

Anthurinfo

VOLUME 19 | NO. 2 | JUNIO 2011

VARIETADES

EL ANTHURIUM EN MACETA ALABAMA PINK® ES UN AUTÉNTICO SUPERVENTAS DE LAS PLANTAS DE FLOR

Todas las características positivas a destacar de la variedad Alabama®, como el crecimiento, la estructura, el sistema radicular, la robustez, la duración y la tolerancia al frío, también se hallan presentes en la Alabama Pink®.

Desde hace algunos años, la variedad Alabama goza de buena reputación entre las plantas Anthurium en maceta. Se comercializó por primera vez en el 2002 y desde entonces ha sabido mantener su posición entre las variedades rojas de Anthurium. Una especie de fertilización cruzada que se realizó por aquel entonces, ha dado lugar casi 10 años después a una «nueva Alabama» rosada: la Alabama Pink®. A veces, como obtentor necesitas que la suerte te acompañe para que, de vez en cuando, surja un mutante de color 100% puro. Alabama Pink es una de ellas.



Este Anthurium de maceta de color rosa intenso proviene de la variedad «común» de Alabama. En los últimos años, esta variedad ha sido objeto de buenas y malas impresiones entre los cultivadores y comerciantes de todo el mundo. Todos los puntos a favor de la variedad Alabama®, como el crecimiento, la estructura, el sistema radicular, la robustez, la duración y la tolerancia al frío, también se hallan presentes en la Alabama Pink®.

Además de ellas, esta variedad cuenta con un bonito follaje de color verde oscuro.

Estas cualidades en su conjunto, convierten a esta nueva variedad en un auténtico superventas entre las plantas de flor. Si la tratamos con el mismo respeto con el que tratamos a Alabama, disfrutaremos de ella por el mismo espacio de tiempo o incluso más.

Richard Smit
Product Manager anturio en maceta



Alabama Pink®

Características del producto Alabama Pink®

Nombre de la variedad	Anthcaszim
Color	Rosa
Tamaño de la flor	Maxi
Tamaño de la maceta	14 y 17 cm



GARDEN ORCHID

GARDEN ORCHID: LA ORQUÍDEA DE EXTERIOR DE ANTHURA RESISTENTE AL FRÍO PARA LOS AFICIONADOS A LA JARDINERÍA

Garden Orchid produce híbridos resistentes de diferentes tipos, que garantizan un excelente crecimiento y floración en jardines ornamentales. El objetivo es convertir Garden Orchid en una marca sólida que represente a una amplia gama de orquídeas de exterior cualitativamente resistentes.

Habitualmente se considera a las orquídeas como plantas de interior que proceden originariamente de las regiones tropicales y subtropicales. Pero lo que se desconoce a menudo es que crecen en zonas donde la temperatura puede descender por debajo de los -20 °C. Las orquídeas se protegen del frío permaneciendo debajo de la superficie en invierno, al igual que sucede con los tulipanes o los narcisos. En primavera, los vástagos salen a la superficie y florecen 3 o 4 semanas después, como si no tuvieran tiempo que perder y no quisieran perderse ni un solo rayo de sol. Tras la floración, las hojas verdes garantizan la formación bajo tierra de nuevos vástagos que florecerán el próximo año. El número de vástagos aumenta años tras año, lo que a su vez incrementa el número de flores que la orquídea produce cada año.

Una orquídea de excepcional resistencia es la *Cypripedium*, que en español se conoce por el nombre de zapato de Venus. Existen docenas de especies de *Cypripedium* que exhiben, sin excepción alguna, una inflorescencia espectacular. Esta especie florece anualmente en mayo y junio.

Garden Orchid produce híbridos resistentes de diferentes tipos, que garantizan un excelente crecimiento y floración en jardines ornamentales. Las plantas se cultivan en Anthura bajo unas estrictas condiciones de control. Son plantas fuertes y sanas que se adaptan a la perfección en jardines ornamentales. Garden Orchid proporcionará nuevas variedades cada año, lo que permitirá a los aficionados a la jardinería crear un jardín de orquídeas variado. Por el momento, Anthura se encarga de la obtención, propagación, cultivo y comercialización de Garden Orchid. El objetivo es convertir Garden Orchid en una marca sólida que represente a una amplia gama de orquídeas de exterior cualitativamente resistentes. El sitio web www.gardenorchid.com se ha creado especialmente para el consumidor final. La velocidad que caracterizará los próximos años el mercado mundial de orquídeas de exterior, determinará la política de Anthura con respecto al futuro material vegetal de Garden Orchid.

