

## PAISES BAJOS

# Pequeño y dinámico país con agricultura de vanguardia

Por: I. de Felipe y J. Briz\*



Luego de su venta, las flores son distribuidas en los carros de los compradores. En la sala de distribución hay muchas personas dedicadas a esta tarea.

### ANTECEDENTES

Habitualmente, el nombre de Holanda (antigua provincia) viene utilizándose como sinónimo de los Países Bajos (Nether: bajo, Land: tierra). Responde sin duda al hecho de que una tercera parte de su territorio se encuentra a nivel más bajo que el mar. Ello ha constituido un elemento básico en la historia de este pueblo: la lucha contra el mar, y población.

En una de las regiones más densamente pobladas del planeta, y como suelen comentar en plan jocoso cuando Dios creó el pueblo holandés, se le olvidó en parte asignarle el territorio oportuno.

Ha sido también un pueblo migratorio, por todos los horizontes del mundo, siendo conocido el prototipo de "Holandés errante" (Flying Dutchman). Si con una palabra pudiéramos sintetizar el espíritu de este pueblo ella sería "comerciante".

Estas tierras fueron ocupadas por romanos, vikingos. Pertenecieron a la casa de los Hansburgo, y como tales formaron parte del imperio español.

Hacia 1581 se creó el comercio de las "Provincias Unidas" independizándose

de España. Tuvieron posteriormente una dominación francesa, y durante un período mantuvieron su unión con Bélgica, hasta mediados del siglo XIX. Desde entonces son un país independiente con un régimen monárquico constitucional.

Su actividad ultramarina ha sido considerable, especialmente a raíz de la creación de las Reales Compañías de Indias orientales y occidentales, Malasia, África, América fueron escenarios de sus actividades comerciales.

**WAGENINGEN: Centro de Investigación y Docencia neurálgico en el sector agrario holandés**

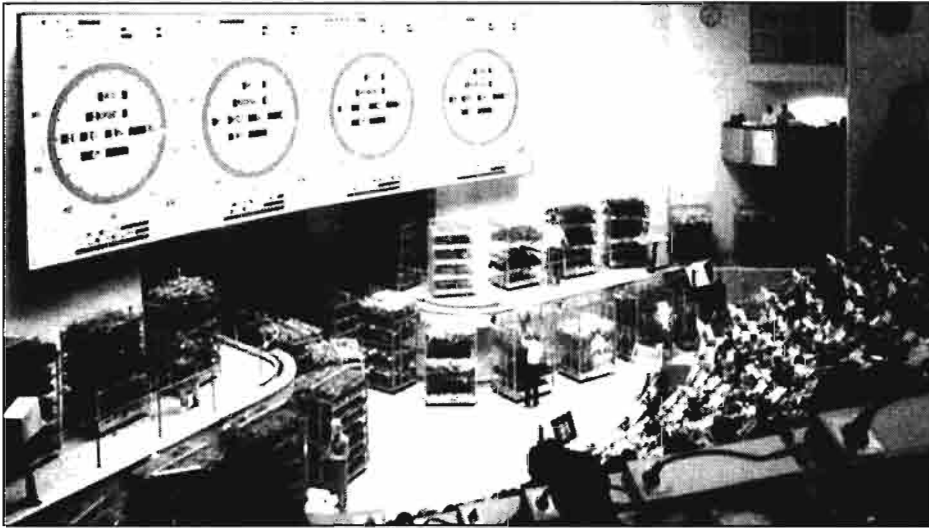
Si al referimos a la agricultura holan-

• **La floricultura, punta de lanza de la moderna agricultura.**

• • •

• **Reflexiones en torno a la reorganización del mercado de flores y plantas ornamentales en España.**

(\*) Universidad Politécnica de Madrid. Este artículo se encuentra enmarcado en un proyecto amplio patrocinado por la Comunidad Autónoma de Madrid.



desa apreciamos su dinamicidad y puesta al día ante las nuevas condiciones del mercado, una parte de ello se debe sin duda alguna a la formación básica de sus profesionales.

El Centro Internacional de Wageningen es, en este aspecto, el vértice del que parten los profesionales agrarios para entroncarse en la vida profesional. Tenemos ocasión de departir con varios colegas en el área de Comercialización agraria, especialmente los profesores Meulember y Van Tilburg; así como diversos grupos de estudiantes, europeos y de países en desarrollo.

La ciudad, que tiene una población en torno a los 40 mil habitantes, vive en torno a su "Land bouwhogeschool" (Escuela Superior de Agricultura) que tiene una serie de dependencias, Arboretums, laboratorios y campos de prácticas, de reconocido prestigio destacando el Belmonte Arboretum.

