

El éxito de las ventas de flores por sistemas electrónicos está condicionado al respeto de la realidad del mercado local, transparencia y la buena disposición de los usuarios

El comercio electrónico de flores y plantas

JAIME RAMOS MOTOS

jaime@flortec.com.br



¿Que tienen en común en la venta de flores y plantas ornamentales en Holambra, ciudad brasileña, Chenggong en el Sur de China, VBA en Aalsmeer, Holanda, Euroveiling en Bruselas, Bélgica, NBV+UGA HANDLES en Alemania, SICA Marche Aux Fleurs en Hyères en Francia o Turnes & Growers en Auckland, Nueva Zelanda? Sin duda alguna, una gran concentración de flores y plantas ornamentales, un grupo de productores organizados y mayoristas en busca de la oferta consistente de buenos productos, estandarizados y a buenos precios, transparencia en la oferta y la disponibilidad a romper con los paradigmas antiguos y hacer buenos y continuos negocios.

Mercado de Euroveiling situado en Belgica, donde se realiza un sistema de venta totalmente electrónico.

Mucho se habló del comercio electrónico, en especial con el desarrollo de Internet, que fue creada para ser una herramienta de innovación. Reciente es la aparición de grandes "parques" de invernaderos, en los que los productores pueden arrendar un invernadero con todos sus servicios y realizar en ellos sus cultivos y intercambio de informaciones. En realidad, se trata de una herramienta de trabajo, y no el final de una operación de compra y venta.

El mercado mundial de flores y plantas ornamentales se está desarrollando de manera organizada en todo el mundo, desde las innovaciones en tecnología de producción y poscosecha, introducción de nuevas variedades, ca-

dena del frío, logística de distribución y los modernos sistemas para subastar las flores, como los relojes electrónicos y las ventas por Internet. Lo que hasta hace algunos años sólo era posible ver en Holanda y que fue considerada una tecnología hecha para la cultura del norte de Europa, ahora puede ser vista en todo el mundo.

Un mercado tan importante como el de las flores y plantas ornamentales que el año 2001, sólo en el ámbito de exportación, presentó un volumen superior a US\$ 7.300 millones, según Pathfastpublishing (www.pathfastpublishing.com), tuvo que organizarse para que las operaciones comerciales fuesen lo más rápidas posible. Al final estamos hablando de



productos perecederos en un mercado donde el suministro tiene que ser constante.

Cuando se habla del comercio electrónico, en general la imagen que viene a nuestra cabeza es la de una subasta como las de "veilings" de Holanda, con cuatro relojes en una sala llena de mayoristas. Pero existen diversas maneras de comercio electrónico, como los sistemas móviles de subastas, muy utilizados también para la venta de pescado, sistemas de oferta en catálogo, la mediación electrónica y sistemas de oferta a distancia, pudiendo utilizar todos ellos Internet como vehículo para la venta y oferta de los productos.

El cambio de un sistema tradicional de venta de productos perecederos, como las subastas a la baja hechas "al grito", a un sistema totalmente electrónico, como en los "veilings" en Holanda, Alemania o Bélgica, no se hace en un día, también tiene su dosis de sacrificio, disciplina y obstinación.

Tenemos como ejemplo las subastas de flores en Holambra, en Brasil, donde en el año 1988 la Cooperativa Holambra (www.veilingholambra.com.br) cambió todo su sistema de venta y lo centralizó en un único sitio a través de subasta a la baja. En 1990 se empezó con el sistema de reloj electromecánico, importado de Holanda, y que al principio no fue bien aceptado por todos los mayoristas. Pero el grupo de productores se mantuvo unido y aguantó todas las presiones que venían del

mercado y mantuvo la oferta constante de productos con calidad en la subasta. El sistema se consolidó y después vino el reloj totalmente electrónico con la tecnología más moderna del mundo. Desde 1996 hasta la actualidad la subasta ya tiene dos relojes, uno para flor cortada y otro para planta y flor en maceta. Se cuenta con más de 200 productores que entregan su producción todos los días y con una sala de subastas que tiene 288 terminales de compras, siendo subastados unos 2000 carritos de flores por día.

