

Precios, diversidad, información y calidad: claves del éxito

El comercio de plantas ornamentales en Portugal

Jaime Ramos Motos

jaime@flortec.com.br



Visitar un centro de jardinería en Portugal, en día de pleno movimiento es un placer para un profesional del sector. Se nota una fuerte movida; las personas admirando las plantas y muchas parejas y familias comprando.

El hábito de tener plantas en casas, jardines, balcones, etc, es una costumbre muy arraigada en la cultura portuguesa. Esta costumbre fue importada de la más importante ciudad de Brasil, São Paulo. A principios del siglo pasado, los primeros comerciantes de plantas fueron los portugueses, que crearon el tradicional mercado del Pacaembu, que después fue trasladado para el Ceasa, que es

De la mano de Joaquim da Rocha Cardoso nace el Garden Center Flor do Norte, en la región de Espinho. Este es un ejemplo vivo del modelo de empresa familiar en el negocio de los viveros en Portugal.

hoy en día una de las más importantes centrales de distribución de toda América Latina.

Afortunadamente este hábito de consumo ha pasado a las nuevas generaciones y actualmente se encuentra a muchas personas jóvenes comprando plantas para regalar o decorar sus pisos y casas. Los centros de jardinería en Portugal supieron aprovecharse de esta tendencia de consumo y crearon grandes estructuras comerciales y de ocio.

En realidad, diversos centros de jardinería en Portugal, son llamados “viveiros”, ya que en el pasado eran viveros de plantas explotados por familias enteras, que se dedicaban a la producción para atender la demanda local. Hoy día son grandes empresas que funcionan como centros de jardinería y bricolaje. Al mismo tiempo, instalaciones independientes también hacen el papel de centros de logística y “cash and carry” que sirven a pequeños y medios comerciantes locales, mayoristas, profesionales que venden en ferias de los pueblos y en las floristerías de la zona.

Las empresas familiares del Norte de Portugal

Para elaborar este artículo hemos visitado algunas de las más importantes empresas de la región Norte de Portugal. Como ejemplo vivo de estas empresas familiares tenemos la familia Rocha Cardoso, del Garden Center Flor do Norte. El negocio nace de la mano de Joaquim da Rocha Cardoso en la región de Espinho.

El Señor Cardoso aún se mantiene delante de los negocios de la familia, pero con la colaboración de su mujer, hijos y yerno, que también se llama Joaquim. La empresa tiene 62.000 m² de superficie de exposición y ventas, siendo 10.000 m² cubiertos y climatizados. Además de los locales dedicados a ventas también tienen un vivero de 40.000 m² para la producción de plantas ornamentales.

El garden center funciona todos los días del año, incluso en los festivos. Los domingos son los días de mayor movimiento, cuando llegan a pasar por la zona de exposición y venta más de mil clientes. La principal zona de actuación es el Norte de Portugal, en especial las regiones de Espinho y O Porto, aunque también tienen clientes en todo el país, y Açores.

Gran parte de las plantas de interior son compradas en Holanda y, según explica el Sr. Cardoso, sus camiones van a Holanda, a las subastas de Aalsmeer y Westland, dos o tres veces por semana, para traer mercancía. En fechas puntuales como Todos los Santos y Navidad, llegan a traer hasta seis camiones de plantas por semana de Holanda. Lo que llama la atención en la visita al Garden Center es el gran flujo de clientes, incluso en



los días laborales. A parte del Garden, existe el Cash profesional, ubicado en una zona independiente, que cuenta con cámaras frías para flor cortada, plataformas para camiones y todo el transporte de mercancía se hace en carries modelo CC (Container System). Toda esta estructura cuenta con 37 empleados y es administrada por los integrantes de la familia Cardoso.