### LA FLORICULTURA: Un negocio "floreciente" (\*)

Pensar en Holanda nos trae recuerdos de campos de tulipanes, campesinas con atuendo tradicional vendiendo flases y quesos, molinos de viento extrayendo el agua y enviándole a los canales.

Sin embargo, pocas veces no fijamos en la importancia económica que tienen estos sectores tradicionales. Es de gran interés para nosotros conocer su funcionamiento y tal vez aprender cómo sacar partido a ciertas producciones que para nosotros han sido consideradas como secundarias.

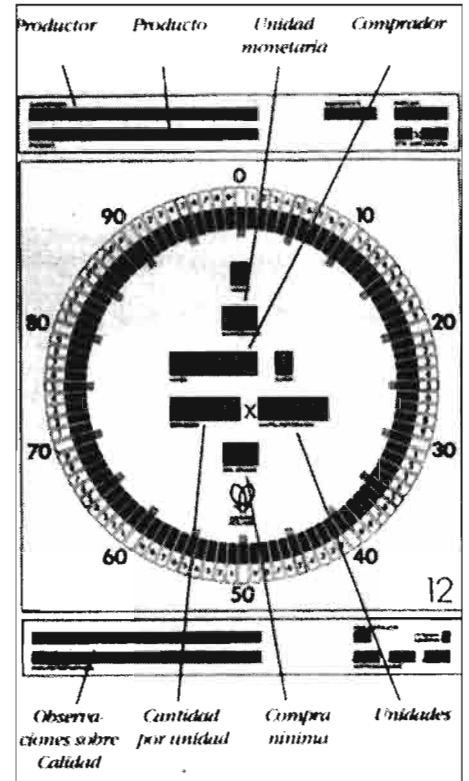
De la mano de un colega de la Universidad de Wageningen, programamos una visita a la "Subasta de Flores Unidas Aalsmeer" (VBA), la mayor del mundo en su género.

Sus orígenes se remontan a 1912, cuando se fusionaron las dos subastas "Bloemenlust" y "CAV", creándose la actual VBA. en la actualidad el complejo comercial supera los 630.000 m<sup>2</sup>. su organización básica es una cooperativa de cultivadores (unos 5.000) que venden sus productos obligatoriamente al centro comercial, pagando una comisión por dicha operación (sobre un 5% del valor).

Los compradores, aunque no son miembros de la VBA, si están registrados tienen acceso al sistema automatizado de la administración.

Dado el interés específico que puede tener para nuestro país, (gran producción de flores y plantas), exponemos a continuación algunas informaciones publicadas por la Oficina Interventora de VBA.

La Oficina Interventora de la VBA ("Verenigde Bloemeneveilingen Aalsmeer") funciona, al igual que el reloj de subastas, como instrumento de venta, principalmente para plantas. La OI fue establecida en 1973 con el fin de poder ofrecer también a los productores y comerciantes de plantas a gran escala, la posibilidad de comercializar de forma eficaz los productos a través del sistema de subastas cooperativo. El reloj de subasta como único instrumento de venta no resultaba ser suficiente para ello. La OI brinda a sus clientes la posibilidad de entregar partidas a plazos, en la fase de crecimiento y en el embalaje que desee el cliente.



En 1990 se alcanzó una venta de 275 millones de florines holandeses, repartidos en 235 millones en plantas interiores, 26 millones en plantas de jardín y 14 millones en flores de ramo. La venta total de la VBA en plantas interiores, plantas de jardín y productos de criaderos de árboles sumó en 1990, 692 millones de florines.

Alrededor de una tercera parte de la venta de plantas de la "Verenigde Bloemeneveilingen Aalsmeer" se realizó a través de la Oficina Interventora.

Los precios que se aplican por productos semejantes en el reloj de subastas, son en general el punto de partida para determinar el precio que el cultivador y el comprador acuerdan a través de la Oficina Interventora.

Los precios que se aplican por productos semejantes en el reloj de subasta, son en general el punto de partida para determinar el precio que el cultivador y el comprador acuerdan a través de la Oficina Interventora.

Por medio de visitas a los cultivadores e inventarios, se trazan los desarrollos dentro de la producción a corto y a largo plazo. La sección de ventas tiene sus vendedores y colaboradores comerciales del servicio interior. Los vendedores tienen sus clientes habituales fijos, a los que se visita frecuentemente con ofertas concretas.

(\*) Para mayor detalle puede consultar "VBA". Folleto informativo Oficina interventora 1992.

## EXTRANJERO

La Oficina Interventora dispone de una conexión directa con el reloj de subastas, de modo que se visualiza inmediatamente cualquier oscilación en la formación de los precios. También dispone de un sistema automatizado para el tratamiento de información sobre ofertas y demandas, gestión de pedidos y para poder hacer ofertas actualizadas. La información que se puede entregar a los cultivadores y compradores, es cada vez de mayor calidad. Semanalmente se entrega a los compradores un resumen total de la oferta. A través del telefax, se hacen ofertas especiales o se comunican a los clientes desarrollos especiales, como por ejemplo la entrada en el mercado de plantas únicas o novedades. La venta por teléfono y la venta personal son, sin embargo, los métodos más importantes.

