

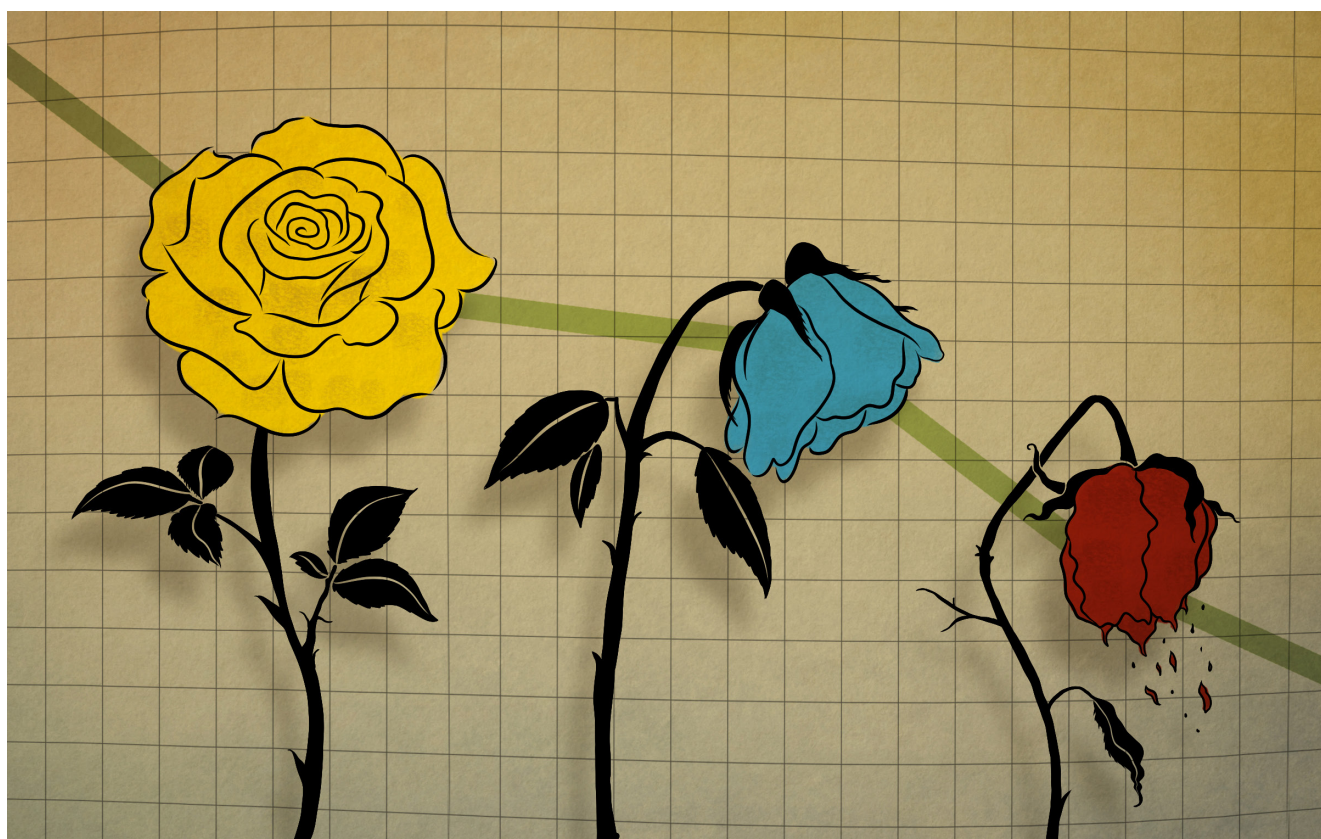
Adiós a la época dorada del sector florícola

< POR BERTHA ROMERO
ILUSTRACIÓN: PACO PUENTE >

Los años de prosperidad para las flores ecuatorianas han quedado atrás. Desde el año 2015 el sector experimentó una serie de dificultades que complicaron su actividad, principalmente relacionadas con la sobreoferta existente en el mercado inter-

nacional, la pérdida de participación de mercados importantes, la devaluación de monedas de los principales competidores (Colombia y Kenia) y factores como el clima que han afectado la producción de flores y restado competitividad al sector. A pesar

de esta situación, el sector busca mantenerse competitivo al diferenciarse en calidad del producto y diversificarse en nuevos mercados donde las flores ecuatorianas sean atractivas. La situación del sector es complicada y se prevé que 2016 sea un año de ajustes.



