



Nevado Ecuador

UNA DE LAS EMPRESAS QUE MÁS HAN CONTRIBUIDO AL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE ROSAS A EUROPA Y, MAYORMENTE, A ESPAÑA, HA SIDO NEVADO ECUADOR. UN ESPAÑOL AFINCADO EN LA REGIÓN DE COTOPAXI QUE LLEVA 40 AÑOS COMERCIALIZANDO ROSAS DE EXCELENTE CALIDAD, Y DE VIGILAR ESTRECHAMENTE EL MERCADO CUYA EVOLUCIÓN LE HA LLEVADO A CAMBIAR RADICALMENTE DE PLANTEAMIENTOS, AL MENOS CUATRO VECES, PARA ADAPTARSE A LOS CAMBIOS PERMANENTES Y SEGUIR ENCABEZANDO EL GRUPO GANADOR. LA FIRMA NEVADO ECUADOR HA PARTICIPADO UN AÑO MÁS EN



AGRIFLOR QUITO EL PASADO OCTUBRE, LA CITA INTERNACIONAL OBLIGADA PARA TODOS LOS PROFESIONALES RELACIONADOS CON LA INDUSTRIA FLORÍCOLA, QUE HA REUNIDO A 250 EXPOSITORES DE DIEZ PAÍSES, DE LOS CUALES 130 HAN SIDO PRODUCTORES DE FLOR COR-TADA, LOGRANDO SU MÁXIMO RECORD. EN CUANTO A VISITANTES HAN LLEGADO DE 40 PAÍSES DIFERENTES, PRINCIPALMENTE DE USA Y RUSIA, SEGUIDOS DE HOLANDA, CANADÁ, ESPAÑA Y ALEMANIA. EN ESTA ENTREVISTA, NUESTRO INTERLOCUTOR ROBERTO NEVADO, INFORMARÁ SOBRE EL DESARROLLO DE LA FERIA, LA EXPORTACIÓN DE ROSAS A ESPAÑA, SU EMPRESA Y SOBRE LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR.

enfocado en Europa
entrevista

Sr. Nevado, ¿Importadores europeos, incluida España, están prestando la atención que merece esta feria?

- Sin duda, dado que es la feria más importante de flores en América Latina y, en esta ocasión, tres veces más grande que la feria colombiana de Cartagena, con 5500 m², contra 1700 m² en Cartagena. España estuvo bien representada en compradores, vinieron 12 empresas con unas 20 personas, es decir, más que Alemania a la que ha ya desbancó. Hay que tener en cuenta que la estructura de las importaciones euro-peas de flores ecuatorianas ha cambiado sustancialmente en los últimos tres años, puesto que aunque Holanda sigue siendo el primero (pero la mayoría de las rosas que llegan de Ecuador a Holanda salen hacia terceros países) y Rusia es el segundo. En el caso de España, ocupa ya el tercer puesto en dólares y esta importando más de 1.300.000 kilos, que podrían corresponder a 22.000.000 de tallos aprox. En dólares, España llega a unos 7.600.000\$ FOB-Quito, contra Alemania a la que sobrepasó en 2005. Se espera un crecimiento constante.

Para el profesional que pretende trabajar con la mejor calidad en rosas y con las últimas novedades, la visita a la feria de Ecuador cada dos años esta bien justificada porque es un buen periodo para observar cambios. En nuestra empresa, en ese tiempo hemos introducido cambios radicales en varias características y, mirando a otros colegas, veo la misma tendencia. Las buenas fincas tienen un desarrollo muy positivo.

¿Una edición con doble premio para Nevado Ecuador?

- Si, hemos recibido el premio Plata como mejor productor por la variedad "Friendship" de 110 cm de largo, y el Bronce al mejor diseño de stand. Un stand blanco de líneas refinadas para que las flores lucieran y tuvieran todo el protagonismo, no el stand.

¿En cuántas ferias participan anualmente?

- Normalmente, de cuatro a seis ferias, entre ellas, Quito, Tokio, Amsterdam, Moscú, Miami, etc. Para nosotros forma parte de nuestra estrategia el estar permanentemente presentes en las mejores ferias del mundo como expositores o como visitantes.

Como gran observador del mercado ¿Qué destacaría de Hortifair Amsterdam este año?

- Personalmente, me gustó mucho el hall 7 donde estaban los principales obtentores de rosas. Me pareció muy elegante la solución con amplias calles y la profusión de variedades. Pero vale la pena mencionar los comentarios de pasillo que mostraban cierto descontento con las fechas de este año y los próximos, ya que no se adaptan a lo que necesitaría el sector florícola acostumbrado durante años a celebrar Hortifair a inicios de noviembre. Mayor problema aún será en 2007 porque la fecha estará muy cerca de la feria de Cartagena (Bogotá) y, además, coincide con la de IFEX en Japón. Es un problema complejo cuando las ferias no escuchan los mensajes del mercado y deciden las fechas cada una por su cuenta. De esto se habla mucho, los obtentores, por ejemplo, no saben donde acudir para mostrar sus productos porque el número de visitantes es el mismo pero no podemos estar en todas las ferias al mismo tiempo.

Parece que la Asociación U.F.I. (la Unión de ferias internacionales) no esta a cargo de este problema. ¿Quién puede púes poner orden en este gallinero?