La Oficina Interventora de la VBA dispone de un invernadero-muestra claramente dispuesto con una superficie de 700 m<sup>2</sup>. En él se exponen permanentemente alrededor de 4.000 muestras de las partidas de plantas interiores y de jardín ofrecidas por los cultivadores a través de la OI. Se celebran regularmente (unas diez veces al año) presentaciones de ventas especiales, por ejemplo, antes de la Pascua, el Día de la Madre, y durante la exposición de profesionales del ramo. En la OI y en un espacio de presentación adicional, se presenta de forma atractiva un grupo de productos especiales. Para muchos compradores una presentación de venta de este tipo, en la ocasión ideal para visitar la OI, a menudo acompañados de sus clientes extranjeros.

Finalmente para dar una orientación de la importancia de la floricultura en Holanda, incluimos una serie de cuadros estadísticos, que nos reflejan las producciones, comercio exterior, importaciones de las subasta etc.

### REFLEXIONES EN TORNO A UNA REORGANIZACION DEL SECTOR DE FLORES Y PLANTAS ORNAMENTALES EN ESPAÑA

La horticultura ornamental ha venido siendo un sector relativamente marginado en nuestro país, que tradicionalmente viene poniendo el énfasis en aquellos otros orientados a la alimentación y tratando de satisfacer las necesidades humanas más perentorias.

No obstante, a medida que una sociedad se desarrolla socioeconómicamente, aparecen unas necesidades suplementarias relacionadas con el ocio, y donde las flores y plantas ornamentales

ocupan un lugar destacado. Esta es la situación de la sociedad europea, y una muestra de ello lo dan países como Alemania, Holanda, Dinamarca. Hay por consiguiente una demanda latente, más o menos aprovechada, donde la elasticidad demanda-renta es todavía elevada.

En otro escenario nos encontramos con una crisis estructural en la agricultura de productos tradicionales, aquejados de excedentes crónicos y elevados costes para su mantenimiento. Las posibles soluciones pasan por la búsqueda de alternativas viables, exponiéndose un amplio abanico: apartado de tierras de cultivo, turismo rural, acciones no agrarias, y búsqueda de cultivos no conflictivos en cuanto a los excedentes mencionados.

Precisamente la horticultura ornamental se viene mostrando por diferentes expertos como una de las posibles salidas.



Las circunstancias coyunturales que pueda sufrir el sector en un momento dado, no deben hacernos perder la perspectiva. El hecho que la crisis afecte a los empresarios circunstancialmente, debe obligarnos a realizar un análisis detallado de las circunstancias.

En nuestro país podemos identificar claramente una zonas productoras (región mediterránea, Canarias) con fuerte tradición, y otras con posible dedicación a unas plantas determinadas.

Los grandes centros urbanos (Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, etc.) se muestran como los mercados potenciales más fáciles de estimular.

Falta en general, la correa de transmisión entre productores y comunidades dentro de nuestro propio país. No resulta atípico que producciones espa-

ñolas se vendan en nuestras ciudades a través de circuitos que podríamos denominar "de circulación extracorpórea", es decir, por intermediarios de otros agentes, como son los holandeses.

La posibilidad de estimular ciertos cultivos de horticultura ornamental en Comunidades como Madrid, próximas a un gran centro urbano, requiere unos análisis previos de los posibles canales comerciales, estrategias a seguir etc.

La agricultura periurbana de orientación ecológica, u ornamental es una faceta suficientemente atractiva como para dedicarle una atención detallada.

### UN MODELO DINAMICO DE COOPERATIVISMO

Exponemos a continuación algunas referencias sobre las características de la cooperativa VBA, según publicación de su Departamento de Relaciones Públicas (1991) que muestra su carácter dinámico y cómo el mundo cooperativo puede ser competitivo en un mundo donde algunos piensan que la supervivencia sólo puede venir del lado de empresas multinacionales.

