado con 2012 y registró hasta 2013 ingresos por \$ 188 millones gracias a ese destino. Pero el panorama bajó al menos en 30% el año pasado. Las flores —particularmente las rosas— el banano, el extracto de café y los camarones congelados son los principales rubros que el país exporta a Rusia. El Ecuador, en realidad, es uno de los países que posee mayor diversidad en las flores que ofrece al mundo. La rosa, en este caso, tiene más de 300 variedades y figura como líder del conjunto de exportación.

Las rosas, de acuerdo con datos de FlorEcuador, tienen 65% de participación en oferta florícola ecuatoriana, seguidas de las flores de verano, con 25%; las flores tropicales, con 7%, y las restantes que representan 3%. Sin embargo, toda esta bonanza en la agricultura ahora tiene una baja en los precios.

“La situación económica de Rusia influye en la compra del producto. Los cambios macroeconómicos de ese país se han visto reflejados en el consumo de

El Ecuador produce rosas, flores de verano, flores tropicales y otras.

El sector florícola ecuatoriano es uno de los más fuertes de los países desarrollados y en vías de desarrollo.

la gente común”, dice **Mauricio Vinueza**, gerente de Ventas de Nevado Roses, una de las florícolas ecuatorianas.

Por ejemplo, para esta florícola de 50 ha es un golpe duro que solo ha podido ser subsanado con alianzas estratégicas. Nevado Roses ha sobrellevado la baja demanda, acordando negocios con un par de empresas rusas, que han sido sus clientes por varios años. Aunque eso no influye en que consideren que el volumen de producción ha disminuido desde mediados del año pasado y como consecuencia deban también bajar los precios para mantenerse en el mercado.

Los precios han bajado hasta en 30%, según la estimación de los floricultores. Hasta antes de que se sientan los efectos de la crisis rusa, el tallo de rosa se vendía entre \$ 0,50 y \$ 0,60. De julio a enero de este año, el precio ha descendido hasta \$ 0,30 o \$ 0,35.

Pero no todas las floricultoras cuentan con alianzas. Luz of Roses es una floricultora pequeña que ha experimentado un fuerte sacudón por esta crisis. En sus diez hectáreas cultivaban flores, casi exclusivamente para Rusia. Desde hace tres años en que salieron al mercado, su principal propósito era ingresar en ese país, pues —según considera **Darío Yáñez**, uno de los propietarios— los otros mercados como el de EEUU y los países europeos están acaparados.

La afectación se da sobre todo porque el mercado estadounidense, al cual ahora se está enviando la mayoría de las flores, es muy diferente al ruso a la hora de hablar del corte y la variedad de la flor. Hay diferentes tipos de reglas y pedidos, según se trate de exportar al mercado estadounidense, al ruso o al europeo. Sus flores deben tener determinados estándares y ciertas florícolas se especializan en una precisa, a menos que decidan ofertar a todo tipo de mercados.

“Teníamos ya preparados los cultivos para Rusia. Ha sido una situación que nos vimos obligados a enfrentar prácticamente de un día a otro”, expresa Yáñez. Asimismo, cuenta que las inversiones en agroquímicos y fertilizantes también se desperdiciaron. Luz of

Roses considera que han tenido alrededor de 20% de pérdida en comparación a lo que obtuvieron de las exportaciones de 2013.

No obstante, para Vinueza, de Nevado Roses, esto es el desenlace de una crisis económica que desde hace algunos años se venía sintiendo no solo en Rusia sino en Europa. “Es solo que desembocó en la baja del mercado ruso”, dice.

### El atractivo de Rusia: el precio

Otros mercados como Europa y EEUU no pagan por las flores el precio que entrega Rusia. Por ello, el gremio considera mantenerlo presente. Aunque el precio de las flores varía por temporada, no es lo mismo vender una rosa al mercado estadounidense que al ruso. Por ejemplo: en septiembre, cuando el precio está en uno de sus topes, el tallo tiene un valor de \$ 0,50 en Rusia y de \$ 0,35 a 0,40 en EEUU.

A lo largo del año, el precio de Rusia se mantenía de una forma interesante y había un buen porcentaje de ingresos. Aunque llegado el verano, la exportación sufría un descenso y en noviembre no había compra, las florícolas lograban mantenerse con las toneladas vendidas en meses anteriores. Con EEUU la demanda de flores es regular y hay un precio fijo en todo el año. Sus ventas no sufren cancelaciones. De allí que el gremio sugiere que se diversifiquen los mercados. El fin es no centrar la producción en un solo destino, sino conseguir varias alianzas con clientes de todos los países compradores.

### Problemas económicos

Si bien las alianzas empresariales son una garantía de la presencia de marca para las florícolas en determinados países, no todas han logrado conseguirlas. Pero ese no es su único problema. Aparte de la devaluación del rublo y de la caída del precio del petróleo, han tenido que afrontar las cuentas por cobrar que tienen con Rusia.

Hasta antes de la crisis, cada dólar valía 38 rublos, ahora es prácticamen-

te el doble, lo que ha desencadenado problemas con la recuperación de cartera. Bajo ese escenario, el riesgo de las exportaciones a ese país es todavía más alto. Por el precio, la demanda disminuye. El gremio ha anunciado que hay una sobreoferta de flor y, por lo tanto, los precios bajan drásticamente. A esto se debe añadir que las rosas son perecibles y el inventario de las florícolas queda obsoleto en máximo cinco días.

Al dar de baja al producto, se resta rentabilidad, se disminuye la producción y se reduce la cantidad de trabajadores. El Instituto de Promoción de Exportadores e Inversiones (Pro Ecuador) contabilizó desde 2012 la permanencia de 120.000 plazas ocupadas especialmente para este oficio en las zonas de Cayambe, Tabacundo (Pichincha), Cotopaxi y Azuay. Sin embargo, el sector da cuenta de unos 55.000 empleados directos y especifica que la mano de obra representa 55% del costo de producción.

En ambos casos, con empleos directos e indirectos, el gremio busca conservar su área. Uno de los beneficios para quedarse con su personal hasta que pase la crisis es la temporada alta en otros mercados. Febrero, marzo, abril y mayo son vitales para la venta de flores. En San Valentín, Día de la Mujer y Día de la Madre, las ventas suben al tope no solo en el mercado internacional sino también local.

Desde mediados de enero, los floricultores empezaron a enviar rosas para el 14 de febrero, pero los pedidos son menores con relación a 2014. No han sido buenos tiempos para las floricultoras. Incluso la logística para los envíos de las rosas también presenta dificultades. Existe una menor disponibilidad de vuelos. Eso se debe a que Colombia, Perú, Brasil y Chile tienen una mayor exportación de sus flores, que ahora son más demandadas. El costo de los fletes ha subido también 20%.

A quien el gremio quiere creer es a **Vladimir Putin**, que anunció que la crisis durará máximo dos años. Pero no dejarán de trabajar en las alianzas y la diversificación de mercados. **G**