

Muchas de las necesidades técnicas que requiere la horticultura ornamental española para su desarrollo están en vías de evolución. Son estas: se está creando tecnología propia adaptable a nuestras condiciones, la formación de especialistas y de personal entrenado, el desarrollo de especies

y variedades propias, estímulos a la producción de alta calidad, racionalización y mecanización en las zonas de cultivo (invernaderos y al aire libre). Quedan pendientes los apoyos a la comercialización y la inversión en mercadotecnia orientadas al consumo y políticas más generosas de créditos y subvenciones a la economía hortícola productiva.
Foto superior: José Vicente Almudever, junto con sus hijos, se dedica al cultivo de adelfas en su finca de Picassent.
Foto inferior: Una vista de un cultivo de Washingtonia recién plantado de Viveros Maño en Alginet (Valencia). En los formatos pequeños de esta especie, los contenedores siempre son de color terracota.

Cultivo de plantas en maceta

Hablar en la actualidad de «plantas en maceta» en España, implica, si deseamos ser objetivos, la necesidad de matizaciones. Este subsector ornamental está compuesto por diferentes capítulos con importantes variantes, ya que poseen singularidades a tener en cuenta que abarcan desde la forma de abordar el cultivo en sí, hasta sus canales comerciales y por tanto, de su mercado.

A grandes rasgos, las plantas de temporada, de exterior, de

Las plantas de temporada, de exterior, de interior y las denominadas de exportación, son las distintas áreas en las que podemos englobar el subsector ornamental de plantas en maceta

interior y las denominadas de exportación, son las distintas áreas en las que podemos englobar este subsector mencionado y que por tanto, entendemos que la inmensa mayoría de ellas se encuentran contempladas.

Cada uno de estos cuatro grupos de plantas en maceta han experimentado una rápida evolución de readaptación a un mercado no menos cambiante en estos últimos cinco años. La competitividad ha sido el motor principal para ello, y un cambio de «filosofía» por parte de los empresarios ha sido fundamental para que nos encontremos donde estamos. También es cierto que el mundo viverista ha contado con importantes compo-

nentes paralelos, como empresas de servicio en el suministro de invernaderos, maquinaria, substratos, fertilizantes, información (revistas), ferias, etc. que han permitido un caldo de cultivo para que todo se desarrollase mejor y de forma más rápida.

Plantas de temporada

En plantas de temporada, las empresas que hace unos 15 años dominaban el mercado se han visto obligadas ceder una gran cuota de este ante el incremento importante de empresas que en estos momentos abordan también este grupo de plantas. Centros de jardinería, pequeños viveros... incluso muchas empresas que practican la venta ambulante cultivan hoy sus propias plantas, ya que la aparición en escena de empresas comercializadoras de planta joven o semielaborada ha proporcionado facilidad de cultivo.

El juego varietal está muy centrado en los que podríamos denominar «sota, caballo y rey» o, lo que es lo mismo, Petunias, Begonias, Prímulas, Pensamientos, Impatiens, etc. aunque hay que puntualizar la llegada del elemento «escasez de agua», que está influyendo en la entrada y desarrollo de nuevas especies con menos necesidades hídricas.

Por lo general, el formato ha evolucionado a un tamaño algo mayor, pasando del típico 9 cm de diámetro a 10-11 cm. Incluso la presentación en macetas de color terracota se incrementa, ya que aunque su precio de mercado no experimenta una subida acorde con los tiempos, sí que a igual precio de un mismo producto se vende el mejor presentado.

Como ejemplos y elementos singulares a destacar podemos hablar, por una parte, de la iniciativa de **Corma** con el lanzamiento en este año de su «línea de jardinería ecológica» de la que se ya se ha hablado con mayor profundidad en la revista *Horticultura Ornamental* - «XeroJardín». Esta línea va dirigida a atender una cuota

En plantas de temporada, el juego varietal está muy centrado en Petunias, Begonias, Prímulas, Pensamientos, Impatiens, etc. Como siempre, el mejor negocio está en hacer pagar el precio de las novedades.

de mercado fruto de la mayor sensibilidad existente y detectada en los ciudadanos españoles en relación al respeto del medio ambiente. Estas plantas, cultivadas en macetas de papel reciclado, no sólo evitan añadir residuos al medio ambiente, sino que además ayudan a retirarlos, ya que devuelven a la tierra lo que partió de ella. Una de las grandes aplicaciones de esta línea está en los ajardinamientos públicos y privados, dada la facilidad de plantación y ahorro en mano de obra que conlleva.