Hoy también existe en la misma ciudad de Holambra otro sistema de venta electrónico de flores utilizado por la empresa Floranet (www.floranet.com.br), donde toda la producción del principal grupo productor de rosas de Brasil es comercializada diariamente a través de un sistema conocido como Multi-Trade. Toda la venta se hace por Internet, para un grupo de clientes que tienen que estar inscritos en la empresa. Todo esto se realiza sin que los mayoristas estén viendo los productos

De izquierda a derecha, subasta de flores en Holambra, Brasil, donde cuentan con dos relojes, uno para flor cortada y otro para planta en maceta y el mercado Floramax en Nueva Zelanda.

en el momento de la compra, ya que muchos tienen sus puntos de venta a más de 2000 km de distancia de Holambra. Hoy por hoy más del 30% de toda la comercialización de flores de Brasil está hecha a través de los sistemas de venta electrónica.

En España, país donde la industria de la flor se está desarrollando fuertemente, fueron exportados en 2001 más de US\$ 156 millones de flores y plantas ornamentales según Pathfastpublishing. El comercio electrónico va tomando su espacio, como por ejemplo la iniciativa del MercatFlor (www.mercatflor.com) de Barcelona que ha empezado con las ventas por Internet a través del sistema Net-flor, creado para atender a los comerciantes y minoristas ubicados en toda España y también en otros países de Europa.

Iniciativas como estas, juntamente con el adecuado trabajo de logística, para que las flores lleguen en plazos establecidos y con buenas condiciones de calidad, pueden a medio plazo mejorar las ventas tanto en mercado local como para exportación.

En el sur de China, en Kunming, en la provincia de Yunnan, cerca del aeropuerto internacional de Kunming, conocida como el jardín de las flores de China, fue instalado en noviembre de 2002, por la empresa Aucxis Trading Solutions (www.aucxistrading.com) una subasta electrónica, conocida como Kunming Internacional Floral Trade Centre (KIFTC). El recinto de la subasta tiene 12.500

■ El mercado mundial de flores y plantas ornamentales se está desarrollando de manera organizada en todo el mundo, desde las innovaciones en tecnología de producción y poscosecha y los modernos sistemas para subastar las flores



m², con dos relojes y 300 asientos para compradores, construida según el modelo del mercado de flores de Aalsmeer en Holanda. El proyecto tiene el objetivo de llegar a ser la mayor subasta de flores cortadas de China, llegando en cinco años a vender alrededor de 7.000 carritos por día.

La empresa SICA Marché Aux Fleurs d'Hyères (www.marcheauxfleurs.fr), ubicada al Sur de Francia, en la región VAR y Costa Azul, la principal región productora de flores del país, inició el cambio del sistema tradicional de subastar las flores a la baja basándose en "gritos" a un sistema de subasta electrónica en el año 1989. El sistema de comercio electrónico se adoptó de modo evolutivo, con la instalación de un sistema básico que consistía en un reloj de video y teclados de ordenador. Actualmente la empresa tiene un volumen de ventas anual de aproximadamente 45 millones de euros, usando un sistema de venta electrónica, con tres relojes, en una sala de subasta con 230 asientos y una red de más de 40 ordenadores personales. Más del 90% de la venta de la empresa está hecha a través de la subasta electrónica que evolucionó de unos volúmenes de ventas anuales de 9 millones de euros y 2000 transacciones al día, antes del uso del sistema electrónico, para los actuales 45 millones de euros y 6500 transacciones al día.

