

Oficina de intermediación de planta

Mercat de Flor i Planta Ornamental de Catalunya.

“ En el mes de febrero de 1992, el **Mercat de flor i Planta Ornamental de Catalunya**, Vilassar de Mar, decidió añadir a sus servicios la *Oficina de Intermediación de Planta*. Como primer objetivo de la *Oficina* se fijó el de la promoción y venta de las plantas ornamentales producidas por sus socios, en sistema de grupaje, y encarando tanto el mercado nacional español como la exportación hacia Europa, especialmente en Francia. El grupaje aglutina, en estos momentos, 50 productores sobre una superficie de unas 75 hectáreas. La producción ornamental recoge prácticamente todo tipo de planta interior, exterior, de flor y verde.

La campaña de exportación comienza ya a partir de febrero con Margaritas, Callas, Petunias, Caléndula, Geranio, Gazania, Begonia, Alegrías (Impatiens), Dymorphoteca, Agatheia, etc., y planta arbustiva como Forsytia, Spiraea, Xallisthemum, Hebes, etc., así también palmáceas como *Dracena indivisa* (*Cordyline australis*), *Cyca revoluta*, *Phoenix*, *Chamaerops*.

El coordinador de la *Oficina de Intermediación*, **Marco Lorenzi**, insiste sistemáticamente en «...cumplir con las 3 C: *Calidad, Celeridad, Continuidad*. La *Calidad* conlleva la estandarización del producto, normativas de embalaje, exigencias de etiquetaje, energéticos controles fitosanitarios, planteamientos estéticos (manchas de productos, maceta y vegetación compensadas), y cuestiones inherentes a la distribución y transporte, principalmente el óptimo nivel de floración para viajes de más de 24 horas». En cuanto a la *Celeridad*, **Marco Lorenzi** remarca que «...estamos llegando en el

“ El coordinador de la Oficina de Intermediación insiste sistemáticamente en «...cumplir con las 3 C: Calidad, Celeridad, Continuidad. La Calidad conlleva estandarización del producto; Celeridad, llegar a tiempo y Continuidad, lealtad.”



Marco Lorenzi, coordinador de la Oficina de Intermediación del Mercat de Flor i Planta Ornamental de Catalunya, en España.

mercado nacional español con un máximo de 24 horas desde la confirmación del pedido, y en la exportación a Francia en no más de 48 horas». La tercera, y no menos importante preocupación de **Marco Lorenzi** es la *Continuidad*, «...tanto en la lealtad de los clientes como nuestra capacidad de suministro».

La *Oficina de Intermediación* lleva comercializados desde el 1 de enero de 1993 hasta junio del mismo año, 1.000.000 de macetas (el 60% al mercado francés), lo que significa, respecto al mismo período en 1992, un incremento del 113% en la exportación, y un incremento del 14% en el mercado nacional.

De ahí que **Marco Lorenzi** considere que, «...nuestros objetivos quedan bien claros: el afianzamiento del cliente francés y la búsqueda del cliente español».

La *Oficina de Intermediación*, previa visita a los viveros asociados (información de producción, control de las 3 C, intercambio de información general, nuevos productos, nuevas representaciones), pasa ofertas semanales vía fax y/o teléfono a sus clientes actuales y potenciales. El precio de venta se fija y regula conjuntamente entre productores y la *Oficina*. Al respecto, **Marco Lorenzi** destaca que «...el precio de venta, es precio-productor, es decir, sin

comisión alguna que afecte al precio del cliente. En otras palabras: que igual sería el precio en caso de contactar el cliente directamente con el vivero productor. La *Intermediación* es, por lo tanto, un servicio que, por una parte brinda el Mercat a sus socios y que se financia con sus cuotas de asociados y ciertos cánones fijos, y por otra parte al comprador simplificándole enormemente todas las gestiones y garantizándole las 3 C: *Calidad, Celeridad, Continuidad*».

El *Mercat* y su *Oficina de Intermediación* entienden que un factor importante en la promoción de sus servicios incluye la participación en Ferias nacionales e internacionales. Así se ha intervenido y se mantienen los programas de participación con stands en Iberflora (Valencia), Florista (Madrid), Plantec (Alemania), Aalsmeer (Holanda), Miflor (Italia), Hortiazur (Francia), Horti mostra (Vilassar de Mar).

Marco Lorenzi explica que «...para vender a través de la *Oficina de Intermediación*, hay que ser necesariamente socio del *Mercat*. Si bien el *Mercat* se concibiera en sus principios como un *mercado de origen*, hoy día, la experiencia iniciada con socios de las Islas Canarias, ha sido tan positiva que no se cierran las puertas a otros socios extranjeros, incluso de América Central y del Sur, quienes podrían así, a través de nuestra *Intermediación*, ampliar sus mercados y clientes. A ellos les aconsejo ponerse en contacto con el *Mercat de Flor i Planta Ornamental de Catalunya*, a través de **Ruth Martínez** (Fax 34.3.750 11 98)».

El nacimiento de esta importante y moderna iniciativa ha sido verdaderamente prometedora: «...nuestras 3 C abren y consolidan mercados».

Para contactar con la Oficina de Intermediación de Planta del Mercat de Flor i Planta Ornamental de Catalunya, **Marco Lorenzi**, Fax: 34.3.750 09 41 y Tel. 34.3.759 48 00.»