

## ALERTA DE SECTOR DEL CBI FLORES CORTADAS



Fuentes fotográficas: <http://www.fondosgratis.com.mx>  
<http://www.jardineria.pro>  
<http://leon.zaric.googlepages.com>

### ALERTA DE SECTOR

Este documento discute cuatro alertas de sector:

La virtualización del comercio de flores requiere de “marca”

Aumentar la importancia del canal directo

Proyectos pilotos de flete marítimo: potencial recorte de costos para los exportadores

La calidad de los productos es aún más importante en el futuro

Esta alerta está dirigida a optimizar la asistencia dada por las Organizaciones de Apoyo a las empresas y a los exportadores en los países en desarrollo. Un especialista de sector del CBI ha sido entrevistado.

En adición, un grupo colega compuesto por algunos especialistas de gran reputación (consultores de flores cortadas, el Gerente del Departamento de Importación de la subasta Flora Holland y un especialista en cadena de enfriamiento de los Países Bajos) han aportado información valiosa. Esta alerta de sector le permite identificar las nuevas oportunidades en el sector europeo de flores cortadas y mejorar la orientación de mercado. Asimismo, contiene información detallada y hecha a medida sobre los desarrollos estratégicos.

## ALERTA DE SECTOR DEL CBI FLORES CORTADAS

Fuente: CBI ([www.cbi.eu](http://www.cbi.eu))  
Traducción libre del original



Fuentes fotográficas: <http://www.fondosgratis.com.mx>  
<http://www.jardineria.pro>  
<http://leon.zaric.googlepages.com>

### ALERTA 1: VIRTUALIZACIÓN DEL COMERCIO DE FLORES REQUIERE DE BRANDING

#### Descripción

El comercio de flores se está virtualizando en nivel de rápido aumento. Más y más compradores de flores cortadas están usando “la compra remota” (KOA) para comprar flores. Esto es comprar desde una subasta a través de computadores conectadas a la red de Internet. La participación en la compra remota de flores cortadas actualmente ha alcanzado el 40% de las subastas de Aalsmeer y Naaldwijk y se espera que crezca al menos 50% dentro de tres años. La subasta de Flora Holland apoya este desarrollo y ofrece a los compradores facilidades para esta compra remota.

Al mismo tiempo estos compradores, la mayoría compradores al por mayor, usan tiendas virtuales para vender sus flores. Estos mayoristas garantizan a sus clientes acceso directo a sus sistemas de pedidos a través del uso de Internet. Es mucho más rápido y eficiente sistema de pedidos. Los más importantes mayoristas holandeses (casi todos) compran y venden sus flores de la “manera virtual”.

#### Implicaciones

Pocos compradores van físicamente a la subasta. En cambio, compran sus flores en línea a través de diferentes subastas sin ver el producto. Esto significa que los compradores necesitan estar seguros de la calidad y consistencia de las flores. Este es un aspecto importante para los proveedores en los países en desarrollo: los compradores de la UE comprarán cada vez más a los criadores que ellos conocen y confían.

#### Factores de éxito crítico

Los exportadores de los países en desarrollo deben poner atención extra a la calidad y la confiabilidad. Todos los detalles de los productos de embarque necesitan estar en línea con el talón de expedición: peso, calidad, color, variedad, estado de maduración y nivel de florecimiento. Esto es importante porque los compradores en realidad no ven los productos por anticipado.

Ellos tienen que confiar en los criadores en gran medida. Incluso todo pasa tan rápido que los compradores de la UE están desilusionados con la calidad de los proveedores de los países en desarrollo. Como resultado, estos proveedores reciben precios más bajos. Por lo tanto, la calidad del producto es de máxima importancia para permanecer competitivos y mantener un nivel de confianza en el mercado internacional. Además, el tener certificaciones como ser MPS y Globalgap es también una obligación para sobrevivir. Más información de estos y otros requerimientos de acceso a mercados pueden ser encontrados en <http://www.cbi.eu/marketinfo>

### **Recomendaciones**

Primero que nada, haga que sus exportadores estén al tanto de la necesidad de trabajar en la calidad y la consistencia. Suministrar de acuerdo al talón de expedición es muy importante. Segundo, sus exportadores necesitan crear una marca o mercadear sus empresas para los compradores europeos para poder construir una marca y ganar confianza. Esto puede ser hecho para ofrecer embarques de flores de manera regular en la subasta, preferiblemente cinco días a la semana.

