



## Noticias Generales

### FloraHolland integra actividades con TFA

El grupo Mavuno (Kenya) y la subasta de FloraHolland anunciaron el 14 de Enero que todas las actividades del Tele Flower Auction (TFA) del grupo Mavuno serán integradas en FloraHolland.

Los proveedores de TFA ampliarán su red de ventas y fortalecerán sus oportunidades de ventas conectándose con el sistema del reloj virtual de FloraHolland. Para FloraHolland esto es una oportunidad única para entrelazar a los productores internacionales, ampliando el surtido en el producto y la capacidad de compra de los compradores. La integración se llevaría a cabo este año.



TFA, localizada en Amstelveen, organiza las ventas por reloj para los proveedores de África Oriental y los países bajos. Las rosas son su principal producto.

Los compradores están ubicados en los Países Bajos y también hacen sus negocios en las localidades de FloraHolland. La integración incluye todas las actividades de subasta del TFA. Además de TFA, el grupo de Mavuno consiste de la Oserian Development Company (una finca con 250 hectáreas) en Naivasha, Bloom (Exportador de flores/proveedores de minoristas en los países bajos), World Flowers (Proveedores de minoristas en el Reino Unido), Fast Track Flowers (Proveedores de minoristas

en el Reino Unido de Productos cultivados), East African Flowers (EAF, agente aduanero en los Países Bajos) y Airflo (Agente de carga) en Nairobi.

### Oportunidades de Mercado

Un argumento importante del grupo Mavuno para escoger la integración del TFA con FloraHolland fue la creencia en el gran potencial de mercado para sus cultivadores y compradores. Además, los cultivadores TFA tendrán acceso al sistema virtual del reloj, al sistema alternativo digital de ventas y a las ventas directas de FloraHolland. Para los proveedores y compradores de TFA esto significará un aumento en la eficiencia logística de la cadena.

Con esta integración, FloraHolland tendrá una mayor concentración de suministros para sus compradores, basada en un sistema armónico y uniforme. Para FloraHolland esto significa una oportunidad para unir el valioso surtido de los cultivadores de África y Holanda. Esto respaldará y fortalecerá la concentración del valor de compra y contribuirá al total de las actividades de la subasta.

### Gerente de Área para Europa y Sur América

A partir del 1° de Febrero del 2010 Martin de Ruiter cambiará de posición para ser el Nuevo Gerente de Área para Europa y Sur América en el área de importaciones de FloraHolland. Los últimos tres años Martin ha estado trabajando como consultor de la Cadena de Desarrollo de suministros en la logística corporativa de FloraHolland. Junto con los socios y el Departamento de Importación de FloraHolland, desarrolló servicios para acondicionamiento y técnicas de conservación tal como Fresh Flower Solutions (FFS) para contenedores de transporte marítimo de flores y plantas.

Desde el 2000 Martin tuvo diferentes posiciones en los Servicios de Logística de Importación en Aalsmeer. El está familiarizado con la industria de la floricultura de Sur América en particular.



Durante el periodo de transición a su nueva Posición como Gerente de Área de Europa y Sur América él continuará siendo responsable del manejo de FFS en FloraHolland.

## Información de Mercado

### El invierno causa problemas en el inicio del 2010

Fuente: HBAG, Junta de mayoristas de productos agrícolas de Holanda (Flores y Plantas)

La frágil recuperación del mercado de Flores y Plantas de los Países Bajos, la cual se anunció a finales del año pasado, e hizo varias llamadas en Diciembre debido al invierno temprano. Las importaciones ventas callejeras de flores y plantas cayeron y el mercado de percederos tuvo dificultades adicionales. En muchos lugares de Europa los comerciantes están preparados para enfrentar más dificultades durante estos meses. No obstante el severo invierno en el Sur Este de Europa, Reino Unido y Países Bajos (los cuales continúan siendo países importantes para las ventas de flores y plantas) han tenido un alto efecto negativo en ventas. Debido a estas condiciones, el inicio del 2010 es tan vacilante como el del 2009, pero las perspectivas de recuperación son mucho mayores. Este año el valor de exportación debe estabilizarse en alrededor de € 5 billones el año.

### Evaluación del 2009

El valor de las exportaciones de flores y plantas cayó ligeramente en más de 4% en 2009, a un valor total de € 4.9 billones. Se registró una

disminución cercana al 8% en el valor de flores de corte, los cuales bajaron a € 3 billones. Las ventas en exportaciones de plantas en materia y de jardín aumentó en 2% a 1,9 billones de euros.

De los 10 primeros países exportadores a quienes le corresponden más del 80% de las exportaciones, solo se presentó un crecimiento en Alemania. La reducción en las cifras de exportación se ha nivelado durante el último año, aunque el mercado no se ha recuperado del todo. Debido a una combinación entre el fortalecimiento del euro, la caída en la demanda y una limitación en la financiación, no ha habido aún una inclinación hacia el crecimiento. También, el 2010 ha ido hacia un tambalante inicio en las exportaciones mayoristas debido a las condiciones del invierno.