Empresa

- Háblenos de las novedades de su empresa esta temporada (mercados, certificaciones, etc.)...

- Nuestro ritmo de crecimiento sigue siendo entre 5 y 6 hectáreas por año, llegando a 41 has de rosas plantadas en este momento, con algunas variedades nuevas (Bengala en exclusiva, compartida con unos cuantos colegas de muy alto perfil, que saldrá a producción para esta primavera) También estarán Malibu, "Blush", "Impulse" y algunas más.

- En cuanto a nuevos mercados, estamos en varios proyectos de asociación con otros colegas rosicultores para hacer campañas de promoción en gran Bretaña, Alemania, USA y otros países europeos. Confiamos que esto pueda ampliar el mercado y llegar a otros nuevos. Esta modalidad, por la que un grupo de fincas se unen para un esfuerzo común de marketing, es muy nueva en la Floricultura de Ecuador y estaremos muy atentos a los resultados. Son iniciativas abiertas a miembros de la Asociación, como socios de Expoflores con-fiamos que nuestros éxitos consigan atraer a más fincas que aún no pertenecen a la asociación.

En cuanto a nuevos sellos, la novedad es que "Max Havelaar" se integró con el FLO (Fair Trade Label Organization) la organización en Dusseldorf (Alemania) que integra a los muchos sellos de comercio justo. Por lo demás, el sello FFP (Fair flower Fair Plants) promovido por la Unions Fleurs, sigue su curso y se seguirán integrando países consumidores y países productores. En este sello hay unas quince fincas de rosas ecuatorianas inscritas, aunque aún no han salido ni en los envíos de muestra. Por otro lado, el sello americano "Veri-flora" va muy rápido en su proceso de crecimiento en Ecuador y Colombia.

- Posicionamiento de la rosa ecuatoriana en el mercado español

- Como ya he mencionado, España ha crecido muy rápida-mente con Ecuador por muchas razones. Entre otras, por la afinidad cultural y la facilidad de contacto entre ambos países, además de disponer de vuelos diarios directos con Iberia. Estas facilidades han ayudado a abrir los ojos de las floristerías a la excelente calidad de la rosa ecuatoriana y ellas han ejercido presión sobre sus distribuidores para no quedarse atrás cuando todo el mundo la pide. El fenómeno ecuatoriano es imparable por nuestras condiciones climatológicas especialmente favorables, que son inigualables a cualquier parte del mundo por una u otra razón. Incluso aquí, hay diferencias de calidad simplemente subiendo o bajando 100 metros más, y eso ocurre estando en la línea ecuatorial. Sin embargo, hay cultivadores en otros países que usan hormonas en las rosas para acelerar su proceso de crecimiento de



la cabeza y esto no es bueno para la vida útil de la flor. Por ello, un producto natural en un entorno incomparable tendrá siempre las de ganar ante los consumidores. Las floristerías son nuestros mejores embajadores, cada vez más conscientes de que la calidad cuesta pero compensa.

¿Cuál es la situación actual del TLC con EEUU?

-El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos no se volverá a tocar al menos en dos años porque las elecciones en USA retrasan el proceso de sus negociaciones con varios países. Se quedó estancado para Ecuador hace unos meses y así sigue. Confiamos que USA tenga la madurez política para acceder a lo que muchos dentro del mismo USA y muchos países sudamericanos han solicitado. Es decir, que prolonguen el acuerdo ATPDEA por el que los cuatro países andinos han gozado muchos años de cero tarifas aduaneras para flores, como compensación por su lucha contra las drogas.

Situación de los exportadores ecuatorianos en función del Acuerdo

- Si no se firma el acuerdo, los productores ecuatorianos tendrán que pagar unos 30.000.000 de dólares en Aduanas al entrar en USA. Esto sería mortal de necesidad para, al menos, unas 50 empresas y unos 10.000 trabajadores. La empresa DOLE ya tuvo que cerrar unas 80 has hace dos meses porque la presión de los costos y la competencia de otros países con bajo coste no les permitió aguantar. Imaginemos pues, si encima nos ponen aduanas en USA, el efecto será muy rápido en el gremio, la pérdida de puestos de trabajo se acelerarían y la inversión se frenaría en el país. Nosotros ya bajamos algo nuestras previsiones de crecimiento hace meses por estas expectativas.

¿Comentarios más optimistas?

-Muchos, el nicho en que están las rosas ecuatorianas sigue su empuje iniciado hace 20 años. Si las condiciones políticas del país nos favoreciesen, nuestra expansión por el mundo podría continuar muy positivamente. La profesionalidad de los rosicultores ecuatorianos es muy alta y su presencia multitudinaria en las ferias internacionales así lo demuestra, exportando a todo el mundo. Valga el ejemplo de lo que pasó en Cataluña donde se tardó casi diez años en entrar, pero al final se consiguió y el resultado es excelente...y así nos pasa país tras país.

Y, finalmente, como se que esto lo van a leer otros colegas ecuatorianos, desde aquí quiero mandarles mis saludos, agradecerles por la amistad y buena acogida que siempre me han mostrado y darles un mensaje de optimismo concentrado en = máxima calidad al precio justo!!! Animando a los que aún no están en Expoflores a unirse, que les necesitamos a todos empujando juntos con nosotros!!!