A pesar de la magnitud de la empresa, la VBA ha conservado su forma cooperativa. Característico de esta forma de organización es el hecho de que la dirección determine la gestión. La administración está bajo control de la comisión de vigilancia. Los socios de los dos comités son todos cultivadores. Son elegidos por la junta general de socios. Esta junta general de socios se reúne dos veces por año. Los 5.000 socios de la VBA están incorporados además en quince secciones y estas secciones se reúnen al menos una vez por año. Cada sección elige una junta directiva de la sección. Estas juntas directivas de sección se reúnen





Subasta de verdura, Broek-op--Landedijk, Países Bajos

regularmente para deliberar con la dirección de la VBA sobre asuntos importantes que están a la orden en toda la asociación. Para la ejecución de esa política y la gerencia diaria se ha nombrado a un equipo directivo, bajo la dirección de un director general. La gerencia ha sido dividida en cuatro secciones cuya tarea principal se centra en los procesos empresariales primarios, (Transacción y Formación de Precios, Logística, Automatización y Desarrollo de Productos y Mercados). Además existen cuatro departamentos de apoyo (Financias y Administración, Personal y Organización, Servicios Staff y Servicios de Secciones). La dirección y el equipo directivo mantienen naturalmente estrechos contactos con la administración. Hay cinco salas de subasta (cuatro para las flores de ramo y una para las plantas interiores y de jardín), cada una de ellas con su propia sala de abastecimientos, espera y distribución. Además de los relojes como instrumentos de formación de precios, existe también la Oficina Interventora de la VBA, que se dedica a la negociación de partidas grandes y uniformes de plantas de interior y de jardín. Los compradores y vendedores se ponen en contacto mutuo a través de indispensable para la formación de precios. además de las secciones principales antes mencionadas, la VBA tiene suficientes servicios de apoyo, como son, control de calidad, contacto con los cultivadores e información, telecomunicación, etc. La VBA da

empleo a aproximadamente 1.700 personas en total.

La VBA puede llamarse con razón la subasta de flores más grandes del mundo. El concepto "más grande" puede entenderse de varios modos. En primer lugar, es el edificio de subasta el más grande del mundo: se dispone de un complejo de salas de unos 630.000 m<sup>2</sup>, donde se encuentran 13 relojes de subasta. El décimo cuarto reloj, tanto para flores como para plantas, se encuentra en la subasta Roelofarendsveen. También con respecto al abastecimiento y a la cifra de ventas, la VBA es la subasta más grandes del mundo. Diariamente se subastan 14,9 millones de flores y más de 1,5 millones de plantas en centenares de variedades. En total, los consumidores holandeses y extranjeros compraron en 1990 más de 3,7 mil millones de flores cortadas y más de 375 millones de plantas. El 80 por ciento de los productos subastados lo vendieron los exportadores en el extranjero.

En 1990 la cifra de ventas de la VBA ascendió a 2,02 mil millones de florines, más de ocho veces la cifra de ventas realizada en 1972 (250 millones de florines).

De la cifra de ventas de 2,02 mil millones de florines, realizada en 1990, un importe de 1,335 mil millones de florines procede de las flores cortadas, 616 millones de florines de plantas de interior y casi 76 millones de florines de plantas de jardín. En 1990 se importaron flores cortadas

por valor de 176 millones de florines. Ya que la VBA, como cooperativa, no pretende hacer beneficios, se intenta mantener el porcentaje de subasta lo más bajo posible para los socios.

En 1991 este porcentaje de comisión, que ha permanecido casi constante desde 1972, asciende al 5,5%, además de una tasa de 2 florines por partida abastecida de flores cortadas y 4 florines por partida abastecida de plantas. Con la comisión, que se impone sobre el producto de las flores y plantas, la VBA cubre parte de sus gastos.

De los productos negociados en Holanda a través de las subastas de flores (en 1990 más de 4,6 mil millones de florines), la VBA subasta aproximadamente el 44% directamente. Muchos exportadores importantes han elegido el edificio de la VBA como domicilio comercial. Los productos que comprenden a la VBA son, por lo tanto, preparados para la exportación en el lugar mismo. También los productores que estos exportadores compran en otras subastas de flores holandesas, son preparadas para la exportación al extranjero generalmente en las salas de elaboración del complejo de la VBA, que alquilan. Inclusive el embalaje necesario para la exportación, se estima que, en total, más de 2,7 mil millones de florines en productos de cultivo sale anualmente del complejo de la VBA con destino al extranjero.

En el edificio de la VBA se encuentran establecidos más de 350 exportadores y mayoristas en flores y plantas. Para una exportación rápida y eficaz, están establecidos en el edificio un centro de expedición y carga, empresas de transporte, expedidores, KLM Cargo, el Servicio Fitopatológico y la Aduana. También se encuentra en el complejo de la VBA el centro de comercio al por mayor Cultra. Asimismo el Servicio de Información Agrícola Floristería Aalsmeer, el Gremio, oficinas asesoras y empresas de contabilidad. Las oficinas de los bancos comerciales más importantes y varios restaurantes completan la prestación de servicios a las aproximadamente 3.000 empresas, inscritas como compradores de flores y plantas. Los inquilinos de la VBA dan empleo a casi 9.500 personas en total. La VBA dispone de un servicio adicional destinado a recibir a las aproximadamente 200.000 personas que anualmente desean visitar la Subasta de flores.