Un valor en las exportaciones similar al del 2008 se registró en el primer cuarto del 2009, cuando la crisis económica apenas comenzaba y unas ventas desalentadoras lo bajarán aún más. El efecto en la caída de las tasas de cambio del US dólar, la libra Británica, el rublo Ruso y otras monedas duró más tiempo de lo previsto. Una disminuida confianza debido a la crisis económica causó una considerable caída de la demanda. Un apretón en los requerimientos para financiación y seguros hundió aún más el ambiente comercial.

No obstante la caída de ventas por un segundo año consecutivo, el comercio mantiene un nivel mínimo y está experimentando un mediano crecimiento a largo plazo. La caída de la demanda global es temporal, como cuando ocurrió el crecimiento económico el consumo de flores y plantas también aumentará su valor de nuevo.

La situación actual está aún causando una presión global en el precio y mientras los topes crecen hay una considerable presión en los márgenes y retornos. El mercado mayorista tiende a inclinarse en línea vertical, escalando, combinando los diferentes mercados, cambios en las cadenas minoristas y medidas para mejorar la eficiencia.

Es notorio que el valor de exportación hacia Alemania ha aumentado. Este mercado no ha crecido conjuntamente con el aumento mundial que se ha visto en las exportaciones de mayoristas desde los años 90. En el 2008, las ventas de exportación hacia Alemania cayeron un 2.5%, igual que una baja en el promedio. El año pasado, el mercado alemán mejoró comparado al resto. Con la reducción global del

8% en las ventas de exportación de flores de corte, Alemania compró la misma cantidad que en el año anterior. En el total del aumento del 2% en las plantas de exportación Alemania lo sobrepasó en un 9%. En resumen, las ventas de rosas de exportación fueron de un 4% para el principal mercado del sector Florista Holandes. Este crecimiento a estabilizado gradualmente la participación en la baja de los 10 países del del 87% en el 2000 hasta justo por encima del 81% en el 2008.

### FloraHolland: Aproximadamente el mismo volumen y los clientes todavía quieren flores

FloraHolland ha dado por terminado los problemas económicos del año 2009 con ventas que excedieron en 3.8 billones de euros. Esta cifra es 5% inferior a la del año anterior pero mejor de lo previsto en el pronóstico de mayo (-10%). En particular la fortaleza del euro causó una caída en las ventas y los precios en varios países exportadores.

La flores de corte fueron las responsables de las Ventas en 2.1 billones de Euros (-12%). Las plantas de casa y jardín les fue relativamente bien con un 4% de crecimiento con ventas de 1.7 billones de Euros.

El número de flores procesadas fue aproximadamente el mismo que el último año con 12 billones de piezas (-1%) Esto muestra que la mayoría de los países consumidores de Europa occidental siguen comprando plantas y flores pese a la mala economía.



Las ventas a través de los cuarenta relojes de subasta en seis localidades de mercado de FloraHolland, fueron de 2.4 billones de Euros (-9%). Este año nuevamente hubo un leve cambio en las ventas por vía del reloj hacia las ventas

directas a través de la organización intermediación FloraHolland Connect. El retorno de Connect, fue principalmente activo en el movimiento de flor entre cultivadores y compradores, incrementando en 2% a un total de 1.4 billones de Euros. El creciente suministro de orquídeas junto con una excepcional buena temporada de plantas de jardín contribuyó significativamente a incrementar las ventas.

### Ferias Internacionales y festivos de primavera 2010

2010	Ferias Internacionales
<b>Febrero</b> Miércoles-Viernes, 03 - 05	Fruit Logistica, Berlin, Germany
<b>Marzo</b> Miércoles-Viernes, 03 - 05	FloraHolland Trade Fair Naaldwijk, the Netherlands
Miércoles-Viernes, 24 - 26	Hortec Nairobi, Kenya
<b>Abril</b> Martes-Jueves, 13 - 15	Flowers & Hortec Kiev, Oekrain
2010	Festivos
<b>Febrero</b> Domingo, 14	Valentine's Day
<b>Marzo</b> Lun, 08 Dom, 14	Women's Day Mother's Day (UK)
<b>Abril</b> Domingo-Lunes, 04 - 05 Viern, 30	Easter Queen's Day (Holanda)
<b>Mayo</b> Dom, 09 Juev, 13 Dom, 23-24	Mother's Day Ascension Day Whit Sunday and Monday

### Feria Comercial de FloraHolland en Naaldwijk

Tiene lugar del miércoles 3 al viernes 5 de marzo 2010. Los proveedores presentaran sus flores y plantas interiores y exteriores, en 500 stands. Son nuevos en la feria comercial de FloraHolland en Naaldwijk: la plazoleta de flores contará con una muestra del surtido internacional, por grupos. Las novedades de inspiración y plazoletas de tendencias y conceptos que valen la pena visitar. En la plazoleta de flores usted puede encontrar servicios de ventas personalizadas y en el

El pabellón de Negocios por internet usted puede presenciar demostraciones de servicios digitales tales como compras a Distancia, e-Comercio o bien [plantconnect.nl](http://plantconnect.nl).

Contacte su jefe de cuenta para más información.

