



Por: PERE CABOT I ROIG
Investigador del Departamento
de Genética Vegetal del IRTA.

Entre los profesionales de la floricultura, crece la sensación de que hay que cambiar algo para afrontar con garantías el futuro. Pere Cabot traza en este artículo las grandes líneas de actuación que debieran seguirse; líneas que pasan por: la disposición de material vegetal, la diversificación de una oferta de calidad, la coordinación de los mercados, y la coordinación del sector productivo y la administración pública.

O te adaptas, o te adaptan

Más que hacer un análisis global del sector basado en datos de importaciones, exportaciones, superficies productivas, etc... voy a preferirme fundamentalmente a las posibilidades del sub-sector de la flor cortada, cuyo consumo aumenta en España año tras año.

La pregunta estaría por tanto referida a cómo mejorar la competitividad del productor de flores, teniendo en cuenta, de una forma pragmática, que existen producciones exteriores que llegan a nuestro sector de distribución con una excelente relación calidad / precio. Por tanto, si no somos capaces de producir lo que el sector comercial necesita para atender la creciente demanda del mercado interior y el aumento de las exportaciones, nos queda un amplio margen para las actividades productivas de flor cortada en España.

Ahora bien, las empresas del futuro deberán cumplir tres premisas básicas:

- Tener una dimensión controlable.
- Ser capaces de analizar a fondo la economía de la producción.
- Vivir estrechamente relacionadas con el día a día del mercado.

El sector flor cortada necesitará, además:

1.- Disponer de una base propia de material vegetal con garantía sanitaria y varietal, tanto en nuevas variedades de las especies introducidas, como en nuevas especies.

2.- Conseguir una oferta global diversificada, normalizada y de calidad. Veo posible conseguirlo si los productores son capaces de racionalizar las técnicas de cultivo, con actuaciones encaminadas a reducir los costes y mejorar la calidad. En este sentido, la automatización de los sistemas de fertirrigación y control climático de los invernaderos, el cultivo hidropónico o semi-hidropónico y la mejora de las instalaciones fijas, son algunas de las medidas que pueden ayudar a conseguirlo.

3.- A nivel de distribución, los distintos mercados españoles deben actuar coordinadamente para conseguir ser puntos de gran concentración de oferta en cantidad y calidad, realizando una labor de homologación del producto y homogeneización de las presentaciones. También deben impulsar la aplicación de una correcta tecnología de post-cosecha y promoción del producto. Además, considero que los mercados deben ser los pilares que pongan en marcha una comercialización futurista que consistiría en la incorporación de métodos telemáticos para la realización y agilización de las transacciones y gestión del negocio.

4.- Para terminar, creo que la administración y el sector productivo deben caminar juntos en temas que son importantes para conseguir el objetivo de competitividad como son: I+D e innovación tecnológica, soporte financiero a las altas inversiones necesarias y una formación profesional bien estructurada y continuada que debe ir dirigida no sólo a los jóvenes sino también a los productores y profesionales del sector.





En el próximo número de REVISTA HORTICULTURA
Nº 109 - NOVIEMBRE'95

PRODUCTOS TEMPRANOS Y CONTRAESTACION EN HORTALIZAS