



El Salon du Vegetal en Angers y las citas de febrero del Maresme en Idm Solutios y Corma

## El concepto primavera crea demanda entre los canales de venta de las plantas de vivero

Intermediació del Mercat de Flor i Planta de Catalunya en Vilassar de Mar actualmente vende plantas de vivero que en su 78% provienen del cultivo de sus socios y más de la mitad las exportan (52%). La gama de su oferta se amplía año tras año con el objetivo de proveer todo el año las necesidades del comercio minorista. La comercializadora, conocida por el nombre de la empresa "Intermediació" pro-

mueve una marca, Idm Solutios.

En febrero en Intermediació organizan una exposición para sus grandes clientes. Este mes del año, para el canal minorista es una antesala de la primavera, para el comercio de las plantas de vivero, tiene un significado de un estreno que muestra el espectáculo de los nuevos tipos, variedades, colores y presentaciones de las plantas de vivero. En febrero, para

**Las referencias de las unidades de venta que están en producción juntas en una exposición de 300 carrys. Los canales de venta eligen, escogen.**

el mercado mediterráneo hay como un circuito de moda, con pasarelas como la de la feria IPM en Essen, Intermediació -las fotos muestran detalles de la exposición de carrys- la feria de "le salon du vegetal" en Angers y la semana siguiente días de puertas abiertas en Corma, Premià de Dalt y en Madrid. Para la planta en flor, las variedades más tempranas y los productores que saben preparar plantas con floración más precoz, puede que tengan ventajas competitivas en esta época del año.

En un plano "institucional" este tipo de encuentros pretenden reforzar la confianza de los canales comerciales y su relación con los horticultores. Son estilos diferentes que persiguen lo mismo, vender plantas de vivero en primavera.

Cada año, en el Mercat de flors del Maresme, hay que destacar el potencial de una exposición con 300 carrys de plantas de vivero, realizada pensando en las ventas de primavera. En la exposición de este año la oferta de Idem Solutions, "Intermediació del Mercat" cuenta Pere Corbalán tiene 2.000 referencias dónde cada formato de tienda minorista puede ir escogiendo sus preferencias según sus tipos de clientes.

Actualmente el canal comercial en la venta de plantas de vivero evoluciona junto con los hábitos de compra de los consumidores, como visitantes a estas exposiciones de febrero, aparecen los grandes grupos de clientes como los ayuntamientos y las promotoras de la planificación urbanística que tienen que naturalizar las grandes infraestructuras y por otro lado, las profesiones del comercio más tradicional con los jardineros que compran en modelos de vivero tipo cash carry, mayoristas de los mercados y otras empresas comercializadoras, los centros de jardinería, algunos de éstos organizados en cadenas con enseña como Jardiland, Point Verd, las franquicias de floristerías, etc. Un comercio diverso necesita formatos de venta que tengan interés para las comercializadoras de las plantas de vivero, Solo en la exposición de Intermediació dicen tener las 2.000 referencias, en Corma el número debe ser parecido y parte del éxito del Salon du Vegetal en Angers

es promover la innovación.

Tanta diversidad necesita clasificarse. Plantas con flor; arbustivas, de pepinière dicen en francés, en familias botánicas para los Gardens y la planta para decoración en los grandes espacios interiores y para las casas o oficinas. El catálogo de Intermediació tienen capítulos de, planta de temporada de flor, trepadoras, aromáticas, ecológica, arbustiva, palmáceas, coníferas, plantas de sombra, vivaces, gramíneas, árboles, plantas de interior y, los cactus y plantas crasas. Entre las opciones actuales de organizar de forma eficaz la opinión y los pedidos del canal minorista pasa por atenderle de forma personalizada. Por ello las comercializadoras de plantas de vivero tienen sus propios catálogos. Hay grupos de oferta nuevos dice Corbalán, como la planta ecológica de aromáticas y culinarias que se usan tanto para jardín, balcón como en tiendas de ali-

**Para la planta en flor, las variedades más tempranas y los productores que saben preparar plantas con floración más precoz, puede que tengan ventajas competitivas en esta época del año.**

mentación. Otro perfil del concepto ecológico está aplicado a la jardinería sostenible, con bajo consumo de agua por ejemplo, y las plantas "fáciles" como sedum y gramíneas.

### Tendencia

¿Cuáles son los conceptos que crean demanda entre los clientes de los actuales modelos de negocios minoristas? Según cuenta el gerente de Idm Solutions, los tamaños son protagonistas de muchas de las referencias. Son numerosas las presentaciones basadas en macetas más pequeñas, de 5 a 10 lts, y empleo de sustratos de calidad pero con poco peso. Las presentaciones mejoran y el marketing y la información se elabora pensando en el consumidor. Eso no es una tendencia, es una necesidad del distribuidor minorista.

**Pere Corbalán, gerente de Idm Solutions con el viverista Mainou en la exposición.**

En Intermediació la gama de productos crece en formatos y las innovaciones de variedades vegetales y las presentaciones comerciales no paran de crecer. La logística que puede organizarse desde una empresa situada en una zona de producción como el Maresme con un gran número de invernaderos y en este caso, utilizando las instalaciones del "Mercat" permite que la oferta se enriquezca con servicios continuados de reposición a los canales minoristas.

