



*La evolución de las subastas holandesas desde su creación hasta la actualidad*

## Cambios en las subastas holandesas

Las tradicionales subastas holandesas se hallan al filo de una nueva generación. Tuvieron su origen hace unos 100 años en Aalsmeer alrededor de una mesa de billar en el pub local. Uniendo sus fuerzas, los productores decidieron hacer frente a los vendedores mayoristas de flor, quienes solían aprovecharse del desconocimiento de los productores y del hecho de que los precios eran invisibles.

A partir de aquellas subastas se desarrolló el sistema que conocemos en la actualidad; el sistema que hizo posible que el comercio de flores se concentrara en Holanda.

Las subastas eran y son organizaciones cooperativas cuyos miembros, los productores, tienen la obligación de vender el 100% de la cosecha a través de ellas. De este modo, se produjo concentración de la oferta y los mayoristas se convirtieron en exportadores, a la vez que el mercado crecía. Por su parte, el consumidor empezó a demandar flores a lo largo de todo el año y como esto no era posible en Holanda, Israel, apoyado por los consejos de la subasta, empezó a abastecer el mercado durante los meses de invierno.

En consecuencia, los

productores holandeses, en especial los de clavel, se alzaron para protestar contra esta política. La producción colombiana y de países de Africa del Oeste empezó a ser enviada a Europa, en muchos casos con el apoyo de productores y gerentes holandeses.

También se incrementó la producción de flores en países a los que los holandeses solían exportar. La producción en Holanda continuaba aumentando, pero la de países extranjeros era superior y la mayoría de estas flores llegaban a Holanda para ser distribuidas por



*Hans J.A. Ekelmans  
Floricultor y consultor*

Europa mientras se producía un rápido crecimiento del número de empresas exportadoras.

La competencia se hizo más fuerte. Los consumidores pretendían estar servidos durante todo el año a precios aceptables y el aumento de la producción en los países extranjeros, así como el peso creciente de la gran distribución hacían difícil la situación para el productor holandés.

Los productores estaban acostumbrados a cultivar lo que ellos pensaban que era mejor y a vender a través de las subastas. Pero el mercado había cambiado y desplazado a los productores del negocio. En particular, los pequeños productores fueron los más perjudicados, ya que no podían abastecer a los supermercados. Por ello, algunos se asociaron en combinaciones de producción para poder ofrecer la cantidad y la calidad requerida. El consejo de la VBA, consciente de que el concepto de solidaridad entre los cultivadores de la cooperativa estaba cambiando, emprendió gestiones con el fin de hallar soluciones para los productores en estas nuevas condiciones de mercado.

En primer lugar era necesario descubrir la correcta

dirección a seguir para favorecer a todos los implicados en el tema. En segundo lugar, se procedió al análisis de todos los costes del VBA y las causas que los producían. Finalmente, se decidió dividir la organización en tres secciones:

1. La subasta y todas las estructuras necesarias en su interior, como el transporte, etc.

2. Realización de pedidos vía electrónica y sistemas de información mediante una red interna EVA, (Electronic Demand and Supply). El sistema EVA será útil para aquellos exportadores interesados en crear un contacto más intenso y un mejor intercambio de informaciones entre los floristas conectados de Europa.

3. Organización de las ventas para ofrecer un mejor servicio a los clientes, MSO, Marketing and Sales Organization. La subasta pretende ser el mercado más internacional para los productores de todo el mundo.

Asimismo, se llevará a cabo una ampliación de los edificios de la subasta; un nuevo Cultra, un super "cash and carry" y se ofrecerá a los exportadores la posibilidad de construir sus propias terminales.

En definitiva se pretende crear una proyección y posición más favorable para los productores holandeses a largo plazo. Desde la VBA, consideramos que el sistema de subasta conseguirá cumplir sus objetivos a lo largo de la próxima década y que gracias a estos cambios, el negocio de la floricultura se concentrará en Aalsmeer.

•••