El otro ejemplo lo constituye la firma **Barnaplant Group**.



Cultius Roig, recogiendo la experiencia del trabajo realizado durante más de 60 años en horticultura y floricultura, se ha convertido hoy en uno de los mayores especialistas y líder en España del cultivo de esquejes de geranio, en más de 50 variedades.

que al margen de trabajar para dar a sus clientes los productos de máxima calidad, los aporta con el valor añadido de su procedencia de cultivo: una denominación de origen que, aunque en la actualidad no está reflejada burocráticamente, los clientes sí empiezan a valorar y exigir.

Plantas de exterior

Los grandes acontecimientos de carácter social acontecidos recientemente, como la Expo92, los Juegos Olímpicos y, por supuesto, la tendencia a

la mejora de nuestro entorno, han sido factores importantes que han impulsado la proyección de este capítulo. Pero esto sólo ha sido el principio, ya que la climatología, sobre todo, la mediterránea, ofrece un marco ideal para el desarrollo espectacular en los próximos años de las plantas de exterior (mediterráneas, aromáticas, medicinales, etc.) con vistas a su comercio hacia los mercados del centro y norte de Europa.

En cuanto al mercado de interior, sólo una frase para la

Los cultivos de plantas en maceta están evolucionando en los últimos años de acuerdo con los tiempos que corren. En la imagen podemos ver a un niño junto a una maceta realizada con material reciclable muchos más cuidadoso con el medio ambiente.



reflexión; mientras que en un país como Noruega las plantas son «disfrutadas» en el interior de los hogares, puesto que la vida se desarrolla dentro de casa, en España, el ciudadano vive en la calle. Y no hay que olvidar que vamos hacia una sociedad de los servicios.

En todos los casos, lo cierto es que aparece un elemento en común y es la implantación de la calidad por encima de todo. Trabajar bien la planta puede ser el secreto. Un ejemplo como muestra puede ser, en la línea de plantas mediterráneas al exterior, la firma **Cultius Roig**, con formatos mínimos de 25 cm de diámetro. Como anécdota diremos que es más fácil ver estas plantas en Centro Europa que en España. En el caso de la firma **Orvifrusa**, puede representar el exponente, al margen de la gran calidad de todos su demás artículos, la línea de frutales en maceta, en la que su cuidada presentación ha marcado la distancia en el mercado de este producto.

Plantas de interior

La «invasión» de planta holandesa de interior ha marcado seriamente el panorama productor nacional durante los últimos 10 años. No queremos decir con ello ni que haya sido para bien o para mal, pero que lo ha marcado, es cierto.

La mayoría de empresas productoras nacionales han ido quebrando durante este tiempo y ante la falta de competitividad. Si no han desaparecido, se han convertido en meros puntos de venta o comercializadores. En la actualidad, una situación de la moneda favorable al productor español sumada a una mayor competitividad, sobre todo en formatos de porte medio a grande, y con unas estructuras comerciales paralelas también mejor desarrolladas, están haciendo que se vivan momentos interesantes por parte de este tipo de planta.

Las plantas verdes de tamaños medianos a grandes que necesitan calor, poca mano de obra y viajan bien, encuentran

En Comercial PROJAR S.A. le facilitamos su trabajo.

Para ello, recopilamos toda la información sobre los productos que facilitan la profesión hortícola, obtenida durante más de 20 años de experiencia en el mercado..

.. y se la ofrecemos a nuestros clientes en forma de hojas informativas, folletos, catálogos...

Cuenta además, en todo momento, con el apoyo de nuestro personal técnico, que le asesorará para obtener con el mínimo coste la mejor calidad en sus cultivos.