En cuanto al nivel de los pedidos, la gente busca acuerdos entre el productor, mayoristas y el canal minorista. En este sentido los daneses y holandeses son unos maestros en coordinar oferta con demanda. Ahora en los supermercados y en las cadenas de suministro organizadas saben lo que quie-

ren, en la industria de producción hortícola, hay que saber "hacerse-lo".

Para Pere Corbalán hay 3 tendencias relevantes que tienen actualidad. La primera es que se vende menos y se venderá aún más barato. Los precios bajos vienen para quedarse, y en algunas referencias se implantarán. El Maresme tendrá que reconvertirse y las empresas tenderán a ordenarse, fusionarse. Las comercializadoras de plantas de vivero a globalizarse. Una segunda megatendencia es la búsqueda de valor para los clientes. El cliente mayorista en la mayor parte de los casos no quiere comprar al productor el valor agregado sino que él mismo "viste" a sus plantas, por ejemplo con cerámicas de colores o con diseños propios. Nosotros, en Idm Solutions,





**Los precios bajos en algunas referencias se implantarán, Pere Corbalán a Pere Papasseit, director de Ediciones de Horticultura.**

**Una exposición de referencias de plantas de vivero es lugar apropiado para el debate sobre las preferencias de plantas de vivero en los canales de ventas.**



La tercera tendencia para el comercio de plantas de vivero es el marketing y la aplicación de merchandising específico. Para el cliente, para los consumidores, incluso para paisajistas y jardineros, la etiqueta de una planta es como "el libro de instrucciones" dice Pere Corbalán.

Se puede saber como será la planta de mayor. Es información incorporada al producto. Otra de las tendencias de marketing está dirigido a la seguridad

hacemos presentaciones para que los clientes –otros mayoristas y en el canal minorista, las utilicen "de ejemplos" y nuestros clientes prefieren hacer sus propias compras de macetas con estilo para personalizar sus pedidos.

Hacemos pruebas, por ejemplo con hibiscus de variedades con colores rojos que proponemos vender con macetas también en tonos rojos. En las flores y plantas aprenden a mirar al sector de al lado, el hogar y moda.

**En las últimas décadas las plantas en maceta de flor enviadas desde el Maresme son más tempranas que las de los viveristas del sur de Francia y esta ventaja competitiva tiene opciones de comercio frente a otras regiones.**

del comprador, dar servicio, certificar una calidad y precio adecuado, calidad ambiental y de logística del vivero al jardín o a la casa. Las plantas están codificadas, hay trazabilidad.

En el vivero Sala Graupera hacen un etiquetado personalizado

En relación al sistema de gestión, el éxito de un Corma en opinión de técnicos de esta revista, dicen que fué la logística, acercar a los clientes a su exposición de venta y los carrys de grupales de productos a los clientes. Ahora desde Idm Solutions, con 30 empresas hortícolas asociadas, acuerdos con 15 proveedores y 75 hectáreas de cultivo, repetirán la fórmula.

### Intermediació

Intermediació del Mercat el año 2006 fue adquirida por 32 socios productores de plantas del Maresme con 75 hectáreas y desde entonces están desvinculados del Mercat de Flor y Planta de Catalunya aunque son usuarios de sus instalaciones. En el Maresme los inviernos suaves son claves para una horticultura de productos tempranos; así fue para sus "Mataró potatoes" que enviaban a Londres o las plantaciones de claveles y otras flores que a los largo de los años se han distribuido por toda España.

En las últimas décadas las plantas en maceta de flor enviadas desde el Maresme son más tempranas que las de los viveristas del sur de Francia y esta ventaja competitiva tiene opciones de comercio frente a otras regiones. En este sentido el gerente de Intermediació pasea por su exposición de primavera para atender a su equipo comercial y prestar atención hacia aquello que miran los clientes con mayor atención. En el Maresme este tipo de exposición de Idm Solutions, es única, la hacen una vez al año e invitan a sus mejores clientes para mostrarles la oferta de la campaña.

La jornada de Puertas abiertas en febrero de Corma, en Premià de Dalt y en Madrid, se celebran las dos semanas posteriores a la feria del Salon du Vegetal en Angers.

Para más información visitar:

[www.corma.es](http://www.corma.es)

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

**Pere Papasseit**

ppt@ediho.es



# Plantia



## Riego



MANGUERAS  
PISTOLAS DE RIEGO  
ASPERORES  
PULVERIZADORES  
CONECTORES

## Herramientas



HERRAMIENTA  
CORTE Y PODA  
PEQUEÑA HERRAMIENTA  
INOX, ACERO Y PLÁSTICO  
HERRAMIENTA MANGO  
TELESCÓPICO Y LARGO

## Abonos



ABONOS  
SUSTRATOS  
SEMILLAS  
DE CÉSPED

PLANTIA GARDEN, S.L.

Cami de Sant Roc, s/n - E-17180 VILABLAREIX - Girona (Spain)

T. (34) 972 24 16 00 F. (34) 972 40 55 96 - [www.plantia.es](http://www.plantia.es) - [info@plantia.es](mailto:info@plantia.es)