En la región de Maia se ubica la empresa Nort-Plantas, propiedad de Antonio da Rocha Cardoso, hijo de Joaquim Cardoso, de Flor do Norte. La empresa está instalada en uno de los locales de gran movimiento, al lado del más importante centro comercial de Maia. Al entrar en la zona cubierta del Garden, llama la atención la amplia línea de plantas tropicales en la zona de exposición como *Bromelia*, *Dracaena*, *Yuca*, *Dieffenbachia*, *Philodendron*, *Maranta*, *Cordyline*, *Syngonium*, *Scindapsus*, *Croton*, *Spathiphyllum*, entre otras; material este, recién importado de las subastas de Holanda. La zona de exposición está adecuadamente climatizada para esas plantas, con pantallas de sombreo y humedad debidamente controlada.

También existe un sector para las plantas de flor como *Kalanchoe*, *Cyclamen*, *Begonia*, *mini rosales*, *crisantemos*, *azaleas*, *Capsicum*, entre otras. En la zona exterior se encuentran las plantas de jardinería como *Leptospermum*, *Callistemon*, *Metrosidero*, *Buxus*, *Magnolias*, *Ilex aquifolium*, *Nandina domestica*, *Phormium*, palmeras diversas, *Cycas revoluta*, *Abelias*, coníferas diversas y frutales. La empresa también tiene un cash profesional para atender a minoristas, floristerías y clientes locales.

En la zona de Ovar al sur de O Porto está instalada la empresa Viveiros Europlantas, una de las más importantes del Norte de Portugal. La empresa es de propiedad de Américo Soares y también es administrada por él y su familia.

La óptima ubicación en la Estrada Nacional 109, las amplias instalaciones, la sectorización de los artículos, que se distribuyen en plantas de interior en la zona cubierta, dispuestas en mesas y plantas de jardinería expuestas como se estuviesen en un gran jardín, con fuentes y estatuas, caracterizan esta empresa. Todas las plantas están señaladas con sus nombres y características de uso y ambiente. Hay pequeñas zonas temáticas con decoraciones de plantas cactáceas y bulbosas.

En todo momento se encuentran funcionarios dispuestos a aclarar las dudas de los clientes. ¡Nadie

Muchos centros de jardinería en Portugal, son llamados “viveiros”, ya que en el pasado eran viveros de plantas explotados por familias enteras que se dedicaban a la producción para atender la demanda local. Hoy en día son grandes empresas que funcionan como centros de jardinería y bricolaje

deja de llevar una planta por no tener suficiente información! Impresiona también la calidad y frescor de las plantas que tienen excelentes precios en comparación con los mismos en España. Como los demás locales visitados, Europlantas también tiene un local independiente para los clientes profesionales, con precios y cantidades diferenciados.

Viveros Juca es una empresa ubicada más al Norte de Portugal, próxima a la frontera con Galicia. Es de propiedad de Juca Costa, que tiene 5 centros de jardinería, ubicados en las principales carreteras de las regiones de Viana do Castelo, Caminha, Esposende, Ponte de Lima y Carreço.

Servicios como el proyecto de pequeños jardines o implantación y transporte de plantas, ya se incluyen en el precio final de éstas, a partir de una determinada cantidad de mercancía. Según el gerente de la empresa, "como nosotros mismos ejecutamos los proyectos paisajísticos de muchos de nuestros clientes, podemos ofrecer una garantía y reposición de las plantas, en casos de pérdidas"

Destacan las plantas frutales en macetas de 300 l, bien desarrolladas y con frutos. Con estas plantas, Viveros Juca atiende a un perfil de cliente que tiene una edad sobre los cincuenta años y una buena condición financiera, y no está dispuesto a esperar 10 ó 15 años para que las plantas se desarrollen en sus jardines.

Una de las claves del éxito de los garden centers de Portugal es la sectorización y la buena presentación de la oferta, que convierte estos espacios en verdaderos centros comerciales, de esparcimiento y ocio.



Turbas G.F.



1 L.



0,5 L.



0,5 L.