En 2015 las exportaciones de flores alcanzaron \$ 820 millones (M), lo cual implica un crecimiento de 2,7% con respecto a los \$ 798 M exportados en 2014. En términos de volumen, en 2015, las exportaciones se ubicaron sobre las 145 mil toneladas, un crecimiento de 4,7% con relación a 2014, cuando se exportaron 139 mil toneladas (Gráfico 1). Los datos de enero 2016 evidencian una caída de 26,4% en el valor de las exportaciones al pasar de \$ 81,6 M en enero 2015 a \$ 60 M en enero 2016.

En lo que corresponde a exportaciones por tipo de flor, en 2015, predominaron las exportaciones de rosas con 74%, seguidas de otras con 15% que incluyen flores de verano (gerbera, astromelia,* áster), *gypsophila* con 8%, claveles y crisantemos con 2% y 1%, respectivamente.

Al final de 2015 las exportaciones de rosas crecieron 3% en valor y 7,6% en volumen con respecto al año anterior. Sin embargo, las flores que más caída en valor registraron en 2015 fueron claveles con -71%, áster con -29%, lirios con -24% y astromelias con -75,5%.

PRECIOS A LA BAJA

Los precios de las flores ecuatorianas se vieron afectados negativamente en 2015. El precio por kilo promedio de flores pasó de \$ 5,73 en 2014 a \$ 5,62 por kilo en 2015, un decrecimiento de 1,9% (Gráfico 2). Según datos del Banco Central del Ecuador (BCE), existió una caída de 4% en el precio de las rosas que bajaron de \$ 5,67 en 2014 a \$ 5,43 en 2015. Además, hubo un decrecimiento en el precio de claveles y áster. Las demás variedades de flores registraron crecimiento en sus precios.

Varios factores afectaron al sector como la crisis de la economía rusa que impactó en los precios en dicho mercado, y una sobreoferta de flor a nivel mundial, lo que ha llevado al mercado a contraer precios en el producto final.

*N. del E.: Astromelia es el nombre común, el científico es *Alstroemeria*. Es un género de América del Sur con alrededor de 120 especies, en especial, se da en los Andes, en regiones frescas y de altura media.

GRÁFICO 1
Exportaciones totales de flores

FUENTE: BCE, EXPOFLORES.

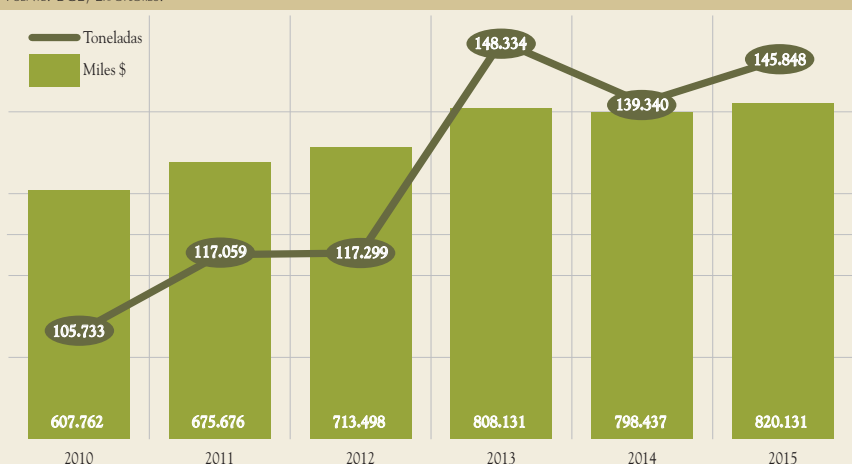
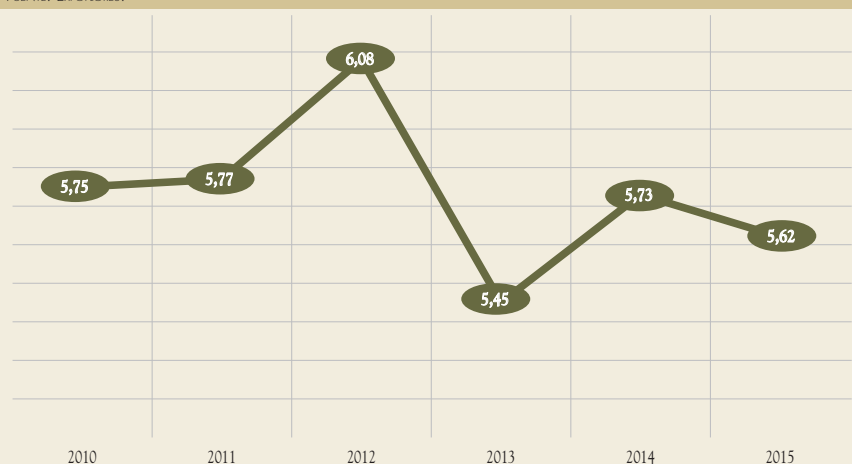


