

## A pesar de los pesares, los viveros de ornamentales son optimistas

Un informe de las actividades de la FloraHolland realizado durante la exposición de flores de Aalsmeer a finales del año pasado



Sólo para suscriptores disponible en versión on-line en la revista Horticultura Global 289 (marzo 2010)  
<http://www.horticom.com/pd/article.php?sid=75260>



Pere  
Papasseit

capicua

### Preguntar cómo vender

Le pregunté a un productor en una feria reciente en el norte de España si las plantas de determinada especie que ofrece a los "gardens", jardineros o floristerías tienen formatos o modelos de oferta distintos según sea el canal de la venta o bien el perfil del usuario comprador. Cómo deben ser estos formatos "me lo señalan" los comerciantes, los revendedores, los mayoristas, me explicó este viverista.

En Estados Unidos en las revistas profesionales de horticultura, los autores de muchos de los artículos, técnicos de universidades o de empresas, muy a menudo incluyen en sus textos, además de las informaciones sobre fertilización, sanidad vegetal, sustratos y demás métodos de producción como riego y control del clima, otro apartado referido a la comercialización en el punto de venta. Discusiones de cómo vender más y mejor. En un artículo reciente sobre el cultivo de espárragos los autores acababan con apartados en dónde se analizaban las presentaciones, los envasados para la venta. Si se vende a granel al borde de la carretera la confección de "cómo se lo lleva el cliente" se decide allí mismo, los mayoristas que venden en las fruterías prefieren presentaciones y calidades con diferentes presentaciones, los supermercados quieren unidades de venta de menores tamaños para vender a precios bajos y en el canal del foodservice, por el contrario, envases mayores con numerosas unidades de espárrago. En todos los casos los vendedores saben que informar bien a los compradores, hacerles ofertas, que incluso expliquen cómo usar una verdura o una planta, produce su efecto, se vende más.

En frutas y hortalizas, en las tiendas para cada especie hay una diversidad limitada. Son pocas las verdulerías que tengan 10 tipos de tomates diferentes. En plantas de vivero, en flores también, la creatividad del productor y del minorista, no tienen porque tener límites. En los viveros productores se pueden preparar "bocetos de conceptos de venta" y cooperar con los "gardens" y mayoristas o empresas comercializadoras. En la distribución organizada lo están haciendo, vean los casos de Jardinarium, Verdecora, Truffaut o Jardiland. En otros casos la estrategia de venta es casi "solo el concepto de oferta"; en Bauhaus o Leroy Merlin cuando en alguna ocasión venden plantas, y sino, puede verse, esto mismo, en Ikea.

# TECMA

Feria Internacional del Urbanismo  
y del Medio Ambiente

*International Town Planning and  
Environment Trade Fair*

8-11  
Junio / June  
**Madrid**  
España / Spain  
2010

ORGANIZA / ORGANISED BY:



IFEMA

**Feria de  
Madrid**

*TU ENCUENTRO  
YOUR MEETING*

En coincidencia con / *in coincidence with:*



## srr

2º Sal3n de la Recuperaci3n  
y el Reciclado

*2<sup>st</sup> Recycling and Recovery  
Trade Show*

[www.tecma.ifema.es](http://www.tecma.ifema.es)  
[www.srr.ifema.es](http://www.srr.ifema.es)

**LINEA IFEMA / IFEMA CALL CENTRE**

LLAMADAS DESDE ESPAÑA / CALLS FROM SPAIN

INFOIFEMA 902 22 15 15

EXPOSITORES / EXHIBITORS 902 22 16 16

LLAMADAS INTERNACIONALES (34) 91 722 30 00

INTERNATIONAL CALLS

[tecma@ifema.es](mailto:tecma@ifema.es) - [srr@ifema.es](mailto:srr@ifema.es)



Siempre hemos cuidado las plantas del vivero,  
ahora, también, **cuidamos las del jardín.**



## Sustratos

La experiencia de muchos años en la fabricación de sustratos para producción nos permite elaborar sustratos para jardinería de alta calidad y de excelentes resultados, enriquecidos con fertilizante mineral y/o abono orgánico natural, preparados para su utilización directa en jardines, césped, jardineras y macetas.



## Áridos

Ante la respuesta de nuestros clientes y el interés creciente por la utilización de áridos en jardinería, Bures Profesional SA amplía la gama de áridos para decoración. La utilización de este material en xerojardinería se está mostrando como la solución ideal y más natural para los acabados en la decoración de jardines y espacios abiertos.



## Fertilizantes

Nuestra empresa ofrece una amplia gama de fertilizantes de uso profesional que comprende desde fertilizantes orgánicos, organominerales, de liberación controlada y de liberación lenta. Para césped, mantenimiento de áreas verdes y jardinería donde se puede encontrar el producto adecuado para cada uso.



**BURÉS PROFESIONAL S.A.**

Cami de Sant Roc, s/n - E-17180 Vilablareix Girona - Spain

Tel. (34) 972 40 50 95 · Fax (34) 972 40 55 96

info@burespro.com · www.burespro.com