## Información de productos

### Flores de Corte

Una nueva o actualizada especificación del producto estará en vigencia a partir del 1 de Febrero 2010 para:

- Chrysanthemum

Esta nueva especificación del producto es un suplemento de la Especificación General para flores de corte y esta disponible en el renovado [www.vnb.nl](http://www.vnb.nl) a partir de 1 febrero de 2010.

## Noticias de África

### Grupo de Carga de FloraHolland

El Grupo de carga de FloraHolland, fundado en 2007, comprende a FloraHolland y doce cultivadores de Kenya que trabajan juntos. En los últimos años, el Grupo de carga de FloraHolland ha sido exitoso en las negociaciones del flete aéreo y optimización en la provisión de servicios.



“la meta es conseguir una mejor posición en la cadena de suministro consolidando volumen,” dice Geert Jan van der Kooij, jefe de cuenta internacional de FloraHolland. “Gracias al tamaño del grupo de carga de FloraHolland - cerca de 200 toneladas semanales - tenemos un

mejor entendimiento de la estructura de costos del flete aéreo. Esta transparencia ha contribuido a llegar a mejores términos y tarifas. Es así como antes de la temporada alta se decidió recibir más cultivadores y acercarse a más empresas en la cadena con un propósito de buscar cooperación. Con gran éxito. Ahora estamos trabajando con dos agentes de carga, tres agentes de aduana y las más importantes compañías aéreas de carga. Esto quiere decir que podemos comparar con cualquier otro servicio.”

### Entendimiento

El grupo de carga de FloraHolland también ofrece otros servicios específicos para que los cultivadores tengan un mejor posicionamiento en cuanto a ventas, de acuerdo a Van der Kooij. “*Verdict*, por ejemplo, es un sistema de monitoreo de la cadena de frío que registra la temperatura de la caja desde la finca hasta su destino. El resultado de este sistema de monitoreo quiere decir que se pueden tomar acciones para mejorar la cadena de frío. *Verdict* también proporciona un vistazo respecto a la actuación en el manejo que dan las compañías o servicios involucrados en la cadena..” las operaciones en el aeropuerto de Nairobi, la administración financiera de las facturas de los fletes y la coordinación y manejo de grupo de carga de FloraHolland son manejados por la oficina local de FloraHolland.

### La coordinación es importante

“Nuestros cinco cultivadores de Kenya producen un tamaño considerable en volumen de fletes aun así, es mejor operar en el grupo de carga de FloraHolland”, dice Jos van de Venne, director de Sian Roses, miembro del grupo de carga de FloraHolland desde su fundación. Van de Venne: “Por cuenta de, naturalmente, de una mejor posición para negociar y el logro de un mejor precio en los fletes, pero también, los sistemas se organizan conjuntamente con el monitoreo de la cadena de frío. Colaborar con un socio como FloraHolland mejora el chance de que el sector acepte los sistemas planteados.” Los cinco cultivadores de Sian Roses están dispersos en todo el país. “La coordinación es por lo tanto importante. No se encuentra ningún representante de Sian Roses en el aeropuerto. No es necesario porque el personal del Grupo de carga de FloraHolland está presente, esto ayuda inmensamente, porque se busca prioridades y supervisión para la acomodación de la carga. En el proyecto

ordinario, nosotros nos aseguramos que los productos vulnerables se coloquen encima de la demás carga en lugar de la parte inferior.”



#### Comisionista de carga

Myles Hechle es el gerente de Kuehne + Nagel, agencia de carga, en Nairobi. “Nosotros organizamos las entregas puerta - puerta, incluyendo el contrato de cargueros. Kuehne + Nagel organiza la ruta al grupo de carga de FloraHolland , desde el cultivador hasta la subasta en los países bajos.” En promedio Kuehne + Nagel fleta quince vuelos semanales, incluyendo los vuelos para el grupo de carga de FloraHolland.

Hechle: “Este grupo es un éxito, un socio excelente. Solo con cooperación podemos optimizar la cadena de frío. Esto tiene un impacto en la calidad del producto y el precio para el cultivador. En el aeropuerto en Nairobi, tenemos, por ejemplo, una maquina enfriadora al vacio ( vacuum cooling ). Respaldamos el sistema de monitoreo de la cadena de frío del *Verdict*,. Esto es un paso adelante , adicionalmente el grupo de carga de juega un papel importante reuniendo información sobre volumen en las semanas siguientes. Esto es una información importante para nosotros”.

---

#### Boletin de Noticias de Importacion

Favor utilizar las siguiente dirección:

[import@floraholland.nl](mailto:import@floraholland.nl)

- Para registrar otras personas interesadas en recibir este boletín de noticias.

-Si usted no desea recibir más este boletín

-si usted tiene alguna sugerencia para mejorar este boletín de noticias; entonces le enviaremos un corto formato .

Para más información sobre los temas de este boletín de noticias de FloraHolland favor contactar su agente de cuenta.

Favor confirmar: Noticias en la página

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

T +31 (0) 174- 63 34 29

E-mail: [import@floraholland.nl](mailto:import@floraholland.nl)

Confirmar el portal de e-services and import info in docs online at:

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