GRÁFICO 2
Los precios por kilo de flores a la baja

FUENTE: EXPOFLORES.



Además del problema de exceso de flores en el mercado internacional, en el país también ha habido un incremento en el volumen de producción frente a una reducción del precio que ha producido efectos negativos en los márgenes, y ha generado pérdidas a las empresas.

DECRECE LA PARTICIPACIÓN EN MERCADOS IMPORTANTES

Desde 2014 la participación de mercado de los principales importadores de flores ha cambiado (Gráficos 3 y 4). Rusia, segundo importador de flores ecuatorianas, bajó al cuarto puesto. Actualmente,

45% de las exportaciones del Ecuador se destina a EEUU, 21% a la Unión Europea, 20% a otros y solo 15% a Rusia.

EEUU ha sido el socio importador de mayor relevancia. El Ecuador tiene la ventaja de vender en dólares, lo que ha creado una buena relación comercial entre los dos países, y lo mantiene como el principal importador de flores ecuatorianas. Además, el crecimiento de la economía estadounidense ha beneficiado las exportaciones de flores y ha generado una mayor demanda en el último año. Sin embargo, debido a la pérdida de preferencias arancelarias desde 2013, el Ecuador paga un arancel de casi 7% para

ENTREVISTA

Alejandro Martínez, presidente ejecutivo de Expoflores

—¿Cómo se proyecta el sector florícola para 2016?

—El año 2016 está siendo un año complicado para el sector debido a la fuerte competencia a nivel internacional y la contracción de las principales economías del mundo. Rusia representó 25% de nuestras exportaciones hasta 2014, ahora en 2016 ha sufrido una fuerte contracción cayendo a 18% de las exportaciones de nuestro país. Esta baja de exportaciones ha afectado significativamente al sector y ha generado una sobreoferta de flor en los demás mercados de destino de nuestras exportaciones. 2016 lo vemos bastante más complicado, sobre todo para empresas que tuvieron que invertir para cambiar sus cultivos, pues no tienen cómo competir ni el área para generar ventas. Algunas empresas se compactarán hasta poder manejarse sin utilidades y sin rendimiento, y otras, por su parte, se fusionarán.

—¿Qué se espera que suceda con los precios?, ¿se recuperarán?

—No. Como todo producto agrícola, las flores son de ciclo corto y perenne. Generar un cambio en rosas es largo. Cambiar la forma del cultivo y bajar la calidad sí se puede, pero ya no se apunta al mismo mercado y no es un cambio sencillo. Ahí tal vez necesiten cambiar la planta, lo cual es una inversión bárbara. Es difícil prever si va a existir una mejora en precios. La recuperación en Rusia no la vemos todavía pues no existen los indicadores que marquen un cambio en esa estructura.

—¿Cómo estuvieron San Valentín y el Día de la Mujer para el sector?

—2016 no comenzó adecuadamente para nuestras exportaciones. Existió una fuerte caída de los precios en la temporada de Valentín. San Valentín estuvo regular se vendió 6% más en volumen que en 2015 pero 10% menos en valor. Al momento no disponemos

de datos finales sobre precios pero en toneladas crecimiento total fue de 6% durante los días de la temporada. En el caso del Día de la Mujer, temporada concentrada en el mercado ruso, básicamente, fue un desastre. Existió 30% menos de volumen que el año pasado y 40% menos en valor, lo cual generó una contracción de las exportaciones en toneladas de 24%.