En PROJAR encontrará la mejor relación calidad-precio



COMERCIAL
PROJAR S.A.
CENTRAL DE SUMINISTROS

HORTICULTURA - PAISAJISMO - FORESTAL
VALENCIA: Tels: (96) 192 11 50 - 192 00 61 - 192 01 10
Fax: (96) 192 02 50
MADRID: Tel: (91) 620 14 21 - Fax: (91) 620 13 57
MURCIA: Tel: (968) 19 10 58 - Fax: (968) 19 07 48
ALMERIA: Tel: (950) 57 07 26 - Fax: (950) 48 07 08

AGRÓNIC

CONTROLADOR DE RIEGO

COMPLETA AUTOMATIZACION DEL RIEGO LOCALIZADO



INDUSTRIAS ELECTRONICAS
VALDES S.L.
C/ Pau Casals, 23 - Tel: (973) 32 04 29
25250 BELLPUIG (Valencia)

AGRICULTORES: FABRICA LA MAS COMPLETA E INNOVADORA GAMA DE PROGRAMADORES ELECTRONICOS PARA EL RIEGO AGRICOLA Y CONTROL AMBIENTAL, DISPONIENDO DE MODELOS TANTO PARA INSTALACIONES SENCILLAS COMO MUY SOFISTICADAS.

¡MUCHO MÁS QUE UN CONTROLADOR DE RIEGO!

Dosifique con exactitud!

DOSIFICADORES PROPORCIONALES SIN ELECTRICIDAD

- D 8 R : 500 l/h a 8 m³/h
- DI 16 - DI 150 : 10 l/h a 2,5 m³/h
- D 20 S : 1 m³/h a 20 m³/h

Fertilización y tratamientos mediante el agua de riego

PRECISO

FIABLE

SENCILLO



DOSATRON[®] INTERNATIONAL

ESPADOS S.L. - C/ ARZOBISPO FUERO, 46 Bajo Apdo. 42
46110 GODELLA (VALENCIA) - ESPAÑA - Tel y Fax : (96) 390 07 57

EXPANSION 16 20 60 57 - Credit photo: P. LOUBET - N° DIARRIES/0195

FILCLAIR

DESDE EL DETALLE HASTA LA GLOBALIDAD

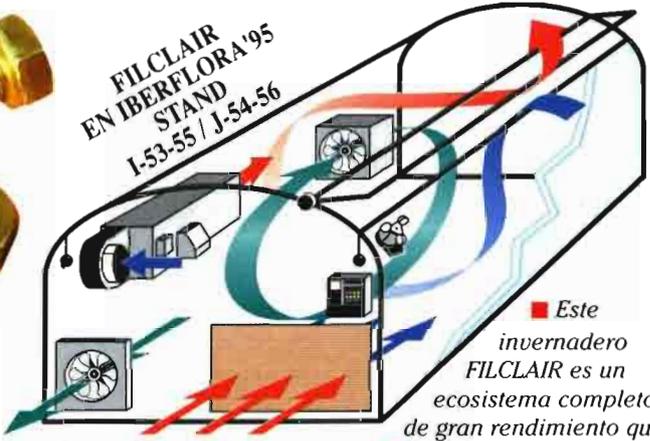
En Filclair todo es cuestión de exigencia



■ Este tornillo y esta tuerca son el fruto de 30 años de mejoras, deberán soportar la torsión y la oxidación sin romperse ni aflojarse.

■ La aleación, la forma, el fileteado, el peso, nada ha sido dejado al azar. ■

Vuestro agente de FILCLAIR os podrá explicar la historia de las miles de piezas que forman un invernadero FILCLAIR. ■



FILCLAIR EN IBERFLORA '95
I-53-55 / J-54-56

■ Este invernadero FILCLAIR es un ecosistema completo y de gran rendimiento que administra todas las variables del clima. ■ Control de la aireación, higrometría, ventilación, calefacción, iluminación, enfriamiento... ■ Esta herramienta productiva es el fruto de 30 años de innovaciones, investigación y exigencias, ¡Es un producto FILCLAIR! ■

Equipamientos Filclair, para los cultivos del futuro

FILCLAIR - RN 96 - 13770 VENELLES - FRANCIA - Tel 07/33 42 54 07 97 - Fax 07/33 42 54 77 28

en Canarias y Almería «su casa». Tanto las de flor como las verdes, pero de formato más bien medio, encuentran una buena área de desarrollo en el eje mediterráneo y la zona norte, si bien, la cercanía y comunicación con las áreas de consumo son vitales para el desarrollo de estas empresas. Los formatos más pequeños siguen quedando en manos de los comerciales holandeses.