1 L.



- SUSTRATOS PARA SEMILLEROS HORTÍCOLAS
- SUSTRATOS PARA PRODUCCIÓN DE FLORES DE TEMPORADA
- SUSTRATOS PARA GERANIOS POINSETIA, ETC.
- SUSTRATOS PARA PRODUCCIÓN FORESTAL
- SUSTRATOS ÁCIDOS Y NEUTROS
- SUSTRATOS PARA CÉSPEDES Y CAMPOS DEPORTIVOS
- FERTILIZANTES LÍQUIDOS PARA TODO TIPO DE PLANTAS

ELABORAMOS TODO TIPO DE SUSTRATOS QUE LOS PROFESIONALES NOS SOLICITEN
TURBAS GRANJA FATIMA, S/L

Ctra. Idiazabal-Segura, s/n - Tels.: 943 18 75 67 y 943 18 75 87 - Fax: 943 18 73 11
20213 IDIAZABAL (Gipuzkoa) - E-mail: turbas@turbas.com - www.turbas.com



La buena calidad y el frescor de las plantas, junto con una adecuada elección del "mix" de oferta y buenos precios, permiten una elevada rotación de mercancía en los puntos de venta. Se trata de la misma estrategia de alta facturación por metro cuadrado de las grandes cadenas de supermercados

Por su proximidad a Galicia, la empresa es uno de los más importantes clientes de los viveros gallegos e incluso participó como expositor en la Exposición ArcoVerde, celebrada en Santiago de Compostela el pasado mes de septiembre.

Buen ambiente y exposición adecuada

Los locales visitados destacan por sus zonas de exposición amplias y bien planeadas. Muchos ofrecen un ambiente familiar, algunos con juguetes para los niños y cafeterías. La ergonomía también se tiene en cuenta, con mesas de exposición a la altura adecuada y carritos semejantes a los de supermercados para facilitar las compras de los clientes.

También llaman la atención por la sectorización profesional de las zonas de exposición y ven-



**SOPARCO
ODENA**

**Nueva
Vivaldi**





Componga Vivaldi según sus deseos y de las estaciones

Apdo 31 - 08400 Granollers (Barcelona)
Tel : 93 849 67 05 - Fax : 93 849 34 44 - E-mail : info@plasticosodena.com

PEDIDO DE CATALOGO/MUESTRAS

Sr/Sra

Nombre

Producciones

Dirección

Tel.

Fax

E-mail

Quiere Recibir Vivaldi :

☐ Jardinera Roma 50 cm
reserva de agua /arcilla

☐ 3 macetas 2,5 LV terracota



tas: Bulbosas, bulbos de flores, plantas tropicales, palmeras, coníferas, *buxus* en diversas formas y tamaños, plantas para bordes de mar como *Metrosideros*; se distribuyen de manera ordenada en las zonas exteriores. También se ofrece una amplia línea de accesorios y complementos para bricojardinería, como herramientas, pequeñas máquinas, botas, tijeras de poda, guantes, además de macetas, abonos, sustratos, fitosanitarios, mobiliario, barba-coas, piensos, etc. Todo bien ordenado y presentado de manera armónica y bien señalada.

Importación de Holanda y España

Para ofrecer un amplio abanico de especies, los centros de jardinería de Portugal compran una cantidad importante de plantas de empresas gallegas, en especial de los viveros asociados a Asproga. La proximidad de fronteras, la amplia oferta de planta de los viveros gallegos y las relaciones comerciales establecidas desde hace años, son factores de éxito en las negociaciones entre ambos países.

