

La reciente publicación de estadísticas de comercio internacional ornamental para el año 99 permite sacar algunas conclusiones

Comercio ornamental internacional

DR. MIGUEL MERINO-PACHECO
drmerino@ediho.es



Las estadísticas económicas "firmes" tardan mucho tiempo en publicarse, para desesperación de quienes deben servirse de ellas en su trabajo diario. Atrasos de dos y hasta tres años no son raros en algunas ramas, y los economistas deben recurrir permanentemente a datos parciales, "avances", proyecciones o simples corazonadas para poder saber más o menos por dónde vamos.

Por ello la disponibilidad de datos firmes - suministrados por

La preparación de pomos de flores por algunos mayoristas para ser vendidos directamente a los supermercados va en aumento. Personal de una empresa holandesa realizando esta labor.

Naciones Unidas - sobre comercio internacional de flores y ornamentales correspondientes al año 1999 durante la primavera de 2001 permite - recién ahora- arrojar una visión retrospectiva sobre lo que ha ocurrido esos años.

Por lo demás, informaciones provisionales de 2000 señalan un incremento importante del comercio internacional ornamental en relación con 1999, pero como los centros de consumo e importación de flores y ornamentales más im-

portantes del Mundo (Europa occidental, Estados Unidos y Japón) han sufrido en los últimos meses un enlentecimiento de sus economías, es de esperar que ese mejoramiento de 2000 represente solo un pico pasajero en las gráficas, y que el panorama vuelva a presentarse débil en 2001. De todas formas, los incrementos de comercio internacional registrados en 2000 parecen colocar el volumen del mismo más o menos a la misma altura que en los años previos a

El comercio internacional de ornamentales se recobró en 2000; no obstante, es de temer que haya sido solo una mejora pasajera

1999. No obstante, el uso de estos datos debe ir acompañado de una considerable cantidad de análisis, dado la inestable coyuntura económica que atraviesa el mundo en estos momentos.

Características del producto

En la producción y transporte de flor y la planta ornamental se utilizan técnicas idénticas a las utilizadas con los productos hortícolas comestibles; por esta razón son clasificados como una variante de aquellos. Pero a los efectos del análisis económico de su consumo y comercio, no existen similitudes parecidas.

La fruta y hortaliza son productos alimentarios, y como tales se ven sometidos a la llamada "ley de Engel", que establece que dados determinados gustos y preferencias, la proporción del ingreso gastada en alimentación tiende a disminuir a medida que se incrementa el ingreso de los países - y de las personas. Este hecho - enunciado en 1857 por Ernst Engel, director de la Oficina Estadística de Prusia - se encuentra en la raíz de las dificultades de los agricultores de los países industriales, que ven como su ingreso cae relativamente al de otros grupos socioeconómicos.

Pero éste no es el caso de las flores y ornamentales, productos suntuarios cuya demanda varía de forma más que proporcional con la situación de ingreso de las personas. En consecuencia, el análisis de la situación y desarrollo del ingreso de los países y su oscilación a corto y largo plazo suministra una de las claves más importantes para la interpretación

del comercio internacional de flor y planta ornamental.

Importadores

La República Federal Alemana es la mayor importadora de flor cortada del mundo, habiendo adquirido fuera de fronteras una suma superior a los mil millones de dólares de este producto en cada uno de los años entre 1995 y 1998. Esta cantidad disminuyó sensiblemente en 1999. Los Estados Unidos de América le siguen, pero a una respetable distancia, oscilando sus importaciones de esos años en los US\$ 600-700 millones. Otros importadores de peso son el Reino Unido, Francia y Holanda, seguidos ya a distancia por Japón, Suiza, Italia, Bélgica y Austria.

Particular atención requiere el caso de Holanda, que encabeza también la lista de exportadores de flor cortada (US\$ 2 mil millones anuales en promedio) y de planta en maceta y esquejes con una suma que oscila en los US\$ 1.500 millones anuales.