Robert Kuijf
Product Manager Phalaenopsis



Abril

Noviembre



CIRCULACIÓN

Cuando uno viaja habitualmente a China, va de sorpresa en sorpresa. Particularmente en materia de infraestructuras, el mundo puede aprender de los chinos.

El año pasado visité dos regiones en China donde la construcción de unas infraestructuras había comenzado con gran energía: Tianjin y Kunming. Ambas ciudades cuentan con más de un millón de habitantes y experimentan actualmente un crecimiento desmesurado.

Kunming

En Kunming se venden 700 coches al día. Por lógica, las carreteras deben ser capaces de absorber este flujo. En mi última visita, se había iniciado la construcción de una enorme rotonda y de una ronda de circunvalación alrededor de la ciudad; medio año más tarde las infraestructuras estaban terminadas. Tan pronto como el asfalto estuvo seco, los vehículos cargados de flores y plantas iban y venían por dicha carretera.

Tianjin

En Tianjin, los holandeses crearon una gran superficie de tierra para el desarrollo de una ciudad. La fotografía muestra claramente cómo se construyeron en primer lugar las infraestructuras: una calzada doble para que los camiones pudieran traer el material de construcción. Esta forma de comportarse no sólo resulta evidente en materia de infraestructuras. Cerca de Tianjin se está construyendo la finca para horticultura más grande del mundo con el sistema de irrigación del tipo flujo y reflujo debajo del suelo. Se trata de un proyecto ultramoderno de 100 hectáreas calentado íntegramente por energía geotérmica. La empresa se dedicará al cultivo de plantas en maceta utilizando el mínimo de energía por unidad de producto, y centrándose en un mercado que está en vías de crecimiento. La

anticipación es sinónimo de poder. En China, se elaboran planes a cinco años vista y el crecimiento de este país pone en evidencia que si la planificación es buena, cinco años buenos no tienen porque ir forzosamente seguidos de cinco años malos: ¡esto sí que es un buen ejemplo de gestión! Y si a pesar de estos planes, resulta imposible conducir por el país sin padecer atascos, en lugar de sacrificar los planes establecidos se buscan nuevas soluciones. La solución consiste en llevar el máximo número de personas posibles en los viajes largos. Asimismo, hay conductores imaginativos que convierten sus camiones en auténticas piezas de puzzle para no tener que hacer dos veces el viaje. Este tipo de entusiasmo e inventiva está claramente presente en la cultura de este país.

El mundo debería tener en cuenta que China se está convirtiendo en una de las piezas clave del futuro.

Marco van Herk
Director Comercial



NUEVO REPRESENTANTE DE VENTAS JÚNIOR

Estos últimos meses he hablado por correo electrónico o teléfono o bien he conocido en alguna de las visitas a Anthura a algunos de los lectores del Anthurinfo, pero me gustaría presentarme a todos aquellos que todavía no me conocen.

Me llamo Gert Hoogendoorn, tengo 24 años y trabajo como director de zona júnior en Anthura desde septiembre de 2010. Me dedico especialmente a Europa del Sur, América del Norte, América del Sur, el Caribe y África.

He estado involucrado con el mundo de la horticultura desde mi juventud. En mi tiempo libre trabajaba en un invernadero, lo que despertó mi interés por este sector. Después de finalizar la enseñanza secundaria técnica, estudié en la Escuela Superior HAS Den Bosch finalizando con éxito mis estudios en Empresariales y Agroindustria. Mi deseo era trabajar en el sector de la exportación y al finalizar mis estudios comencé a trabajar con gran entusiasmo en Anthura. Lo que me atrajo de este trabajo

fue el contacto directo con cultivadores de todo el mundo y el hecho de potenciar el desarrollo y la innovación en todos los aspectos de un mercado repleto de desafíos.

Estos últimos meses he recabado una considerable experiencia y gran cantidad de conocimientos con respecto a mi nueva función. Espero serles útil en el futuro y establecer con ustedes una estrecha colaboración.