En cuanto al surtido, la supremacía sigue estando en plantas populares como el *Ficus* sp., *Pothos*, *Neprholepis*, *Poinsettias*, *Scheffleras*,... hasta llegar al gran paquete denominado «plantas de importación» como son *Sainpaulias*; *Kalanchoe*, *Begonia elatior*, *Aechmea* sp., *Hederas* sp., *Dracaenas* sp., *Vriesias* sp., etc.

Mientras que en un país como Noruega las plantas son «disfrutadas» en el interior de los hogares, con una vida desarrollada dentro de casa, en España, el ciudadano vive en la calle.

La entrada y expansión de las grandes superficies comerciales ha sido vital para el fomento del consumo de planta de interior. La profesionalización del punto de venta, sobre todo el de los centros de jardinería, se ha convertido en el otro pilar sobre el que se sustenta el mercado de este tipo de plantas.

Es importante destacar la aparición en escena de empresas meramente comercializadoras. Impensables hace unos años. La situación actual es una especie de simbiosis entre estas nuevas empresas y sus clientes. Esta unión les pro-

porciona a ambos un rápido crecimiento paralelo cuyo máximo resultado se experimentará durante los próximos años.

Planta de exportación

Como hemos mencionado anteriormente, el clima cálido de algunas zonas de nuestro país crea el marco idóneo para el desarrollo de plantas de exterior. Dentro de estas plantas, se encuentran aquéllas que pueden ser consideradas un capítulo aparte y que están destinadas al mercado exterior en su práctica totalidad. Son plantas como la *Adelfa*, el *Phoenix canariensis*, la *Wa-*

empresa productora marcará las pautas necesarias para obtener el artículo adecuado a dichas exigencias. Grandes superficies, ofertas de grandes distribuidoras, etc. son elementos a tener en cuenta si se desea conectar con el cliente.

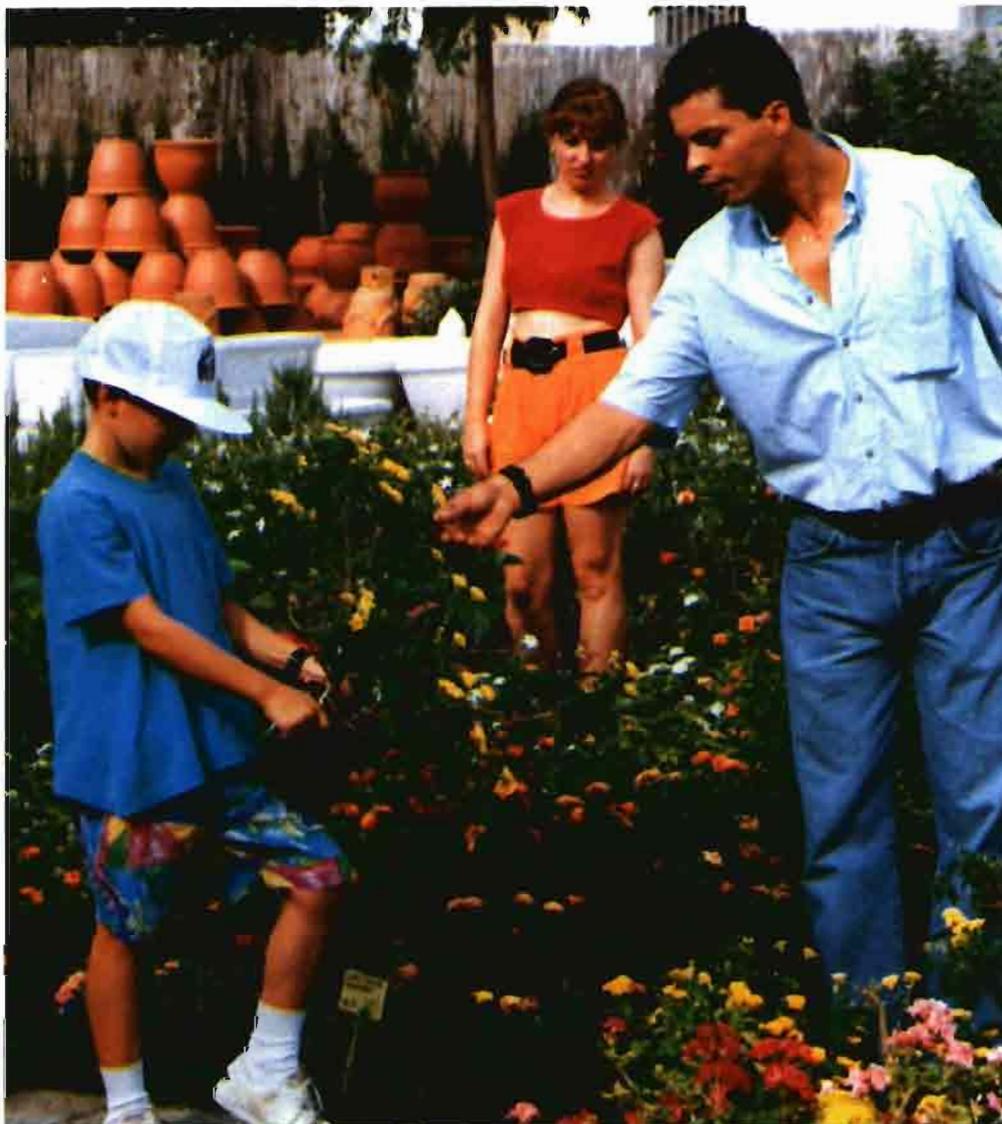
Esta dinámica de mercado a miles de kilómetros de la empresa productora en cuestión, conduce a una masificación y standarización de sus cultivos. En este sentido, firmas como **Viveros Mañó** mantienen enormes zonas de producción destinadas al cultivo de *Phoenix canariensis* y *Washingtonia filífera*, con la característi-