Algunas sugerencias más: aconsejar a los criadores imprimir los nombres de sus empresas y logotipos en las mangas. También un sitio Web profesional es de mucha ayuda.

Organizar seminarios de manera regular es una buena opción para difundir estos mensajes. Usted podría contratar a algunos compradores holandeses o expertos del sector para estar presentes. Las grandes subastas o el CBI pueden ser capaces de proveerlo con nombres de expertos.

### **Recursos útiles**

- La base de datos de Información de Mercado del CBI – <http://www.cbi.eu/marketinfo>  
Los estudios de Sector y Producto de la Unión Europea, estudios de E-Business y Guías de Exportación acerca de “Flores cortadas y follaje”.
- Flora Holland – <http://www.flora.nl>. La subasta de flores más grande del mundo. Noticias, eventos e información sobre Compra Remota.

## ALERTA 2: INCREMENTAR LA IMPORTANCIA DEL CANAL DIRECTO

### Descripción

En adición a la dinámica en la subasta, el canal directo también se ha convertido en sujeto de cambios. Una clara integración vertical en la industria de flores puede ser vista. Especialmente las grandes organizaciones de venta al detalle prefieren hacer negocios directamente. Ellos hacen negocios con un conjunto de proveedores preferidos para asegurarse de la calidad y cantidad que planean vender. Ellos hacen arreglos a largo plazo con los llamados “proveedores de flores”. Estos son proveedores especializados que principalmente venden a grandes tiendas al detalle.



Fuente fotográfica: <http://farm1.static.flickr.com>

Esta participación del canal directo difiere por país dentro de la Unión Europea. Esto debido a que la importancia de grandes vendedores al detalle en la venta de flores difiere según el país. Por ejemplo, en el Reino Unido, los vendedores al detalle mantienen una cuota de mercado de casi el 70% en las ventas de flores cortadas. Esto es solo el 15% en Alemania y en los Países Bajos. Otro ejemplo de integración vertical: un número en ascenso de compradores de grandes importadores están estableciendo sus propias oficinas en África y Latinoamérica para poder recurrir directamente.

### Implicaciones

Cada canal de comercio tiene importantes consecuencias para el proceso de venta del exportador (surtido, manejo, embalado y más). Un posible canal de comercio es la subasta, el otro es el canal directo. Vender a través de ambos canales necesita de diferentes enfoques. Por ejemplo, los grandes vendedores al detalle requieren muy altas cantidades, las cuales no todos los exportadores pueden ser capaces de suplir.

En adición, los vendedores al detalle tienen demandas específicas en lo que se refiere a la variedad. También pueden pedir cuatro o cinco colores diferentes fijos de rosas de similar tamaño de brote. Vender vía subasta es realmente algo ¡diferente!. A pesar de que el canal directo está aumentando, los exportadores pueden seguramente también ganar buen dinero vendiendo a través de la subasta. Siempre y cuando hagan elecciones por un canal.

### Recomendaciones

Hacer que los exportadores estén al tanto de la necesidad de elegir entre vender a través de una subasta o hacer uso del canal directo, apoyarlos especialmente en la preparación de una estrategia de exportación. Organizar eventos de capacitación sobre este tema. Y en adición, se puede dar a conocer también a través de la organización de una gira de

mercados hacia los Países Bajos. Esto ha probado ser un verdadero abridor de ojos. El CBI ha organizado esas visitas en el pasado, haciendo que un grupo de exportadores de flores esté al tanto de la demandas del comprador. Esta visita puede tomar, por ejemplo, tres días, en los cuales la subasta será visitada, pero también lo serán los grandes compradores, como ser los mayoristas y grandes vendedores al detalle. Al unir fuerzas, un grupo de exportadores podrían ir juntos y ahorrar costos.

