



El mayor productor y distribuidor de Europa

Así se mueven las flores y plantas en Holanda

El sistema de subasta es el eslabón entre los productores y los comerciantes, el lugar de encuentro de una enorme cantidad de productos

La mayoría de la producción holandesa se destina a la exportación

Rebeca Tomàs

rts@ediho.es

Holanda dispone de la zona de horticultura bajo cristal más grande del mundo y cuenta además con una extensa red de comerciantes que distribuyen los productos cultivados por los distintos mercados del país y el extranjero. La mayoría de la producción va destinada a la exportación.

Ante esta extensa producción, Holanda cuenta con un sistema de subasta que es el eslabón entre los productores y los comerciantes, el lugar de en-

cuentro de los productos. Su función más importante es la de la formación de precios, que se establece mediante la concentración de oferta (producción) y demanda (comerciantes).

La subasta

La subasta constituye el eslabón entre el cultivador y el comercio. Gracias a la existencia del sistema de subasta, el cultivador puede concentrar su atención completamente en la producción y es capaz de alcanzar una gran especialización.

La mayoría de los productores holandeses están afiliados a una de las siete subastas de flores

que existen. Estas subastas son sociedades cooperativas de las cuales el productor se hace socio y copropietario. Así, está obligado a vender toda su producción en la subasta; por ello paga un pequeño porcentaje sobre el volumen de ventas.

Además de productos de cultivos holandeses también se comercializan en la subasta los de productores extranjeros, especialmente durante la época en que existe menos oferta por parte de productores holandeses.

Las subastas de flores tienen varios métodos para vender los productos a los comerciantes. El principal método es el reloj de subasta. Las flores y plantas que trae el cultivador se ponen en carros y se llevan delante del reloj. El subastador fija la partida en una suma alta y luego la aguja del reloj va bajando a sumas inferiores. Cuando un comprador hace parar la aguja, se convierte en propieta-

rio de la partida. La subasta se realiza en varios relojes al mismo tiempo.

Otro de los métodos es la venta por intermediario, que se aplica sobre todo a la comercialización de plantas. Los cultivadores previamente hacen saber a la subasta qué precios quieren cobrar por su producto. A continuación, la subasta se dirige a comerciantes que aceptan la oferta o no. A veces un cultivador debe ajustar su precio en ese momento.

Las subastas de flores han ido mejorando sus métodos de venta en los últimos años. Los relojes de subasta ahora están informatizados completamente y conectados con sistemas administrativos. Todos los datos de oferta y venta se tratan por ordenador. Esto significa que cuando un comerciante termina de comprar, otro ordenador prepara inmediatamente su factura.

Los nuevos desarrollos del momento son la venta por pantalla de vídeo y la venta informatizada. En la venta por pantalla de vídeo ya no es necesario que todos los carros pasen por delante del reloj durante la subasta. Mediante una pantalla grande de vídeo se les muestra a los compradores que



Algunas de las flores que se subastan en Aalsmeer provienen de países extranjeros

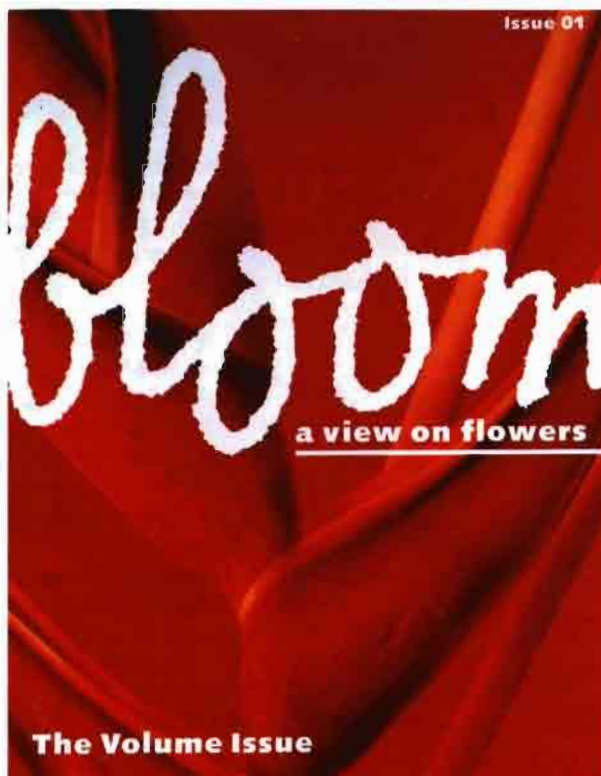
están delante del reloj qué partida se va a subastar.