Gert Hoogendoorn
Representante de ventas júnior



VARIETADES

TESLA®: UNA VARIEDAD DE ANTHURIUM PARA FLOR CORTADA DE COLOR CREMA INTENSO CON UNA GRAN CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

Los sistemas de arranque y parada y los sistemas de regeneración de energía de frenado son algunas de las soluciones que la industria automovilística ha desarrollado con el fin de minimizar al máximo las emisiones de CO₂ de los vehículos. Estas técnicas novedosas también se han introducido en los coches deportivos, siendo Tesla® el fabricante que ha preconizado un sistema de propulsión eléctrica. Anthura da la bienvenida a la variedad Tesla como símbolo de la potencia que irradian las flores. Esta variedad, creada para el cultivo de flores cortadas, sobresale por su

especial apariencia. Sus venas de color rosa intenso yacen sobre un fondo blanco cremoso al igual que una descarga eléctrica. Una potente explosión que puede llegar a producir cerca de 90 flores. La disponibilidad de este producto es limitada, por lo que le recomendamos que se ponga en contacto con su director comercial.

Hans Prins
Product Manager anturio flor cortada



Características del producto Tesla®

Nombre de la variedad	Anthisoc
Color	Crema
Color del espádice	Blanco
Color de la punta del espádice	Verde
Tamaño de la flor	14 a 17 cm
Producción anual por m2 bruto	90 flores
Duración en jarrón	38 días

Tesla®

Este año, el lema de las jornadas de puertas abiertas de Anthura es la «distinción». El pasado jueves 26 de mayo estuvo dedicado al cultivo de las flores para corte, mientras que el viernes 27 de mayo Anthura dio la bienvenida a numerosos cultivadores y comerciales de plantas en maceta.

El programa dio comienzo en el complejo de invernaderos de Cyclamenweg donde, tras una presentación acerca de su evolución en los últimos dos años, se dio paso a un tour guiado centrado particularmente en los aspectos técnicos. A continuación, los visitantes se dirigieron al invernadero Anthuriumweg para escuchar las ponencias de Jo Kloet y Wilbert van den Eijnde sobre el tema de la «distinción». Este año, la gestión del producto, el área, y los ramos Full Colour® y Unlimited Colours® fueron algunos de los temas tratados durante las jornadas. Asimismo, tanto los cultivadores como los comerciantes tuvieron la oportunidad de juzgar por sí mismos las nuevas variedades expuestas en el invernadero de muestra.

Anthura quiere agradecer a todos los presentes su asistencia e invitar a los comerciantes que no pudieron acudir a las jornadas celebradas el 26 y 27 mayo a visitar nuestro invernadero de muestra. Este invernadero expone continuamente un gran número de nuevas variedades en plena floración, lo que le convierte en un lugar de imprescindible visita.

Para concertar una cita para visitar el invernadero puede ponerse en contacto con Richard Smit (Director de Producto de Anthuriums en maceta), Robert Kuijff (Director de Producto de Phalaenopsis) o Hans Prins (Director de Producto de Anthuriums para flor cortada).

Si tiene cualquier duda o pregunta en relación con las jornadas de puertas abiertas, no dude en ponerse en contacto con cualesquiera de los anteriores directores de producto.



LA IRRIGACIÓN EN EL CULTIVO DEL ANTHURIUM EN MACETA

La falta de riego tras el trasplante y/o durante el cultivo, un riego puntual excesivo y/o una distribución irregular del riego pueden ser la causa de que el grado de humedad sea desigual en las macetas. A consecuencia de ello, puede producirse una reducción radicular, un crecimiento compacto, un estancamiento del crecimiento o incluso la pérdida de plantas. Aplicando pequeños cambios en el sistema de irrigación se pueden lograr grandes cambios para que el grado de humedad en todas las macetas sea uniforme.

En el cultivo del Anthurium, el clima, la fertilización, la planificación y la irrigación son factores importantes. El siguiente artículo analiza en profundidad la irrigación, presumiendo que el riego se hace mediante el riego por aspersión desde arriba.

Uno de los problemas más frecuentes en el cultivo del Anthurium de maceta es la desigualdad en el grado de humedad entre las macetas. Este problema suele aparecer después de 15 ó 20 semanas, si bien ya suele estar presente desde el comienzo. La consecuencia es que una maceta está húmeda mientras que otra está seca, lo que hace que resulte imposible regar todas las macetas al tiempo. Esto deriva en un menor crecimiento radicular en las macetas húmedas que puede resultar en una pérdida de ejemplares. En el caso de las macetas secas, el resultado es un crecimiento compacto o bien un estancamiento en el crecimiento.

Este problema es principalmente debido a los siguientes motivos:

- 1) Un riego insuficiente tras el trasplante
- 2) Sesiones de irrigación insuficientes durante la fase de cultivo
- 3) Una sesión de riego puntual excesiva, una tras otra
- 4) Una distribución irregular del agua

Un riego insuficiente tras el trasplante

Si la irrigación inicial fue insuficiente, las macetas no saturaron el agua correctamente dando lugar a diferencias de humedad en las macetas. Por lo tanto, es importante que el sustrato de la maceta esté de color oscuro después del riego y que no queden partes claras (secas) sin regar.