### Recursos útiles

- La base de datos de Información de Mercado del CBI – <http://www.cbi.eu/marketinfo> Los estudios de Sector y Producto de la Unión Europea, estudios de E-Business y Guías de Exportación acerca de “Flores cortadas y follaje”.
- Flora Holland – <http://www.flora.nl>. La subasta de flores más grande del mundo. Noticias, eventos e información sobre Compra Remota.

### ALERTA 3: PROYECTOS PILOTOS DE FLETE MARÍTIMO: POTENCIAL RECORTE DE COSTOS PARA LOS EXPORTADORES



#### Descripción

Lento pero seguro, el transporte marítimo de flores frescas cortadas está en ascenso. Unas cuantas rutas ya están probando ser exitosas con varios embarques por semana. Por ejemplo, de cinco a diez contenedores de hipérico, gypsophila y claveles son exportados fuera de Ecuador y Colombia hacia la Unión Europea por medio de un contenedor marítimo cada semana.

Esto se debe principalmente a la disponibilidad de los barcos de navegación regular usados por los exportadores de bananas. También, los criadores israelitas exportan gypsophila y flores de verano a Europa y los crisantemos vietnamitas son exportados hacia Japón de esta manera.

Fuente fotográfica: <http://www.infoflor.es>

Al mismo tiempo, algunos criadores africanos han realizado varios proyectos pilotos. Algunos han sido exitosos, otros no. Un número de razones pueden ser mencionadas para explicar la falla de algunos proyectos. Existentes problemas de calidad con las rosas como ser: votritos, moho y un pobre manejo de la temperatura son varias de las cuales pueden ser nombradas. Sin embargo, el factor de éxito más importante no es el producto sino los requerimientos de la cadena de enfriamiento. En teoría, casi todos los tipos de flores pueden ser transportadas por contenedor marítimo y pueden ser mantenidas en buena condición por varias semanas consecutivas, proveídas de los requerimientos de las cadenas de enfriamiento que han sido rigurosamente tomadas en cuenta.

Los más exitosos embarques tienen que ver con los tipos de flores mencionadas arriba, como ser hipérico, gypsophila y claveles. Las rosas todavía no han sido transportadas exitosamente de esta manera. La transportación marítima está actualmente en sus primeras etapas. Aun así, la Asociación Holandesa de Comercio Mayorista de Productos Hortícolas y todos los consultores de la industria que han contribuido a esta Alerta de Sector, confían que habrá un incremento considerable en el flete marítimo de flores cortadas dentro de los años venideros. Los precios del combustible de aviones continúa en aumento y por último el cliente, el comerciante de flores, decidirán que forma de transportación prefieren.

## **Implicaciones**

Un incremento en el flete marítimo puede cambiar drásticamente el comercio internacional de flores cortadas. Se abrirán (aún más) las oportunidades para los criadores de los países en desarrollo. Hoy en día, la mayoría de las flores son transportadas por flete aéreo. Las flores son productos perecederos y por lo tanto, las demandas en las cadenas de logística y enfriamiento son altas. Con el flete marítimo, las flores cortadas pueden ser cargadas directamente en el contenedor marítimo en la huerta. En un frío contenedor marítimo, el proceso de maduración de las flores cortadas está casi parado debido a la temperatura de 0,5° C comparada con al menos 15° C a bordo del avión.