La venta informatizada es un sistema electrónico de subasta que pone al corriente a los clientes nacionales y extranjeros sobre la oferta un día antes de la subasta. Esto se realiza mediante conexiones dirigidas por ordenador entre la subasta, el exportador y el cliente.

Además de la venta de flores y plantas, las subastas trabajan también en otros terrenos. Todos los productos que se ofrecen en la subasta deben cumplir con determinadas exigencias nacionales en cuanto a la calidad. Los inspectores de subasta realizan el control para que en el momento de la subasta se informe a los compradores a que categoría de calidad pertenece el producto.

Los productores y el comercio cooperan en muchos terrenos para ofrecer servicio a los compradores en el extranjero. Un ejemplo de ello es el estudio que se realiza de la conservación de la calidad durante todo el trayecto que recorren las flores y plantas desde el productor hasta el consumidor. A las partes implicadas se proporciona información sobre cuál es la mejor manera de tratar y transportar los productos.

«Bloom. A view on Flowers» es la primera revista de tendencias para la industria de flor y planta ornamental



La organización de marketing y promoción, la Oficina Holandesa de Flores, <http://www.flowerweb.nl>, fundada por el conjunto de comerciantes y cultivadores, realiza estudios de mercado y propaganda dentro del país y en el extranjero para fomentar el consumo de flores y plantas. La Oficina de Flores participa en muchas ferias y organiza entrenamientos y talleres para el comercio minorista extranjero.

Las subastas holandesas

Holanda cuenta en la actualidad con siete subastas (Bloemenveilingen), entre las cuales destacan cuatro que se reparten el volumen de ventas: Bloemenveiling Aalsmeer, con un 45,1% de la facturación; Bloemenveiling Holland, con el 37,9%; Bloemenveiling Flora, con el 11,2% y Overige veilingen, con el 5,8%.

Gracias a Internet, los productores pueden aventajarse de facilidades como ver las transacciones de sus productos casi inmediatamente después de la operación, la marcha de la venta de los productos, el precio medio y el más alto del día, etc.

Del total de la facturación de las subastas holandesas en 1997, 2.849 millones de florines corresponden al volumen de ventas de Bloemenveiling Aalsmeer; 2.391 millones a Bloemenveiling Holland; 707 millones pertenecen a Bloemenveiling Flora y 364 millones a Overige. La flor cortada es el principal factor que aumenta estas cifras.

La subasta de **Aalsmeer**, una cooperativa de productores, nace de la unión de dos subastas, la Bloemenlust y la Subasta Central de Aalsmeer. Alrededor de cinco mil productores de flores, plantas en maceta y plantas de jardín son miembros de esta asociación. La subasta les asegura la venta y el pago directo de las mercancías. Además, la diversidad del surtido de la subasta les permite especializarse.

Algunas de las flores que se subastan en Aalsmeer provienen de países extranjeros. Productores de Israel, Kenia, Zimbabwe y Zambia, por ejemplo, subastan sus flores en Aalsmeer.

La venta informatizada es un sistema electrónico de subasta que pone al corriente a los clientes nacionales y extranjeros sobre la oferta un día antes de la subasta

Durante la tarde y la noche, las flores se entregan a las instalaciones y se almacenan para ser subastadas al día siguiente. La subasta cuenta con sus propios inspectores, que controlan la calidad de los productos.

Aalsmeer (<http://www.vba-aalsmeer.nl>) cuenta con 5 salas de subasta, 4 para flores y una para plantas. En total, hay 13 relojes. La subasta empieza a las 6:30 de la mañana y continúa hasta que se ha vendido toda la mercancía. Para cada reloj se subasta siempre el mismo surtido de productos, con lo cual el comprador sabe exactamente dónde mirar. Con tan sólo apretar un botón, el comprador puede escoger en qué reloj quiere efectuar la compra. Todas las operaciones se introducen en el orde-

nador y se visualizan en el reloj.

El subastador dice cuál es el producto que vende, de qué vivero proviene y cuál es la cantidad mínima de compra del producto. Además, comenta cualquier aspecto de la calidad de la flor o planta. Los compradores oyen el producto que se ha ofrecido y el subastador enciende el reloj. La luz del reloj va bajando de precio, desde 100 hasta 1. Las luces indican el precio, que va siempre por unidades. Si la luz indica el precio que quiere el comprador, éste aprieta el botón, parando el reloj en ese precio. Tan sólo queda establecer la cantidad de la compra; si tan sólo se queda con una porción de la mercancía, el resto se vuelve a poner a subasta.