—¿Qué proyecciones se tienen para las exportaciones hacia el mercado ruso en 2016?

—En este año se espera una contracción de las exportaciones en 2016 cercano a 10%, en especial durante los primeros seis meses del año.

—¿Se piensa diversificar a otros mercados? ¿Adónde?

—El mercado de flores del Ecuador es súper diverso. Al contrario de Colombia y Kenia, el Ecuador es sumamente diverso. Tenemos 110 destinos en la actualidad y podemos intentar llegar a más. Pero los dos mercados restantes de consumo de flor, China y Brasil, son mercados que tienen también alta producción local y no es sencillo generar allí un cambio de comportamiento de compra y consumo.



Foto: Cortesía.

Además, ningún destino podrá reemplazar a los países de mayor consumo: EEUU, Unión Europea y Rusia.

—¿Ha recibido algún tipo de incentivos el sector de parte del Gobierno?, ¿cuáles?

—Ya llevaban dos años los certificados de abono tributario (CAT) y se implementó el *drawback* que lamentablemente funcionó hasta mayo del año pasado. En 2016 el sector no ha recibido ningún incentivo por parte del Gobierno. Se ha solicitado la exoneración del pago del anticipo del impuesto a la renta, lo cual ayuda al flujo de caja, y se espera que se reactiven los beneficios del *drawback* y CAT. Ambos beneficios no fueron renovados para 2016 y adicionalmente, en el caso de *drawback* existen varios valores pendientes de pago a las empresas exportadoras.

—¿Qué está haciendo el sector para mantenerse competitivo?

—El sector se ha caracterizado por estar en la vanguardia tecnológica tanto en la producción como en la comercialización. Actualmente, el sector está trabajando en buscar herramientas que le permitan competir sobre todo en el campo laboral y productivo, donde el crecimiento de los costos en los últimos años ha afectado la competitividad frente a países como Colombia.

Estamos enfrentando todos los temas de impuestos que nos generan menor competitividad. En el tema de mano de obra proponemos algo que estructuralmente funcione para la actividad florícola y para el trabajador del campo. Desde 2015 hicimos modificaciones en la forma de empacar la flor para mejorar la relación de flete pero es un proceso largo que implica educación en las fincas y convencer a compradores y aerolíneas. Al Gobierno le hemos sugerido un equilibrio entre exportaciones e importaciones en la parte aérea para poder mejorar los fletes del Ecuador. Se necesitan otras políticas públicas que generen competitividad al sector. Tenemos que buscar reducir costos al máximo porque nuestra competencia es afuera.

entrar a ese país, lo que le resta competitividad frente a la flor colombiana que, aparte de no pagar ese arancel, tiene un flete más barato a EEUU y costos de mano de obra mucho menores a los del Ecuador. Esto ha obligado a las florícolas ecuatorianas a realizar un esfuerzo importante para poder seguir siendo competitivas en este mercado, en tanto que muchas optaron por diversificar el destino de sus ventas, exportando a otros países.

Por otro lado, el mercado ruso, que hasta 2014 era el segundo mercado al que llegaban las flores ecuatorianas, pasó al cuarto puesto en 2015. La devaluación del rublo marcó un antes y un después. Esta devaluación se debió a la presión cambiaria sufrida por las sanciones europeas a Rusia y por la caída en los precios de los combustibles, que ha afectado en gran medida la liquidez de su economía. Durante 2014 la moneda rusa se devaluó cerca de 80%, encareciendo los productos importados por Rusia. Esta situación generó una reducción de la demanda y una caída de precios de las flores. Las principales consecuencias en el Ecuador de estos cambios en Rusia han sido la búsqueda de nuevos destinos para colocar la flor que se producía para este mercado y, en algunos casos, directamente el cierre de fincas dedicadas a las exportaciones al mercado ruso.

EL CLIMA EN CONTRA

El clima y la posición de los rayos solares son factores determinantes en la producción de flores en el país. Las altas temperaturas que hubo hasta febrero causaron adelantos en la producción de los botones, generando pérdidas para el sector que calcula sus siembras para cortar los botones a tiempo para los períodos de grandes ventas. Estos adelantos en la producción se evidenciaron especialmente en la época de San Valentín, donde las fincas tuvieron adelantos de hasta 12 días, lo que dificultó la exportación de estas flores, porque ya estaban brotadas. Aún no se han cuantificado las pérdidas que esto generó a las fincas.