Una buena forma de saber si las plantas están lo suficientemente húmedas es pesando las macetas. Cuando aparece una variación de peso de un 20% o más después de la primera sesión de riego, esto significa que el riego efectuado es insuficiente. Para un cultivo de macetas de 14 cm se recomienda mantener una irrigación regular de 6-9 litros por m². Para la primera sesión de riego tras el trasplante, se pueden destinar 15 litros por m².

Sesiones de irrigación insuficientes durante la fase de cultivo

En lo que respecta a las sesiones de riego insuficientes durante la fase de cultivo, el discurso es más o menos parecido al anterior. Es posible que la irrigación haya comenzado con regularidad, pero que en las sesiones posteriores haya sido insuficiente. Pongamos por caso que suministra 5 litros por m², cuando 7 litros es lo recomendable para su sustrato. A consecuencia de ello, las plantas secas cada vez están más secas y la desigualdad entre las macetas va empeorando. Un aumento del número de litros por sesión de irrigación puede ser la solución al problema.



Diferencias de humedad en la maceta

Una sesión de riego puntual excesiva

Cuando la tierra está bastante seca, se puede administrar una sesión de riego puntual de, por ejemplo, 8 litros.

Cuando se administra puntualmente un volumen de este tipo, las posibilidades de que la irrigación sea irregular aumentan, ya que un sustrato que está seco requiere tiempo para absorber tanta cantidad de agua. El sustrato debe, por así decirlo, tragarse a toda velocidad el agua. Por consiguiente, si se administran de una sola vez 8 litros, las posibilidades de que gran parte del agua no se absorba y se drene directamente a través de la maceta son considerables. Una posible solución a este problema es dividir las sesiones de riego en 4 sesiones de 2 litros cada una a intervalos de 5-10 minutos para así dar tiempo al sustrato a absorber el agua.

Una distribución irregular del agua

Otro de los problemas que pueden surgir es una distribución irregular del agua. Esto puede ser debido a una obstrucción de las válvulas de las tuberías o a una pérdida de presión en las tuberías.

Cuando se trata de una obstrucción de las válvulas, el problema es fácil de detectar porque determinados ángulos de la estructura permanecen secos. Si se revisan las válvulas una o dos veces al año durante una de las sesiones de riego, es fácil solucionar el problema.

También es posible que se produzca una falta de presión en las tuberías que repercute en una distribución insuficiente del agua.



Problemas causados por una diferencia en la humedad

En este caso, la solución es incrementar la presión en las tuberías. El caudal de agua procedente de las válvulas puede controlarse colocando un depósito en la válvula y recogiendo el agua que sale de ella. Si se realiza la misma operación en varios puntos de la tubería se obtendrá una visión más exacta del caudal que sale de las válvulas.

A fin de controlar la distribución del agua, se pueden colocar varios depósitos cada 50 cm en la mesa de cultivo o en el suelo para recoger el agua y comprobar que la cantidad recogida en cada depósito es la misma. De esta forma se verá mejor si hay problemas con la distribución del agua.

Realice también un control exhaustivo para determinar que su semillero no presenta ninguno de los anteriores problemas. Cualquier pequeño cambio significa una gran mejora.

Albert van Os
Bureau IMAC Bleiswijk B.V.



LA ACTIVIDAD RADICULAR EN EL CULTIVO DE LAS PHALAEENOPSIS

La raíces son un aspecto importante en el cultivo de las plantas Phalaenopsis en maceta. Un sistema radicular sano y bien desarrollado es la garantía de una planta fuerte que será capaz de resistir condiciones estresantes como el frío o una intensidad de luz excesiva. Es más, las puntas radiculares producen la hormona del crecimiento Gibberiline, que estimula la inducción de las varas florales.