Este proceso, gracias a un sistema desarrollado por la subasta, se puede seguir desde la pantalla de ordenador de cualquier oficina.

La información generada por la compra se introduce en el ordenador central, desde el cual se procesan los recibos para compradores, pagos para los productores y se procesan las estadísticas. Para cada reloj se realizan alrededor de 1.500 transacciones por hora.

Cuando se vende una consigna, el carro es llevado fuera del área de subasta al área de distribución. Allí se imprime una etiqueta, mediante la cuales se distribuyen los bultos.

Aalsmeer vende cada día más de 17 millones de flores y 2

millones de plantas. Eso significa más de 4,2 billones de flores al año y alrededor de 500 millones de plantas. Entre los productos más importantes de Aalsmeer destacan las rosas (200 variedades de ellas se subastan cada día), los tulipanes, los crisantemos, claveles, gerberas y freesias.

La subasta de Aalsmeer ha desarrollado un sistema, Flower-Access, que se convierte en una fuente de información electrónica, un sistema de pedido de flores y plantas enfocado principalmente a los garden centers y floristerías que compran independientemente. El FlowerAccess es accesible desde Internet. Este sistema ofrece a los minoristas la oportunidad de hacer pedidos a cualquier lugar de

La venta por intermediario se aplica sobre todo a la comercialización de plantas. Los productores hacen saber a la subasta qué precios quieren cobrar por sus productos

Europa, durante las 24 horas del día, los siete días de la semana.

La segunda de las subastas que se reparten gran parte de la facturación de las flores y plantas en Holanda es **Bloemveiling Holland** (<http://www.bvh.nl>). Más de 6.000 productores nacionales y extranjeros ofrecen diariamente sus flores y plantas a los centros de Naaldwijk y Bleiswijk. Alrededor del 75% de los productos se exportan a todo el mundo.

La computerización de los procesos de compra juega un pa-



CLAVELES HIBRIDOS (MEDITERRÁNEOS), MINI, FLORINI[®], MICRO Y CLAVELES EN MACETA



Spectro kgr[®]

Yellow Liberty Ivgr

Polka Ivgr

Cool kgr



tecniplant

Representación:
Reus Tecniplant, S.L.
C. Argentera 29-6-1
43202 Reus, España
Tel.: 977/320315
Telefax: 977/317456
E-mail: tecniplant@ediho.es

ESPECIALISTAS EN CLAVEL:
MEJORA, SELECCIÓN Y PROPAGACIÓN

P. KOOIJ & ZONEN B.V.

Hornweg 132, P.O. Box 341
1430 AH AALSMEER
HOLANDA
TEL.: +31 297 324085*
FAX.: +31 297 342358
Internet address: <http://www.kooij.nl>
E-mail: carnation@kooij.nl

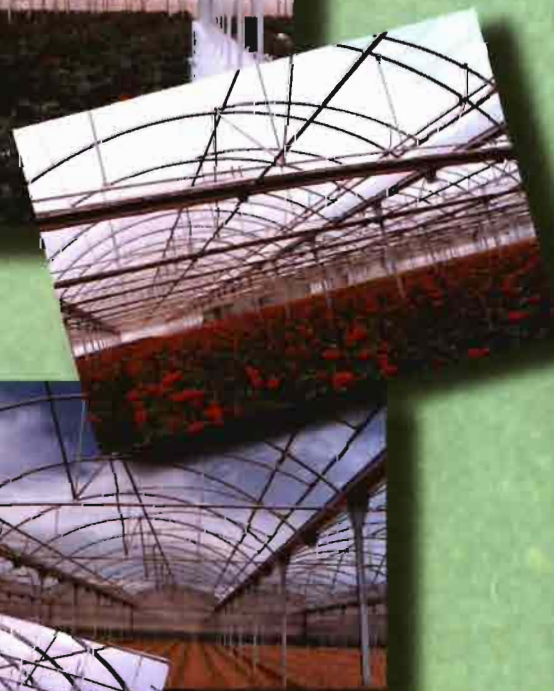


K o o i j k e e p s t h e p r o m i s e [®]