Las importaciones alemanas de flor cortada disminuyeron significativamente entre 1998 y 1999 (un 25%), descenso que unido a un 3 % en las importaciones norteamericanas se reflejó en un menos del 4% de las importaciones mundiales de flores. Otro país con una fuerte caída en las importaciones ese año fue Rusia, que bajó un apabullante 60%. Todos estos descensos no pudieron ser remontados por incrementos de las compras en Japón, Italia y otros acto-

En 1999 los exportadores holandeses llevaron a cabo una estrategia de diversificación de mercados, lo que les permitió incrementar sus ventas aun con un panorama general a la baja



El material transportado en contenedores es preparado para su reexportación hacia toda Europa. Imagen obtenida en Holanda.

res menores, como Portugal, la República Checa y Polonia.

El dominio exportador holandés

En 1999, a los efectos de compensar las pérdidas de ventas hacia Alemania, los exportadores holandeses de flor cortada centraron sus esfuerzos en otros países; el éxito de esta estrategia arrojó un 7% de incremento de sus exportaciones totales. Holanda vende mayormente su propia producción, pero como se ha señalado es también un gran importador. Sus principales proveedores son Israel, Kenya, Zimbabwe y España.

Actualmente los Países Bajos dominan 23 de los 25 mercados mayores de flor cortada del

mundo; 88% del mercado alemán, 73% del inglés, 84% del francés, 67% del suizo, 92% del danés. Excepciones a esta supremacía arrolladora son las ventas en Canadá y en los Estados Unidos. En este último país las ventas holandesas ascienden solamente al 1%, frente al 44% de las colombianas y 18% de las ecuatorianas.

Otros exportadores

Comparados con los Países Bajos, los restantes exportadores parecen tocar solo música de acompañamiento. En flor cortada, el segundo exportador es Colombia, con US\$ 550 millones en 1999, frente a los US\$ 2.190 mi-



La cuota de venta de flores de los supermercados está creciendo a pasos agigantados, sobre todo en Francia, Inglaterra, Suiza y Alemania

llones holandeses. Como se ha señalado, las exportaciones colombianas hacia los Estados Unidos son de gran relevancia, jugando un rol secundario en Europa.

Otras cifras de cierto interés, por encima de los US\$ 100 millones, son ventas internacionalmente por Israel, Ecuador, Italia, y España. Kenya, con US\$ 90 millones, presenta la característica de ser el principal provee-

dor de Holanda.

En otro tipo de productos, como el verde cortado, destaca Italia con US\$ 94 millones. En plantas vivas vuelve Holanda a dominar el panorama (US\$ 1.400 millones) pero allí los exportadores del Tercer Mundo no figuran, siendo ocupados los lugares siguientes del rango por Dinamarca (US\$ 372 millones), Bélgica (US\$ 286 millones) e Italia (US\$ 277 millones).

Los canales de comercialización

Las estadísticas internacionales informan sobre los volúmenes físicos y monetarios intercambiados entre las distintas áreas geográficas, pero datos respecto a los canales de comercialización que mueven ese producto son preciosamente escasos. Sobre todo porque estos canales se encuentran en un proceso de acelerado cam-

Green Avenue.com
www.greenavenue.com

Acceso directo:

- Espacio comprador
- Espacio vendedor

En oferta:

- Compradores: 2014
- Vendedores: 1872
- Peticiones de oferta: 131

140 000 páginas vistas en 2000

www.greenavenue.com

Vuestro contacto: **Beatriz**
Tel.: +33 1 56 291 459
e-mail: info.esp@greenavenue.com

El primer mercado europeo de peticiones de oferta de plantas y flores

¡Aproveche el final de la temporada, para preparar la próxima, gracias a **GreenAvenue!**



¡Ya hay más de **2000 vendedores!**

bio y se trata realmente de una información de máximo interés para productores y comerciantes.

En el país que domina comercialmente este sector, Holanda, la mayoría de los compradores de flores son mayoristas que exportan producto semiterminado a otros mayoristas o importadores en los países de destino. Estos importadores o mayoristas secundarios venden a su vez a compradores tradicionales, como las floristerías. El florista toma este producto semiterminado y lo termina de acuerdo con las necesidades de sus clientes.