Morfología

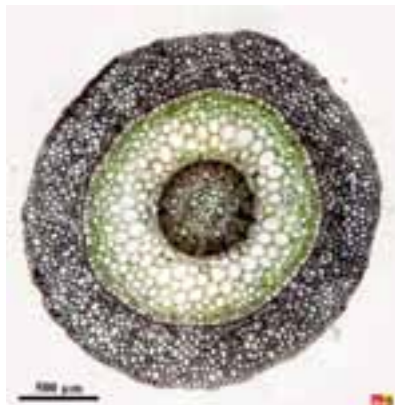
La raíz de una orquídea como la Phalaenopsis se compone de un núcleo central y una capa externa que lo envuelve. Esta capa externa es una especie de tejido esponjoso llamado velamen. Esta «epidermis» multicapa rodea el núcleo central, que también llamamos cilindro central. Cuando el velamen está seco, su color es blanco o plateado, y cuando está húmedo, su adquiere un color verde porque las capas subyacentes se tornan visibles. El velamen constituye un depósito de almacenaje de agua y nutrientes. El transporte del agua y los nutrientes se efectúa a través del núcleo de la raíz, atravesando el xilema (véase la imagen a continuación), al igual que sucede en las raíces de cualquier otra planta. Las sustancias asimilables, en cambio, viajan a través del floema.

Epifítica

Para comprender mejor las propiedades de las raíces de las Phalaenopsis, es necesario conocer en mayor profundidad el origen de estas plantas. Las Phalaenopsis son plantas epifíticas. Esto significa que estas plantas crecen en su hábitat natural de forma parasitaria en los árboles. Las raíces de las Phalaenopsis son raíces aéreas y su función es adherirse a su huésped y absorber los nutrientes procedentes del agua que discurre por el árbol durante las precipitaciones. Debido a su origen, las raíces de las Phalaenopsis no están habituadas a niveles salinos elevados y tampoco están adaptadas a condiciones de humedad o a periodos de humedad prolongados.

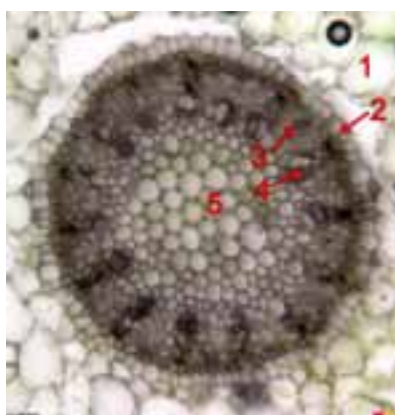


Un ejemplar de Phalaenopsis en su hábitat natural que ha crecido en un árbol



Corte transversal de una raíz de orquídea.

La imagen arriba es un corte transversal de una raíz completa: 1 = velamen, 2 = córtex (corteza), 3 = cilindro central.



La imagen debajo muestra un corte transversal del cilindro central: 1 = córtex (corteza), 2 = endodermis, 3 = floema, 4 = xilema, 5 = médula.

Fuente: Virtual Classroom Biology - Radboud University Nijmegen

www.vcbio.science.ru.nl

Raíces verdes

Las raíces de las Phalaenopsis suelen ser de color verde. Este color guarda relación con la presencia de clorofila en las raíces que les ayuda en el proceso de asimilación. No obstante, las raíces no tienen estomas y, por tanto, no pueden absorber el CO₂ del aire. El CO₂ que utilizan las raíces para el proceso de asimilación es el producido por medio de la respiración. De esta forma, las raíces contribuyen en parte a completar el proceso de asimilación.

Sustrato

Cuando se elige un sustrato, es importante tener en cuenta que debe ser aéreo ya que este tipo de sustrato retiene poca humedad y las raíces no permanezcan húmedas demasiado tiempo. Una condición imprescindible a tener en cuenta es que el sustrato

debe estar como mínimo un 80% seco 5 ó 7 días después de una sesión de riego. Un secado rápido es garantía de un crecimiento radicular activo. Las puntas radiculares adoptan un color verde intenso y su superficie es ligeramente brillante, viscosa incluso; este es un signo de que las puntas están activas.

La corteza sigue siendo el principal componente de las mezclas de sustratos que se emplean en los Países Bajos. En otros lugares del mundo, sin embargo, no siempre es posible obtener una corteza de calidad, lo cual obliga a emplear otros sustratos en el cultivo de Phalaenopsis. Una buena alternativa a la corteza son las escamas de coco (mezcladas o no con corteza), siempre que estén perfectamente libres de sales y contaminantes. Es más, en muchos países asiáticos utilizan el musgo Sphagnum como sustrato. El inconveniente de este tipo de sustrato es que es bastante húmedo. Además, tampoco resulta fácil de humedecer cuando el sustrato está seco. En resumen, en este sustrato no resulta fácil controlar la retención de agua.