GRÁFICO 3

Rusia era más importante que la UE... (Destinos de la flor ecuatoriana 2014)

FUENTE: EXPOFLORES.

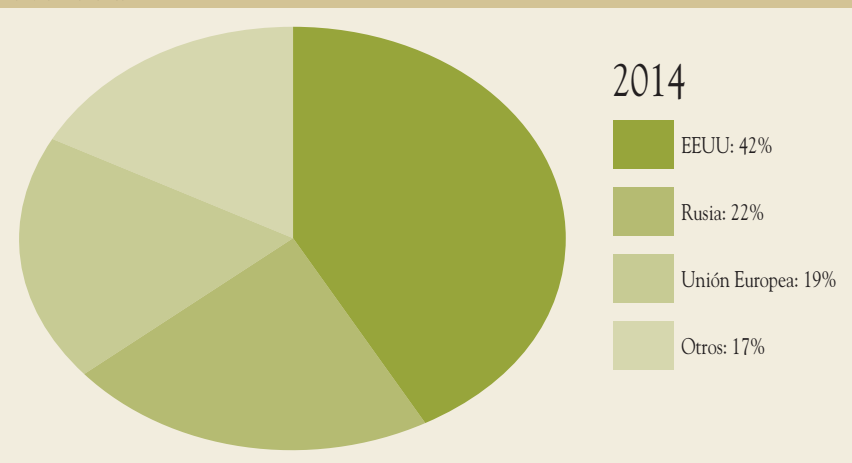
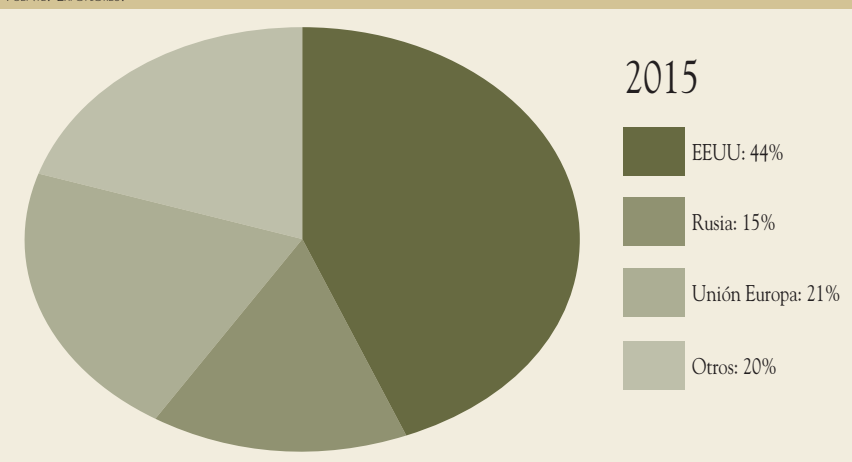


GRÁFICO 4

... Pero hoy Rusia compra menos (Destinos de la flor ecuatoriana 2015)

FUENTE: EXPOFLORES.



EL FUTURO DEL SECTOR

La floricultura busca mantenerse competitiva en medio de la tormenta. Debido a la estructura de costos que tienen que manejar y el escaso margen de la operación, en los últimos meses ha habido cierres de varias empresas florícolas, mientras otras han optado por fusionarse y así generar economías de escala, mientras unas terceras han reducido hectáreas de producción. Las empresas que están mejor posicionadas buscan diferenciarse en calidad del producto y diversificarse en nuevos mercados donde las flores ecuatorianas sean atractivas. Sin embargo, es de vital importancia generar un ambiente de

confianza para los negocios en el sector, sobre todo a los medianos y los pequeños productores que han sido los más impactados.

La situación del mercado es compleja, muchas empresas florícolas se encuentran en serios problemas de liquidez. Existe una preocupación que la competencia lleve a bajar precios aún más, lo que puede obligar a bajar calidad y generar resultados negativos en la rentabilidad de las empresas.

Finalmente, los floricultores esperan con ansia que se firme el acuerdo comercial con la Unión Europea, pues esto permitirá continuar ingresando en ese mercado sin aranceles. Hasta eso, tratarán de mantenerse a flote. **G**