Pero la cuota de mercado de los supermercados en la venta de flores está creciendo a pasos agigantados en Europa. En Francia, Inglaterra y Suiza casi la mitad de las flores se venden en supermercados, y las grandes cadenas alemanas también realizan importantes ventas por este concepto.

Nuevas tecnologías, gran capacidad organizativa y la proximidad de un fuerte mercado y del gigantesco aeropuerto han hecho de Frankfurt un gran punto de entrada de flores de ultramar

Compañías que se dedican a realizar producto terminado, como arreglos florales, ramos o cestas crecen más rápidamente que otros mayoristas. Los canales de comercialización tradicionales están en dificultades, y especialmente los



floristas tradicionales se encuentran a menudo pagando sus cuentas con retraso o realizando una y otra vez reclamos sobre la calidad de la mercadería a fin de obtener rebajas de precios, síntoma inequívoco de negocios con problemas financieros importantes, señala Jaap Kras, consultor de la industria ornamental basado en Amsterdam. El Sr. Kras indica que en el futuro se incrementará la importancia de cadenas de producción y comercialización cerradas con volúmenes importantes, dado que sólo ellas podrán cumplir los requerimientos de calidad y regularidad de suministro impuestos por las grandes cadenas de supermercados.

Logística de perecederos en Frankfurt

Todo este desarrollo del comercio internacional de flor cortada y planta ornamental sería im-

Plásticos Solplast:

La más amplia gama de productos para dar solución a las exigencias agrícolas actuales.



ESTR. DURO



La **EXPERIENCIA**
en **COEXTRUSION**
TRICAPA es SEGURIDAD

S SOLPLAST



Plásticos
para la Agricultura

Polígono Industrial de Lorca - Apdo. Correos, 323 • 30800 LORCA (Murcia) ESPAÑA
Telf.: +34 968 46 13 11 • Fax: +34 968 47 10 54
e-mail: comercial@solplast.com • e-mail: info@solplast.com • Web: www.solplast.com

■ **La producción y el comercio internacional de ornamentales se encuentran frente a precios a la baja y demanda pesada, lo que está ya obligando a importantes reestructuras**

pensable sin a su vez un gran desarrollo tecnológico en el área de la cosecha y de la logística de percederos. Y buena parte de estos avances se realizan alrededor del transporte aéreo.

En las proximidades del aeropuerto de Frankfurt am Main, en Alemania, se ha instalado un gran centro de recepción de carga aérea de productos percederos,

con capacidad de manejar hasta 160.000 t de producto anuales. Este centro trabaja actualmente en la mitad de su capacidad, y a través de él entran unas 25.000 t anuales de flores frescas a Alemania.

Allí se dan cita todos los elementos de la cadena: modernos aviones, depósitos refrigerados, mayoristas activos y camiones esperando para alcanzar a expectantes clientes concentrados a pocos kilómetros. El objetivo de toda esta ingeniería es acelerar al máximo el proceso de despacho aduanero de producto, manteniendo al mismo tiempo la calidad del mismo. De esta forma, es posible hacer pasar un cargamento de percederos a través de todas las formalidades dentro de la hora que sigue al aterrizaje del avión que lo transporta.

El alcanzar esta eficiencia requiere 65 personas trabajando a tiempo completo, 24 horas al día, siete días a la semana.

Las naves poseen un eficaz sistema de ventilación que permite mantener la atmósfera de las mismas libre de etileno, lo que permite manipular frutas y flores simultáneamente en los mismos espacios sin que se produzcan daños al producto por acción de ese gas.

Además de las instalaciones estandar, si se prevee la llegada de un producto con requerimientos especiales, se pueden erigir en menos de tres horas depósitos prefabricados completos, con control de temperatura y aptos para realizar controles de calidad.