Plantas de Phalaenopsis con raíces aéreas



Una maceta rebosante de raíces sanas y bien

Irrigación

La irrigación de las Phalaenopsis constituye uno de los factores más relevantes del cultivo de estas plantas porque afecta directamente a la actividad radicular. Por consiguiente, es importante prestar atención a este tema. Generalmente, una sesión de riego de 12 a 14 l/m² se considera generosa cuando se riega una vez cada 5-7 días. No se debe sobrepasar en exceso este estándar. Las sesiones de irrigación excesivas pueden generar un mayor drenaje y, por consiguiente, se producirá una eliminación de cualquier exceso de sales. En cambio, una excesiva humedad también puede ser perjudicial: el sustrato no debe permanecer húmedo demasiado tiempo, ya que las probabilidades de que el crecimiento radicular se paralice son elevadas.

CE

Generalmente, una raíz crece con más fuerza en sustratos de corteza y en un medio con una CE de 0,8-1,2 mS/cm. Unos valores superiores de CE suponen un nivel de conductividad eléctrica mayor en el velamen, lo que puede dificultar la absorción de agua por parte de los vasos del xilema. En casos extremos incluso puede significar la pérdida radicular. Si se usa urea en los esquemas de fertilización, la CE puede incluso llegar a sobrepasar un valor de 1,2. Si se mide la CE del agua de drenaje con frecuencia se detectará a tiempo si la conductividad es excesiva. Una CE excesiva en el sustrato puede corregirse simplemente regando una o dos veces sin nutrientes.

Calefacción

La clave para cultivar plantas Phalaenopsis con un buen sistema radicular es disponer de un sistema de calefacción por tuberías debajo de la mesa de cultivo. Las tablas de cultivo deben contar con aperturas que permitan la libre circulación del caudal de aire caliente procedente de las tuberías entre las macetas para que el sustrato se seque de forma adecuada.

Si se dispone de dos redes de tuberías de calefacción, una encima y otra debajo del cultivo, se podrá aumentar el grado de calefacción de la red inferior para lograr un secado más rápido. La temperatura de la tubería inferior debe ajustarse como mínimo a 40-45 °C y disminuir su temperatura durante el día por la influencia del sol. La temperatura de la red superior debe ser de ±10 °C con respecto a la red inferior y únicamente deberá superar esta temperatura cuando la red inferior alcanza su temperatura máxima. Este valor máximo depende de la distancia que haya entre las tuberías de calefacción y la mesa cultivo, si bien normalmente varía entre 50 y 60 °C.

Conclusión

Si factores como el sustrato, la calefacción, la irrigación y la CE están en armonía, habrá logrado crear el ambiente ideal para un sistema radicular sano y activo. Y esto le proporcionará excelentes resultados en su cultivo.



Menno Gobielle Bureau IMAC Bleiswijk B.V.

LA MUTUA COLABORACIÓN A TRAVÉS DE ANTHOGETHER

«Basándonos en nuestro compromiso, ofrecemos a nuestros clientes una gama de variedades y de conceptos exclusivos singular e innovadora en el sector de las plantas Anthurium para flor cortada mediante una propuesta de cadena integrada.»



Desde hace algunos años, el término «colaboración» es cada vez más importante para la Anthurium de flor cortada. Anthura, por tanto, encargó la realización de dos estudios de mercado: en uno de los estudios encargamos a FloraHolland que averiguara la posición que ostenta el Anthurium en el mercado y, en el otro, solicitamos a Pull Position que investigara acerca de las relaciones entre las asociaciones de cultivadores y los factores que determinan su éxito. Estos estudios pusieron de manifiesto que existen posibilidades de mercado para el Anthurium para flor cortada en el sector de la distribución a minoristas y en pedidos de gran volumen. Parece ser que los pedidos a gran escala no funcionan del todo bien porque las empresas son incapaces a título individual de suministrar el suficiente número de flores. Por consiguiente, Anthura inició conversaciones con varios emprendedores a fin de animarles a trabajar en equipo con vistas a hacer frente a estas oportunidades de mercado. En definitiva, el fruto de sus esfuerzos fue la creación de la asociación de cultivadores Anthogether compuesta por las empresas siguientes: Spek Beheer B.V., V.O.F. Gebroeders Bac y Anthuriumkwekerij Ichtus B.V. Acto seguido les ofrecemos la entrevista que mantuvieron Hans Prins (Anthura) y Klaas van der Spek sobre este tema.

¿Qué opinión tiene sobre la iniciativa de Anthura de animar a los cultivadores a colaborar entre sí?