De acuerdo con el Concejo de Flores de Holanda, las flores cortadas pueden ser mantenidas en un contenedor marítimo por un periodo de al menos tres o cuatro semanas consecutivas. También, el Concejo de Flores espera que los picos en la venta de flores, como ser el Día de San Valentín y el Día de la Madre puedan ser superados más fácilmente. Y más aún, se espera que los costos de transporte de flete marítimo puedan ser hasta 30% más bajos que el aéreo. Este ahorro de costos y los obstáculos logísticos que son más fáciles de encontrar, incrementen altamente el potencial exportador de los exportadores de los países en desarrollo. En general, el flete aéreo desde Ecuador es actualmente un dólar/kilo más caro que desde Kenya.

Más aún, todos los embarques que ya han sido exitosos, prueban que las flores pueden ser mantenidas en buenas condiciones por dos o tres semanas. Aparentemente, las flores no son tan perecederas como se asumió previamente, proveídas de las logísticas y la cadena de enfriamiento que requieren. Si los exportadores controlan esta parte del negocio excepcionalmente bien, el mercado potencial para flores cortadas será más grande que lo que fue concebido posible.

## **Recomendación**

Las organizaciones de apoyo a las empresas podrían ciertamente asistir a sus exportadores en esta área. Aquí están algunas ideas.

### **1. Encontrar el horario de las líneas de envío**

El éxito del transporte marítimo está principalmente determinado por su infraestructura. Las líneas de envío tendrán que cooperar y tendrán que proveer navegaciones regulares. Para ellos, las flores cortadas son uno de los muchos productos que transportan. Ellos no navegarán fácilmente hacia otra bahía por solo unos cuantos contenedores extras de flores. Por lo tanto, se necesita grandes contenedores para que esté disponible.

Por lo tanto, podría encontrar el horario de las líneas de envío. Revisar los puertos principales cada dos meses y encontrar que línea de envío de grandes instalaciones visitarán los Puertos. Comunicar esta información a sus exportadores.

## 2. Mantener a los exportadores actualizados a la fecha

Se le recomienda que aconseje a sus exportadores a mantenerse al día en la navegación marítima o sobre las nuevas variedades de flores que pueden ser recomendables para el transporte marítimo. Por ejemplo, el revisar las investigaciones hechas por las universidades, como ser Wageningen UR en los Países Bajos y las universidades en Estados Unidos e Israel. Un recurso útil es el mencionado abajo.

## 3. Revisar los recursos útiles

Visitar los recursos útiles mencionadas abajo o regularmente permanecer en contacto con agencias de envíos locales. Estas pueden tener información de primera mano de las compañías de envíos como Maersk. También los clientes actuales de sus exportadores pueden saber más.

### Sitios Web útiles

- La base de datos de Información de Mercado del CBI – <http://www.cbi.eu/marketinfo>. Los estudios de Sector y Producto de la Unión Europea, estudios de E-Business y Guías de Exportación acerca de “Flores cortadas y follaje”.
- Red de la cadena de vida – <http://www.chainoflifefnetwork.org>. Impresionante base de datos con más de 19.000 artículos de investigación y nuevos ítems. Temas de cuidado y manipuleo, específicos cultivos florales, procedimientos de procesamiento paso a paso, base de datos de librería post-cultivo y marketing y mucho más.
- FloraCulture Internacional – <http://www.floracultureintl.com> . Revista de comercio en línea, sector noticias.
- El Concejo de Flores de Holanda – <http://www.flowercouncil.org>. Noticias de la industria, desarrollos, nuevas variedades.
- Universidad de Wageningen – <http://www.wur.nl/UK> o <http://www.pri.wur.nl/UK> Organización internacionalmente líder en educación e investigación. El Instituto de Investigación agro-tecnológica realiza investigación sobre la cría de variedades de flores cortadas.
- Wikipedia – <http://en.wikipedia.org/wiki/Votritos>, detalles sobre votritos.
- Wikipedia – [http://en.wikipedia.org/wiki/Downy\\_mildew](http://en.wikipedia.org/wiki/Downy_mildew), detalles sobre moho.

