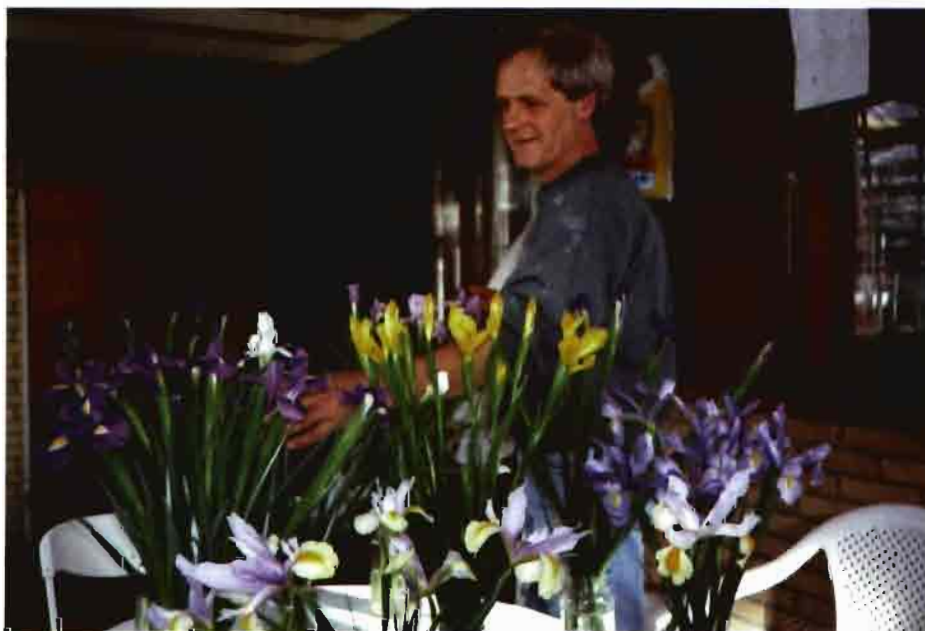




*El cultivo de bulbos en los Países Bajos*

## Todas las fragancias, formas y colores

*Los bulbos y las flores de Holanda, encuentran año tras año el camino que les lleva hasta innumerables destinos en todo el mundo, fruto del esfuerzo en la investigación, educación e información.*



**M<sup>a</sup> Carmen Izquierdo**

*inde@ediho.es*

La zona comprendida entre Haarlem y Leiden llegó a conocerse como la Región del Bulbo, con la ciudad de Lisse como centro. Incluso hoy en día, el 80% del comercio de bulbos tiene lugar en esta región. Sin embargo, ahora la producción de bulbos se ha trasladado y la mayoría de las zonas de cultivo se encuentran en la arenosa región del norte y en Frisia occidental.

En las últimas décadas ha habido una expansión considerable de las zonas destinadas a la producción de bulbos en Holanda. En 1960 había un total de 10.000 ha, mientras que en 1996 esta superficie había aumentado hasta alcanzar casi 17.000 ha. Por otro lado, se ha producido una reducción drástica en el número de cultivadores. En los años sesenta había 13.000 cultivadores, cifra que en 1996 se ha reducido a sólo 3.000.

Así, las empresas particulares cultivan en la actualidad muchos más bulbos que nunca. En los últimos 25 años, el área media de producción de una compañía de bulbos ha pasado de tener 0,75 hectáreas a ser de más de 5 hectáreas. Esta expansión sólo ha podido alcanzarse con mecanización moderna.

El cultivo de bulbos representa algo más del 2% de la producción agrícola total de Holanda. Tres cuartas partes se destinan a la exportación: en 1996, los exportadores de bulbos facturaron sobre 1.400 millones de florines (unos 105.000 millones de ptas.).

La exportación de bulbos se divide casi equitativamente entre el mercado del cultivo industrial (54%) y el de la venta del bulbo en seco (46%). La venta en seco es el mercado de los bulbos destinados a jardines, jardineras y parques públicos. Los bulbos para cultivo industrial los usan los profesionales para la producción de flor cortada o la de bulbos de flor en macetas. Los bulbos se exportan a más de 100 países. Los principales importadores son Alemania, EEUU, Reino Unido, Japón e Italia.

También en este mercado exportador se observa una tendencia hacia

**Arriba, diferentes bulbos tal como se comercializan para la venta en seco. Abajo, la muestra de las variedades de Iris más importantes de Veco, B.V. para flor cortada.**



Arriba, un calendario esquema de cruces, dónde están anotadas todas las hibridaciones en Gladiolo que se efectúan, dentro del color púrpura, en la firma Gebr. Parelberg, donde también muestran en cámaras, dos sistemas de reproducción vegetativa. En el centro el Jacinto que a través de una oquedad en la base, ya se observan los nuevos bulbos. Abajo los nuevos bulbos a partir de una escama que ha sido mezclada con vermiculita.



la especialización del mercado (cultivo industrial o venta en seco) y del país de destino. Esto asegura un servicio aún mejor para los consumidores.

Las subastas de bulbo de flor ocupan una posición muy importante en la industria del bulbo. En el pasado, predominaban las «subastas verdes» en las que los futuros compradores se reunían cerca de los cultivos, así podían ver exactamente lo que estaban comprando.

Hoy en día, hay algunas ocasiones en que los bulbos se venden por este método, pero la mayoría de ellos se comercializan por medio de empresas de compra y de marketing. En Holanda existen dos subastas de bulbos. Los representantes para la compraventa actúan en la venta de bulbos como agentes de negocios, reuniendo oferta y demanda. También garantizan el pago, con lo que el cultivador tiene asegurado que recibirá su dinero. Para proporcionar estos servicios, estas empresas utilizan unos sistemas de ordenador modernos, unos centros comerciales bien equipados y unos medios de comunicación rápidos.

Los bulbos se venden por adelantado, es decir, cuando todavía están en la tierra. Nadie puede predecir como será la cosecha o cómo evolucionarán los precios. Sin embargo, el precio de los bulbos debe de fijarse por adelantado para que puedan cerrarse las transacciones.

El cultivador vende sus bulbos por número o por superficie cultivada. Si la cosecha es peor de lo esperado y se recogen pocos bulbos vendibles, en caso de una venta por número, el cultivador debe notificar con tiempo al comprador que sólo recibirá una parte de la cantidad acordada. Esto dará al comprador la oportunidad de comprar más bulbos en otra parte.



*En el próximo número se publicará la segunda parte de este artículo.*