Nuestras investigaciones revelaron la posibilidad de contribuir de forma positiva al rendimiento de nuestra empresa a través de la colaboración mutua. En un principio, los cultivadores de Anthurium son individualistas, pero la colaboración con otras empresas permite una mayor profesionalización como grupo y la obtención de mejores resultados. La iniciativa de Anthura ha servido para lograr estos resultados. Me gustaría describirlo como el «estímulo» inicial que ha dado lugar a este proceso. Asimismo, Pull Position contribuyó significativamente a supervisar el proceso. Al hacernos las preguntas adecuadas, nos obligó a plantearnos con una visión crítica las cuestiones más importantes. Gracias a ello, pudimos determinar los objetivos con claridad y comprender con exactitud nuestros objetivos como grupo. Disponer del guía adecuado en este largo viaje nos ha permitido avanzar un paso más allá.

¿Cuáles fueron los principales puntos de interés en el momento de formar Anthogether?

Varios de los aspectos han significado un reto para nosotros. Por suerte, contábamos a nuestro favor con la confianza mutua que se había establecido entre nosotros al ayudarnos en ocasiones anteriores con otros pedidos. Gracias a esas colaboraciones esporádicas, sabíamos de antemano que podíamos llevarnos bien. A continuación, tuvimos que repartir las tareas y las obligaciones entre nosotros y determinar de qué forma íbamos a distribuir los pedidos entre las empresas de la asociación. Por lo tanto, desarrollamos un sistema en el que cada participante se encarga de una determinada parcela dentro de la asociación. Cada miembro es responsable de aportar un determinado porcentaje de su facturación. Gracias a ello, todos tenemos más posibilidades. Cuando uno de los miembros no es capaz de aportar la parte que le corresponde de su facturación, podemos traspasar el pedido a otros. La distribución de los pedidos guarda también relación hasta cierto punto con una superposición en el surtido. En el futuro queremos definir mejor esta cuestión a fin de proporcionar una oferta de productos más proporcionada.

¿Cómo funciona Anthogether?

A lo largo del año cabe diferenciar dos épocas. En los meses veraniegos nos centramos en suministrar productos al sector minorista. Anthogether es capaz de suministrar volúmenes significativos de una amplia selección de ramos de Anthurium. En invierno, nos centramos en el comercio al por mayor, que en esta época comienza a planificar sus compras con vista a los periodos festivos que se acercan. En cuanto al comercio diario de flores frescas hemos puesto en marcha un nuevo servicio que ofrece una mayor disponibilidad y comodidad. Asimismo, acudimos varias veces al día a las distintas subastas de flores existentes para hacernos cargo de las necesidades de nuestros clientes y con una furgoneta suministramos los pedidos que recibimos de los compradores en línea. Gracias a Anthogether, los clientes tienen acceso desde un único punto de venta a una amplia gama de productos que pueden adquirir tanto en volúmenes grandes como en pequeños y con el sistema de embalaje que elijan.

En lo que respecta a las ventas, realizamos todas las tareas conjuntamente bajo la marca de Anthogether y antes de la puesta en

marcha de la marca ya efectuamos una compra conjunta de material (envoltorios, cajas, etc.). Todas las ventas en la subasta las realizamos bajo nuestras respectivas marcas y no forman parte de Anthogether.

En noviembre de 2010 anunciaron públicamente el lanzamiento de Anthogether. Pero antes de su lanzamiento ya tuvieron que hacerse cargo de varios pedidos grandes en verano. ¿Qué aprendieron de estas experiencias previas?

Nuestra aventura empezó a toda velocidad. Durante nuestra tercera reunión con Pull Position, recibimos una llamada de un cliente encargándonos un importante pedido. Aunque ya estaba todo preparado para empezar, esta llamada nos supuso tener que empezar de pronto a organizar todo tipo de cuestiones al mismo tiempo. Aprendimos que es muy importante establecer los acuerdos con la máxima claridad posible y que hay que definir quién se encarga de cada uno de los pasos. Todo se basa en cumplir los acuerdos que hemos pactado y en establecer una buena comunicación. Por ahora nuestro objetivo es lograr que Anthogether opere de forma planificada y estructurada. Debemos asegurarnos de que la organización es sólida como una roca y de que nuestro objetivo final es crecer como asociación.

¿Qué han hecho hasta ahora en cuanto a marketing y comunicación?