A pocos minutos del centro de logística de percederos se encuentran compañías importadoras como Florimex Deutschland GmbH, que manipula los cargamentos de flores llegados por vía aérea y los de verde cortado, que son a menudo transportados desde Centroamérica por vía marítima. La tecnología actual permite que este último tipo de materiales al-

trabajamos en tu campo

TODO EN NUTRICIÓN VEGETAL

MERISTEM

QUIMICAS MERISTEM, S. L.

Ctra. Moncada/Náquera, km. 1'700 • Apdo. 30 Moncada - VALENCIA • Tel.: 96 139 45 11 Fax.: 96 139 53 31

E-mail: meristem@quimicasmeristem.com • www.quimicasmeristem.com

cance los puertos europeos en buenas condiciones si es transportado en buques particularmente rápidos, utilizándose para ello los cargueros que transportan plátanos desde el Caribe. Estos se cuentan entre los transportadores marítimos más veloces actualmente, realizando la travesía del Atlántico en poco más de una semana.

Una vez llegada la mercadería, se abren las cajas, se controla la mercadería, se recortan las flores y se preparan para las venderlas a los mayoristas al día siguiente de su arribo.

Estos mayoristas se encuentran bajo fuerte presión competitiva, especialmente por parte de los supermercados, y ven estrecharse sus márgenes día a día. Muchos de ellos reaccionan ofreciendo a su clientela servicios complementarios o utilizando técnicas de venta más agresivas, pero esto implica también mayores costos.

La coyuntura actual

El enlentecimiento general de la economía mundial, que se ha acentuado en desde la primavera 2001, con países como Japón en plena recesión, otros como los Estados Unidos y Alemania en una situación muy frágil y el resto de Europa occidental oscilando al borde de esa recesión, no presagian un panorama positivo en el corto plazo para esta industria. No es aventurado predecir que cuando finalmente dispongamos de las cifras de comercio internacional para este año 2001 veremos que los volúmenes involucrados han vuelto a descender sensiblemente, sobre todo teniendo en cuenta que los dos impor-

tadores mayores (EE.UU y Alemania) son también los que más dificultades experimentan

en este momento.

Esto conducirá también a un nuevo reajuste y simplificación de las estructuras de producción y, sobre todo, de comercialización. En momentos de bonanza, empresas marginales se ven arrastradas por el corriente positiva general y en una atmósfera de precios al alza se pueden maquillar las deficiencias estructurales y continuar operando. Pero frente a una crisis de demanda, la necesidad de operar eficientemente es ineludible, lo que conduce a concentración de canales comerciales, vale decir, en el manejo de mayores volúmenes por menos operadores.





Esquejes de clavel •
Esquejes de crisantemo •
Plantas de gerbera •
Verdes •

Todo el año

Crisantemos •

Sabemos:
Que variedades aguantan el frío
y que variedades resisten el calor.

Suministramos:
Variedades que aguantan el frío
y variedades que resisten el calor

programamos:
Para invierno y para verano,
o sea todo el año

tecniplant

Argentina, 29-8-1 - 43202 REUS
Tel.: +34-977 320 315 - Fax.: +34-977 317 456
e-mail: tecniplant@ediho.es

ASTURIAS Y CANTABRIA


AGRICOLA CUELI, S.A.
San Francisco del Humedal, 5
33207 Gijón - Tel.: 985 35 80 20

GALICIA


Semillas Lago, S.L.
Pol. ind. Bergondo
C/ Padre Cortiñán, parcela 22 D
15640 BERGONDO (La Cenuña)
Tel.: 981 79 55 33 - Fax.: 981 79 55 35

En Pontevedra:

BACEO, S.L.
C/ Carregal, 70
Tel. 986 63 34 09 - Fax.: 986 63 34 90
TOMIÑO (Pontevedra)

CÁDIZ - SEVILLA

FRANCISCO GUERRERO ODERO
Tel. Movil. 609 86 79 07

MURCIA Y ALICANTE

BULBO IMPORT S.L.

Antonio Belmonte Mula
Av. Andalucía, 19
04640 PULPI (Almería)
Tel.: 950 46 44 68 - Fax.: 950 46 40 13