## ALERTA 4: MUCHO PARA GANAR CON PRODUCTOS DE CALIDAD OPTIMIZADA

### Descripción

Tomar atención a los productos de alta y consistente calidad ha sido importante por algunos años en la industria de flores de la Unión Europea, pero solo se incrementará en el futuro. Es una pre-condición para ser un interesante socio comercial para los compradores de flores cortadas. Uno de las



más importantes razones para que las flores cortadas pierdan parte de su valor es debido a la falta de productos de calidad.

Fuente fotográfica: <http://www.sitemenu.com.ar>

Esto es principalmente causado por no tomar en cuenta por completo los requerimientos de la cadena logística y de enfriamiento. Al mismo tiempo, la importancia de las demandas de calidad en la Unión Europea nunca había sido tan alta. La alerta 1 describe la virtualización del comercio de flores y la necesidad de un producto de alta y consistente calidad. También la alerta previa (sobre transporte marítimo) muestra que es muy posible transportar flores sin la pérdida de calidad, incluso por un periodo de dos a tres semanas. Lo que sucede aún es demasiado pronto, porque los cargamentos de los criadores de los países en desarrollo llegan a la subasta con una temperatura que es demasiado alta. En vez de la temperatura ideal de 1°C algunos cargamentos llegan con 15°C a 20°C o incluso más alto.

### **Implicaciones**

El resultado: más problemas de calidad, como ser flores con votritos, tallos doblados o una vida en florero más corta. Los problemas de calidad llevan a disminuir los precios comprados con los que los criadores pudieron haber buscado. Por ejemplo, una huerta con un tamaño promedio de 20 hectáreas pueden producir varios cargamentos de flores por semana con un valor potencial de hasta €20.000. Sin embargo, en el caso de los problemas de calidad, el retorno de las flores es al menos 5-10% menos de esa cantidad. Más aún, si los criadores les suministraran a los vendedores al detalle directamente, ellos podrían enfrentar los reclamos por daños. Esto debido a que los vendedores al detalle ya no pueden vender las flores o tienen que venderla a precios más bajos de lo esperado. Los vendedores al detalle no dudarán en poner un alto al negocio con estos criadores incapaces de controlar su calidad de la manera correcta.

### **Recomendación**

La tarea más importante para las organizaciones de apoyo a las empresas es crear conocimiento de la importancia del control de calidad. Por lo tanto, usted puede organizar regularmente seminarios de control de calidad de uno o dos días en duración, por decir dos veces al año. Involucrar a los especialistas, como ser consultores o expertos de calidad, en el evento. El CBI o las grandes subastas deben ser capaces de suministrarle los nombres de esos expertos. Tomar a los participantes por áreas claves, como ser el aeropuerto local o el salón de embalado y mostrarles que debe ser hecho.

Otra sugerencia es tomarlo a cargo de ustedes mismos, ir al Aeropuerto y medir la temperatura de los envíos de sus criadores. Informar de estas temperaturas a ellos. La Asociación de Productores Horticultores y Exportadores Etíopes ya está haciendo esto por sus exportadores. Alternativamente usted puede contratar a alguien en el Aeropuerto para que haga este trabajo. La Asociación de Exportadores de Flores de Uganda (UFEA) ha delegado esta tarea a la agencia local de manipuleo FHL (los dueños de FHL son los criadores). O usted puede sugerir a sus exportadores usar sistemas de registro de temperatura durante el transporte.



## Sitios Web útiles

- Red de cadena de vida – <http://www.chainoflifenetwork.org>. Impresionante base de datos con más de 19.000 artículos de investigación y nuevos ítems. También puede encontrar temas de cuidado y manipuleo.
- Descargas de Flowerwatch – <http://www.flowerwatch.com/downloads.asp>. Ir a la sección “descargas” y encontrar documentos prácticos sobre el control de calidad y el manejo de la cadena de enfriamiento.



Fuente: **CBI** ([www.cbi.eu](http://www.cbi.eu))



Traducción libre: Lic. **Claudia L. Lino C.**, Pasante Nacional IBCE