shingtonia sp., etc. Su cultivo y mercado diferenciados han dado como fruto la creación o el desarrollo de empresas especializadas en su producción.

La dinámica de comercialización va en relación directa con las exigencias y necesidades del país cliente. Por tanto, la

La firma Orvífrusa, cultiva los laureles en macetas, antes de su contenerización.



Comprar plantas en maceta no es el único negocio. A su alrededor giran otras empresas como son las herramientas, los sustratos, los abonos, etc...

ca de centrar los formatos más pequeños como cultivos estrella, ya que son estos los que más mercado tienen por estar sujetos a ofertas puntuales vía

grandes superficies. También los períodos de comercialización se han reducido de forma considerable ya que en la actualidad se efectúan por semanas concretas y en grandes cantidades. Esto se debe, principalmente, a la dinámica de ofertas constantes en los puntos de venta.

Las posibilidades en esta línea son muy interesantes. Basta detectar las necesidades de este mercado lejano y por supuesto tener la capacidad para atenderlo. La firma **Tenis-plant** es un ejemplo de lo dicho. **Evaristo Almudéver**, su director, ha sabido detectar el mercado, producir y comercializar un producto tradicional en el área mediterránea como es la Adelfa para transformarlo en un producto de interior y otorgarle el calificativo de «la azalea española».

En definitiva, podemos ver que lo que en principio denominamos plantas en maceta, permite crear apartados que, a su vez, protagonizan capítulos propios dentro del panorama ornamental español. Pero para terminar, hay que hacer referencia a ejemplos que pueden aclarar mejor aún este apartado, y son los dos volúmenes del libro «Maestros». En esta obra, 18 profesionales nos abren las puertas de sus empresas y dejan de manifiesto parte de esta historia ornamental de la que todos somos protagonistas.



LA MÁS AMPLIA GAMA DE QUELATOS SÓLIDOS

- **ULTRAFERRO** (6% Fe EDDHA)
- **TRADECORP Fe** (13,2% Fe EDTA)
- **TRADECORP Ca** (10% Ca EDTA)
- **TRADECORP Mn** (13% Mn EDTA)
- **TRADECORP Zn** (14% Zn EDTA)
- **TRADECORP AZ** (Distintas formulaciones: suelo, hidroponía,..)



TRADE CORPORATION INTERNATIONAL

Calidad y eficacia.

Elija el quelato adecuado para su tipo de suelo y riego entre la más amplia gama de quelatos

C/ Colombia, 62. 28016 MADRID Tlf: 91-350 45 10 Fax: 91-350 16 86