Antes del lanzamiento de Anthogether en otoño del 2010, decidimos ya muchas cosas en la feria comercial Flora Holland Trade Fair de Aalsmeer como el logotipo, el prospecto, los pósters, las fotografías de los productos, el sitio web, entre otras. Después del lanzamiento, organizamos una jornada de puertas abiertas para explicar a nuestros clientes lo que puedan esperar de nuestra asociación. Obtuvimos



Klaas van der Spek

de su parte un gran entusiasmo y los compradores se mostraron especialmente interesados en los servicios personalizados. En calidad de grupo, asistimos a ferias comerciales, damos charlas a nuestros clientes y ofrecemos servicios Cash & Carry. No obstante, el contacto habitual con nuestros clientes continúa siendo un aspecto muy importante para nosotros.

¿Qué respuestas han obtenido por parte de sus clientes?

Como ya he dicho anteriormente, nuestros clientes se mostraron muy interesados el día de la presentación. Siempre resulta emocionante organizar un acto de estas características, pero estamos muy contentos con la asistencia que obtuvimos y con las reacciones positivas que despertaron nuestras presentaciones. Recibimos comentarios como: «es fantástico que un grupo ofrezca un surtido tan amplio» o «los servicios al cliente personalizados son posibles y son ideales para las tiendas en línea». Las tiendas en línea valoran mucho poder comprar un stock directamente. De esta forma, a los compradores no les supone un trabajo extra.

¿Cuál es su visión de futuro y dónde quieren llegar en cinco años como grupo?

Nuestra visión de futuro se compone de varios aspectos. Basándonos en nuestro compromiso, ofrecemos a nuestros clientes una gama de variedades y de conceptos exclusivos singular e innovadora en el sector de las plantas Anthurium para flor cortada mediante una propuesta de cadena integrada. Nuestra visión se centra en dos canales distintos: los mayoristas y los minoristas. En términos de producto, centramos nuestra atención en lograr la excelencia en materia de calidad, durabilidad y personalidad de las flores cortadas de Anthurium de gran tamaño.

En los próximos cinco años, queremos lograr una buena concienciación y reputación de marca entre nuestros clientes, los exportadores. Tomando como punto de partida a Anthogether, queremos suministrar tanto al cliente final como al exportador un surtido equilibrado y unos diseños reconocibles.

¿Qué ha hecho que su colaboración sea todo un éxito?

El proceso ya se inició en la fase preparatoria. Contamos con un excelente asesoramiento externo y todo el mundo formuló sus objetivos e intereses con claridad desde un buen principio. Además, estamos entusiasmados y comprometidos al 100% con esta idea porque realmente queremos triunfar. Quedarse simplemente quieto esperando a ver qué nos depara el futuro no es la actitud correcta. A lo largo de todo el año debes estar dispuesto a dar y a recibir. Y por último, pero no por ello menos importante, es decisivo confiar en tus socios.

Hans Prins

Product Manager anturio flor cortada



LAS FERIAS COMERCIALES HASTA OCTUBRE

Hortitec

Holambra, Brasil
15/06/2011 – 17/06/2011

OFA Short Course

Columbus (Ohio), UE
10/07/2011 – 12/07/2011
Número del stand de Anthura: 1959

Flormart

Pádova, Italia
15/09-2011 – 17/09-2011

Alden Biesen

Bilzen, Bélgica (Dutch Creations)
23/09/20 – 26/09/2011

Proflora

Bogotá, Colombia
28/09-2011 – 30/09/2011

A PARTIR DE AHORA LA PÁGINA
WEB DE ANTHURA TAMBIÉN ESTÁ
DISPONIBLE EN POLACO.
WWW.ANTHURA.COM

COLOFON

Anthurinfo es una publicación de Anthura B.V. Este folleto se distribuye gratuitamente a todos los clientes en cinco idiomas: holandés, inglés, italiano, español, polaca y chino.

La publicación Anthurinfo es trimestral.

Anthura B.V.
Anthuriumweg 14
2665 KV Bleiswijk
Países Bajos
Tel. (+31) 10 529 1919
Fax (+31) 10 529 1929
E-mail: info@anthura.nl
www.anthura.com
Se prohíbe la reproducción

total o parcial de la información sin previa autorización por escrito de Anthura B.V. Anthura B.V. y Bureau IMAC Bleiswijk B.V. non se responsabilizan de los consejos que aquí se publican.

Todos los derechos de propiedad intelectual de las marcas comerciales de las variedades de plantas anteriormente mencionadas son de la exclusiva propiedad de Anthura B.V.

Redacción
Laetitia de Goeij &
Eveliëne Hartmanns