UN MEJOR INVERNADERO, UN MEJOR CULTIVO



**ININSA**
INVERNADEROS
E INGENIERIA, S.A.



ININSA
tiene los sistemas
de invernaderos que mejor
se adaptan a las exigencias
agronómicas y climáticas
de sus cultivos

**ININSA**
INVERNADEROS
E INGENIERIA, S.A.

Camino Xamusa, s/n - Apdo. de Correos 145
12530 BURRIANA (Castellón)
Tel.: +34-(9)64-51 46 51
Fax: +34-(9)64-51 50 68
e-mail: ininsa@ediho.es
<http://www.ediho.es/ininsa>

pel muy importante en la subasta. Bloemenveiling Holland cuenta con un sistema de video donde se muestran los productos que se subastan, con lo cual las flores y plantas no pasan por el hall de subasta y se reduce el tiempo que pasan en el complejo.

Además, ha desarrollado un sistema de compra a distancia con gran éxito. Gracias a Internet, los productores pueden aventajarse de facilidades como ver las transacciones de sus productos casi inmediatamente después de la operación, la marcha de la venta de los productos, el precio medio y el más alto del día, etc.

El total de la facturación de Bloemenveiling Holland durante el año 1997 fue de 2.390.585 millones de florines, ligeramente superior a los 2.199.915 del año anterior. Entre los principales importadores de los productos subastados en Bloemenveiling Holland se encuentran Israel, Kenia, España, Zimbabwe, Zambia y Sudamérica.

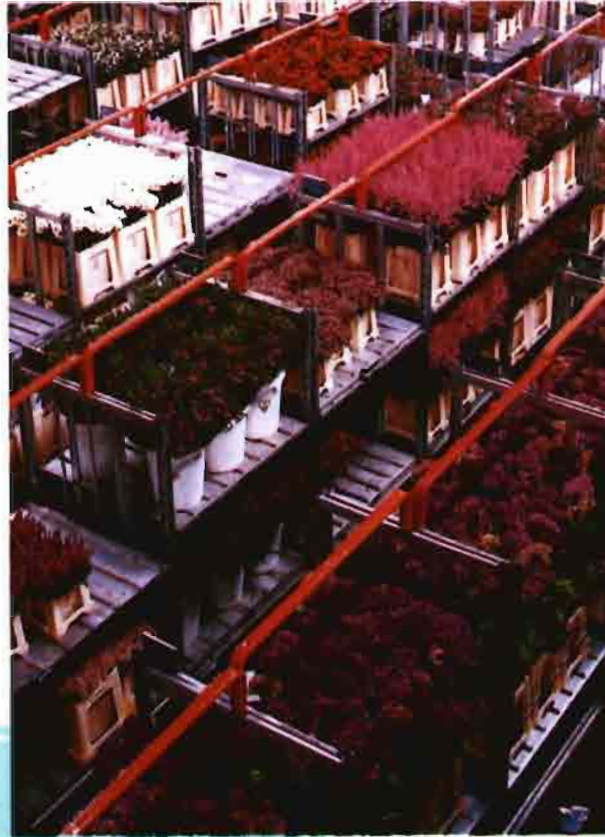
Para la campaña del mercado holandés en 1998 se invirtieron alrededor de 3.7 millones de florines. Una proporción significativa de 1.4 millones de florines provienen del fondo de promoción para la floricultura europea.

Nuevos puntos de Información

En Holanda no sólo existen productores y comerciantes. Los institutos y centros experimentales estudian nuevos métodos de cultivo, mejora de calidad y sistemas de transporte, estudios que se realizan para poder ofrecer un producto de mayor calidad y producir de una manera más eficaz y menos perjudicial para el medio ambiente.

Además de estos institutos existen decenas de empresas activas en el terreno del desarrollo de flores y plantas nuevas. Estas empresas, llamadas empresas de mejora, aplican las técnicas más modernas para obtener mejores cultivos o variedades de nuevos colores y resistencias a enfermedades y plagas.

Por iniciativa de la fundación Nationaal Depot Siegerwassen (Depósito Nacional de Cultivos Ornamentales) se está



La función más importante de la subasta de flores y plantas es la de formación de precios, establecida mediante la concentración de oferta y demanda

trabajando en una única base de datos centralizada de cultivos ornamentales, que contendrá amplios datos identificativos e imágenes de un gran número de cultivos ornamentales, registrados mayoritariamente en los Países Bajos. A partir de mediados de 1999 la base de datos estará disponible on-line en Internet bajo el nombre de PlantScope.