Los sistemas de venta electrónica pasan antes por una serie de puntos que tienen que ser trabajados con mucho cuidado, co-

A la izquierda subasta electrónica de Kunming, China conocida como Kunming International Floral Trade Centre (KIFTC), instalada por la empresa Aucxis Trading Solutions y a la derecha el Veiling de Aalsmeer en Holanda, el mercado de flores más grande del mundo.

mo son las cuestiones de estandarización de la calidad de las flores, ya que los clientes sólo tienen confianza en el sistema de venta de los productos que tienen buena calidad y están bien clasificados. El Veiling de Aalsmeer en Holanda, el mercado de flores más grande del mundo, tiene todos los estándares de calidad para sus productos, que incluso están disponibles en su página web (www.vbn.nl) y en Brasil el Ibraflor, Instituto Brasileño de Floricultura (www.ibraflor.com.br) publicó un trabajo con los estándares de calidad y presentación comercial para las 21 principales especies de flores y ornamentales del mercado brasileño.

Otro punto es la transparencia de las informaciones, pues el sistema tiene que funcionar totalmente abierto y los clientes hacen cuestión de tener las informaciones en sus manos, como el origen del producto, las cantidades que están siendo subastadas, los precios medios de los últimos períodos, el sistema para el pago, entre otros. Otro aspecto delicado es el entrenamiento del personal que va a manejar el sistema para que todo este siempre funcione en perfecto orden. Paradas constantes de las ventas para manteni-

miento y falta de continuidad llevan a los clientes a dudar de un nuevo sistema. La evolución del proceso tecnológico también tiene que ser hecha poco a poco y al principio lo más sencillo posible con las informaciones básicas necesarias.

Después de lo establecido, en un sistema de venta electrónica en una subasta, todos los datos pueden ser utilizados para la elaboración de estadísticas de ventas, distribución y separación de los lotes, creación de las facturas proforma, catálogos de ventas, etc. Y todas las informaciones de ventas pueden ser integradas con el software administrativo, dejando de duplicar una serie de actividades, automatizando el proceso completo y aprovechando toda la información que está disponible. Otra ventaja del sistema es que toda la información del suministro puede ser enviada de los productores a la subasta por Internet, de esta manera toda la información sobre los productos está registrada y puede ser procesada en cualquier momento, en el local de venta.

Pero todo el éxito de las ventas de flores por sistemas electrónicos está condicionado al respeto de la realidad del mercado local, transparencia, fiabilidad y principalmente la buena disposición de los usuarios a aceptar el cambio y su motivación para utilizar un sistema nuevo, con una serie de ventajas, pero como todo cambio, tiene su fase de adaptación y su dosis de sacrificio y perseverancia.

■ La evolución del proceso tecnológico tiene que hacerse poco a poco y de la forma más sencilla posible, con las informaciones básicas



años
cosechando
éxitos

PLÁSTICOS PARA LA AGRICULTURA

En **Riviera Blumen** llevamos más de una década comercializando los más modernos materiales plásticos para horticultura y floricultura, con todas las características de calidad y tecnología que nos han convertido en la marca de referencia en nuestro mercado.

- Creados para aumentar la rentabilidad de su cosecha.
- Material de alta transmisión luminosa.
- Innovadores en nuestro mercado (plástico de burbuja).
- Máxima resistencia y duración.
- Coextrusión tricapa.
- A salvo de las inclemencias y rigores del tiempo.
- Productos especializados para cultivos diferentes.

RIVIERA BLUMEN
FLORES SELECCIONADAS DEL SURESTE PLÁSTICOS PARA LA AGRICULTURA

RIVIERA BLUMEN HISPANIA S.L.
AUTOVÍA MURCIA-ALMERÍA, SALIDA 574, FINCA LOS ANGELES • 30890 PUERTO LUMBRERAS, MURCIA (SPAIN) • TEL.: 968 402226 • 402350 • FAX: 968 402229
HTTP://WWW.RIVIERABLUMEN.COM • E-MAIL: ADMON@RIVIERABLUMEN.COM

TECNOLOGÍA DE VANGUARDIA AL SERVICIO DE LA AGRICULTURA