

## Producción de Ornamentales

El marketing de El Maresme

## La preparación de ObertPlant

- La tradicional comarca de planta ornamental catalana trabaja para consolidar su liderazgo productivo y comercial.

Marta Coll i Llorens

redaccion1@ediho.es

El Maresme es la comarca mejor estructurada de España del punto de vista de su producción y comercialización de planta ornamental en general y de planta en maceta en particular.

Ubicada adyacente al mercado con mayor poder adquisitivo de la Península Ibérica y a una distancia razonable de grandes centros consumidores europeos. Posee una gran tradición hortícola que ya hace décadas se ha centrado en la planta ornamental. Es además sede de importantes empresas comercializadoras, tiene todos los elementos para, además, dar ya un "salto cualitativo" y consolidar una posición de liderazgo europeo en la producción y comercialización de planta ornamental.

Es posible mejorar la influencia de los operadores comerciales de la planta de El Maresme, sosteniendo y desarrollando sus infraestructuras de producción y comercio.

## El paso siguiente

El nivel de desarrollo alcanzado por la oferta es tal, que este paso siguiente se basa en una estrecha colaboración entre el escalón productor y el comercializador.

Se trata de plantear nuevos elementos de coordinación comercial a fin de satisfacer la demanda presente y futura. Es dentro de estos parámetros que se sitúa la exposición y jornada ObertPlant.

## ¿Qué es ObertPlant?

ObertPlant es una actividad de marketing dirigida a los clientes habituales y potenciales del Mercat de la Flor i Planta Ornamental de Catalunya, en la que participan productores, distribuidores (im-



portadores y mayoristas) y minoristas (floristas, "garden centers", cadenas minoristas), centrales de compras y tiendas de autoservicio agropecuario, así como los prescriptores de ventas de estos productos (arquitectos, urbanistas, jardineros, etc.).

Consta de cuatro actividades:

- Exposición de plantas en "carry" (exposición comercial): más de 1700 "carries" de variedades y formatos diferentes de planta en maceta comercializada desde El Maresme, en la que podrán participar profesionales de todas partes del mundo, y especialmente del sur de Europa, en una macrosala de tres hectá-

reas donde los asistentes podrán tocar cada planta.

- Exposición de formatos y variedades (catálogo de novedades).

- Forum de debate.

- Premios a la Excelencia Profesional.

Se trata de una puesta en escena dentro del plan estratégico redactado por el Comité Ejecutivo nombrado por el CHOC, Confederación de Horticultura Ornamental de Cataluña, que servirá para dinamizar las ideas y actuaciones del sector de flor y planta ornamental de la comarca de El Maresme y para sostener y desarrollar sus infraestructuras de producción y comercio para los próximos años.

**Descubre todas las novedades fantasía Halios® F1**

¡Disfrute nuevos toques de fantasía

"Victoria 50" F1 N° 2700      Ondulado mezcla fucsia N° 2570

durante la feria Hortifair en Amsterdam,  
Stand N° 08.0403, 5 - 8 Nov. 2003

[www.cyclamen.com](http://www.cyclamen.com)

MOREL DIFFUSION S.A.S.  
tel: +33 (0) 494.18.73.04  
fax: +33 (0) 494.18.73.19



### Los mensajes de ObertPlant

Esta actividad desarrolla una serie de mensajes; el más importante y general es que la creación de valor se realiza a través de la "sincronización" de la cadena de producción y comercial con los deseos del mercado. De esta forma, mediante el incremento de la eficiencia de ese proceso y, sobre todo, mediante el ajuste a las necesidades del mercado, se genera una masa de valor extra que está disponible para su distribución a lo largo de la cadena comercial. En una palabra, la interprofesionalidad bien dirigida es también una fuente de valor.

El flujo de información es parte esencial de este concepto, tanto desde el mercado

hasta los productores, a través de la distribución, como en el sentido inverso. Un cliente está más dispuesto a pagar por una planta de la que conoce las necesidades, la forma de uso, su ciclo de vida, su valor ornamental a lo largo de las estaciones. Información es valor.

### Innovación y royalties

Otro de los procesos de creación de valor está vinculado con la utilización de nuevas variedades. La aparición de novedades en el mercado incrementa las ventas; un consumidor agradablemente sorprendido por un nuevo color o una nueva forma es un comprador más probable.

La protección de las nuevas variedades a través de un sistema de licencias es, no

obstante, parte esencial de ese proceso creativo, dado que de no ser posible la obtención de "rentas de innovación", los esfuerzos de investigación y selección de nuevo material no encontrarían retribución en el mercado, y simplemente no se producirían.

### Los preparativos

La próxima edición de ObertPlant tendrá lugar los días 27 y 28 de febrero de 2004 en el local del Mercat de la Flor i Planta Ornamental de Catalunya en Vilassar de Mar, provincia de Barcelona. El pasado 3 de septiembre, el Comité Ejecutivo de ObertPlant, acompañado por representantes de distintos grupos interesados en esta iniciativa, vistó a la Conselleria de Agricultura, Pesca

i Alimentació de la Generalitat de Catalunya, obteniéndose el apoyo para la iniciativa de esta instancia gubernamental.

A partir de este momento se han sucedido las reuniones y las actividades preparatorias, desarrollándose posters, folletos, catálogo y otros materiales promocionales. En breve estará disponible una página "web" donde recoger las últimas informaciones de este desarrollo. La institución organizadora es la Confederación de Horticultura Ornamental de Catalunya, a través de un Comité Ejecutivo nombrado para esta actividad.

Para saber más...

[obertplant@obertplant.com](mailto:obertplant@obertplant.com)



Fácil manejo y aplicación  
¡no dude en consultarnos!

JM. D.  
impresoras

DISPENSADORA  
MANUAL  
DE ETIQUETAS

Especialmente diseñada para  
la aplicación de etiquetas  
en todo tipo de superficies

☎ 968 645 202