PlantScope tiene un objetivo doble. Responde a la necesidad de los profesionales de disponer de una única base de datos centralizada con los datos identificativos de la más amplia gama de productos comerciales de cultivo ornamental. En un intento de evitar las denominaciones erróneas, de cada variedad y familia ornamental se une el nombre correcto a todos los demás datos identificativos y una o varias imágenes.

Los datos del producto incluyen la información sobre la nomenclatura (nombres de las familias, nombres genéricos y de las variedades, nombres de uso co-

mún y nombres comerciales o posibles nombres de marcas), una descripción de las características externas del producto, los datos jurídicos que afecten a los cultivadores, los códigos de producto y códigos comerciales, información para el usuario e imágenes.

Asimismo, Flowerweb, <http://www.flowerweb.nl>, con más de 30.000 visitas, sigue siendo uno de los webs mejor orientados de cara a la horticultura en Internet. Alrededor de 600 compañías están conectadas a esta plataforma internacional para la producción y comercio de productos hortícolas y ornamentales.

Los institutos y centros experimentales estudian nuevos métodos de cultivo, mejora de calidad y sistemas de transporte, para poder ofrecer un producto de mayor calidad y producir de una manera más eficaz y menos perjudicial para el medio ambiente

Recientemente, Flowerweb ha modificado el diseño y ofrece una nueva imagen, ampliando además la cantidad de información que ofrece. Así, en la actualidad contiene alrededor de 14.000 productos diferentes con su imagen y contenidos. El procedimiento de búsqueda también se ha expandido, ampliando el número de lenguas para búsqueda a seis y las palabras clave.

El pasado noviembre la compañía francesa Studio Edelkoort publicó el primer volumen de Bloom, a View on Flowers, una revista de carácter bianual a nivel internacional en lengua inglesa

(upsa@FranceNet.fr). Esta publicación pretende analizar de manera innovadora, con fotografías inspiradas y textos informativos, las tendencias en flores y plantas, ligándolas a las modas marcadas por la sociedad, la política, la moda y el diseño. Bloom habla para todos los niveles de la industria, desde hibridadores hasta productores, compradores, distribuidores, minoristas y consumidores.

Cada volumen cuenta con un tema específico en relación con las tendencias de flores y plantas, y trata varios aspectos centrales: dossiers, entrevistas, artistas, marketing, diseño, accesorios, materiales, jardines botánicos, bulbos, las flores del futuro, el lenguaje de las flores...

Tendencias para el 99

Las tendencias holandesas en flores y plantas para 1999 son las siguientes:

- Primavera: Soft Focus
- Verano: Domestic Jungle
- Otoño: Indian Summer



- Invierno: Eighties Decadence

La tendencia de la primavera se centra en colores blancos y amarillos. Esto crea una imagen delicada y pura. Los colores, materiales y formas son una reminiscencia de los años ochenta. Las

Arriba, las campañas promocionales de la Oficina Holandesa de Flores. Gracias al sistema de subasta el productor puede concentrar su atención en la producción y alcanzar una gran especialización

flores que recibirán una especial atención son los iris blancos, las anémonas, freesias, jacintos blancos y tulipanes.

Para verano aparecen los motivos de jungla con especies como Solidago, Eustomas, Dianthus, Bouvardias, Achileas y Celosias. Esta tendencia está dominada por materiales naturales como madera, bambú, piedra y lona.

El otoño está dominado por el follaje rojo y verde-gris, que reafirma la sensación de esta estación. Las mini gerberas y crisantemos spray, además de los liliums asiáticos, los gladiolos, rosas, antirrinums y dalias son las flores que predominan. Las plantas más adecuadas para esta época son el Aster, la Euphorbia y la Ixora.

El invierno trae colores como el gris, el rojo intenso y el rosa.

Aalsmeer es una cooperativa de productores formada por alrededor de 5.000 productores de flores y plantas de jardín. La subasta les asegura la venta y el pago directo de las mercancías



Las flores de esta época son las anémonas, las rosas negras, amarillas, cimbidioms grises y rojos, tulipanes rojo intenso, eucaliptus, varios tipos de liliums y Heliconias. En plantas, el ficus, el Cíclamen persicum y el Philodendron son las más adecuadas.

Todas estas tendencias vienen marcadas por una fuerte estrategia de promoción de la Oficina Holandesa de Flores, creando así oportunidades para una demanda adicional en cada estación.