También se importan palmeras y plantas tropicales de Valencia, Elche y Andalucía. Empresas de Cataluña también exportan sus plantas ornamentales a los centros de jardinería portugueses. Pero lo que más llama la atención son las grandes cantidades de plantas de interior importadas de las subas-

Familia Cardoso,
propietarios
del Garden
Center Flor
do Norte,
en Espinho.

tas de Holanda. Las áreas de exposición del Garden Center Flor do Norte están climatizadas como si fueran invernaderos de producción; con pantallas de sombreo, ventilación cenital, calefacción... las plantas están dispuestas en mesas de cultivo de aluminio, que las mantienen en sus mejores condiciones ambientales y de la calidad durante más tiempo.

La importación de plantas de diferentes locales, aunida a la producción local, permite una amplia línea de plantas y también presentar las últimas tendencias de "moda" de plantas con precios muy competitivos.

Gracias a esta estrategia de oferta, plantas como *Phalaenopsis*, *Anthurium*, *Callas*, *Bromelias*, etc, que hace sólo unos años tenían un consumo marginal, hoy día ocupan importantes superficies de venta en los centros de jardinería.

Precios, diversidad, información y calidad: Las claves del éxito

La información es una de las claves del éxito en estos puntos de venta. La mayoría de las plantas se presentan con etiquetas informativas, fotos de la flor, nombre de la variedad, ambiente adecuado, cuidados de mantenimiento y curiosidades. Es obvio el interés de los empleados por ofrecer información a los clientes, aclarar dudas y dar consejo sobre el mejor uso de las plantas.

La buena calidad y frescor de las plantas, la adecuada elección del "mix" de oferta y los buenos precios, permiten una alta rotación de mercancía en los puntos de venta; es la misma estrategia de alta facturación por metro cuadrado utilizada por las cadenas de supermercados. Las compras se hacen por negociación directa y sin intermediarios.

Pero, sin duda, el aspecto que más destaca en las empresas visitadas es que, al tiempo que continúan manteniendo una estructura administrativa predominantemente familiar y tradicional, llevan los negocios de una manera extremadamente profesional y se mantienen alerta frente a las novedades en el mercado, una característica a menudo aportada por parte de las nuevas generaciones.

La óptima ubicación de muchos de los viveros portugueses, sus amplias instalaciones y la sectorización de los artículos, distribuidos en plantas de interior en la zona cubierta, dispuestas en mesas, y plantas de exterior expuestas como si de un jardín se tratase, a veces incluso con fuentes y estatuas, caracterizan estas empresas

Incluye cada mes la revista de la Plataforma Horticom de Internet.



2 publicaciones GRATIS sólo para suscriptores

SUSCRIPCIONES

España ☐ 1 Año 75 € ☐ 2 Años 110 €
Extranjero ☐ 1 Año 90 € ☐ 2 Años 140 €

Señale con una x

SUS DATOS:

Nombre y apellidos: _____ Profesión: _____
Empresa: _____ CIF: _____
Dirección: _____ C.Postal: _____
Población: _____ Provincia: _____ País: _____
Tel.: _____ Fax: _____
e-mail: _____
Web: _____
Especialidad (indicar cultivos por especies y/o características específicas de la actividad empresarial):

FORMAS DE PAGO:

TARJETA DE CREDITO

- ☐ MASTER CARD
☐ AMERICAN EXPRESS
☐ EUROCARD
☐ VISA

Con cargo a mi TARJETA DE CREDITO número:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Nombre y apellidos del titular:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Fecha de Caducidad:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Firma del titular:

DOMICILIACIÓN BANCARIA

Sr. DIRECTOR: Ruego Uds. se sirvan tomar nota de que hasta nuevo aviso, deberán adeudar en mi cuenta con esa entidad el recibo que anualmente y a nombre de Ediciones de Horticultura les sean presentados para su cobro. Atentamente:

- ☐ Domiciliación bancaria

Banco:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Sucursal:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

D.C.

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Número de cuenta (10 dígitos):

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Firma del titular:

OTROS

- ☐ Adjunto talón bancario ☐ Contra reembolso (Sólo España)

Señale con una x

Todos los pedidos de Suscripción y/o compras de libros reciben la factura de sus encargos.

