



Por: **SILVIA BURES**
Ingeniero Agrónomo
Desde Athens - Georgia - EE.UU.

¿Cómo son las empresas dedicadas a la horticultura ornamental en los Estados Unidos?

Se estima que existen en los Estados Unidos **5.500 empresas** que totalizan **1.800 millones de dólares en ventas anuales solamente en su actividad como viveristas mayoristas.**



La industria viverista en los Estados Unidos engloba a un conjunto de actividades distintas: viveristas propiamente dichos, diseñadores de jardines y empresas de mantenimiento, garden centers, distribuidores y agentes y ventas por correo entre ellas. Un vivero puede especializarse en venta al por mayor o puede dedicarse a la vez a varias de estas actividades, por ejemplo, venta al por mayor, al «detall» y jardinería. A la vez, existe una amplia gama de dimensiones de empresas.

El último censo publicado por el Horticultural Research Institute, miembro de la Asociación Americana de Viveristas (AAN) define las dimensiones y el carácter de las em-



Vistas generales del vivero de Hines Nurseries (Vacaville).

California es el estado con mayor venta dentro del propio estado (83,5%) y Alabama el que vende más fuera del estado (93,8%). Florida vende un 77,2% de su producción dentro del estado.

presas productoras de planta ornamental en los Estados Unidos durante el año 1985. Se estima que existen en los Estados Unidos 5.500 empresas que totalizan 1.800 millones de dólares en ventas anuales solamente en su actividad como viveristas mayoristas. Dichas empresas dan trabajo a 43.000 personas, ascendiendo el número de empleados durante las épocas punta a 102.000.

La industria ornamental en los Estados Unidos ha experimentado un crecimiento considerable durante los años 80. Desde 1982 la tasa de crecimiento anual ha sido del 10% y el volumen de ventas representó en 1988 el 9,6% del total de las ventas de carácter agrícola en toda la nación. De este 9,6%, el 63% proviene de empresas viveristas y el 27% de empresas dedicadas a la floricultura. Los datos que aportaremos se basan solamente en las empresas viveristas productoras de planta ornamental leñosa, planta de hoja y plantas de temporada, no incluyendo a las empresas que se dedican a la flor cortada ni a la planta de flor. (Cuadro 1).

Superficie de los viveros

La superficie ocupada por las empresas de horticultura ornamental en los Estados Unidos varía en función del volumen de la empresa. (Cuadro 2).

Sistemas de cultivo

La producción de los viveros puede ser cultivada solamente en campo (21% de las empresas), sólo en con-

Hines Nurseries, empresa número 2 en los Estados Unidos según el ranking de Nursery Business GROWER'100, cuenta con dos viveros en California y uno en Houston (Texas).

Los dos viveros de California están situados estratégicamente en el norte (Vacaville, cerca del valle de Napa) y en el sur del estado (Santa Ana, cerca de Los Angeles).

El vivero de Vacaville tiene una superficie de 67 hectáreas donde se cultivan 400 variedades adecuadas para climas fríos, que abastecen a los clientes del oeste de los Estados Unidos, del medio oeste (Iowa, Missouri y Ohio) y Canadá. Poseen una flota propia de camiones y sus instalaciones permiten cargar 24 camiones a la vez.

Algunas de las plantas cultivadas en Hines-Vacaville son: *Abelia*,

Berberis, *Hedera*, *Berberis*, *Hedera*, *Berberis*, *Prunus*, *Hibiscus*, *Viburnum*, *Cotoneaster*, *Euonymus*, *Ilex*, *Spiraea*, algunas gramíneas y gran variedad de coníferas, principalmente *Juniperus*.

Hines-Santa Ana cuenta con 168 hectáreas de superficie, de las cuales 20 hectáreas están bajo sombreado. Cultivan alrededor de 1.700 variedades de plantas en contenedor.

Suministran principalmente, dada su localización en un área más cálida, a los estados del suroeste de los Estados Unidos (California, Arizona y Nevada). Cuentan para ello con una flota de 68 trailers y 17 camiones y muelles de carga con capacidad para 96 camiones.

Algunas de las especies cultivadas en Hines-Santa Ana son: *Azalea*, *Camellia*, *Bougainvillea*, *Lagerstroemia*, *Mandevilla*, *Aca-*

Hines Nurseries

cia, *Agapanthus*, *Eucalyptus*, *Ficus*, *Ilex*, *Potentilla*, *Rhaphiolepis*, *Quercus*, *Spiraea*, además de helechos, frutales, gramíneas, palmáceas, coníferas y gran variedad de plantas de flor.

Hines Nurseries, respondiendo a las necesidades crecientes de ahorro de agua en California indica en sus listas de precios las especies de bajo requerimiento hídrico. En su vivero de Santa Ana reciclan un 45% del agua utilizada y cuentan con un sofisticado sistema de filtrado que les permite reutilizar el agua para el riego.

Hines-Vacaville cuenta con una plantilla fija de 150 personas y Hines-Santa Ana da trabajo a 400 personas que siguen un programa de rotación de actividades en la finca.



Vista general del vivero.

tenedor (34% de las empresas) o mediante una combinación de ambos sistemas (45% de las empresas). Del total de la planta ornamental producida en los Estados Unidos, el 58% se produce en campo y el 42% en contenedor.

Tipos de cultivos

Los cultivos producidos pueden ser clasificados en 4 categorías distintas:

- *Plantas acabadas*: plantas que son vendidas a empresas minoristas,

Selección de plantas para la venta y carga de camiones.



**Cuadro 1:
Tamaño de las empresas
dedicadas a la horticultura
ornamental en EEUU**

Dimensión de la empresa (\$)	Nº estimado de empresas
25.000-100.000	3.138
100.000-300.000	1.375
300.000-500.000	410
500.000-1 millón	300
1 millón-3 millones	195
3 millones-6 millones	55
Más de 6 millones	27
TOTAL	5.500

Las ventas totales anuales están estimadas en 1.780.952.000\$.
Fuente: Scope V of the Nursery Industry.

**Cuadro 2:
Superficie ocupada por
las empresas dedicadas
a la horticultura ornamental
en EEUU**

Dimensión de la empresa	Superficie (Ha)
25.000-100.000	17,6
100.000-300.000	29,6
300.000-500.000	82
500.000-1 millón	56,8
1 millón-3 millones	150,8
3 millones-6 millones	264,4
Más de 6 millones	515,6

Fuente: Scope V of the Nursery Industry.

**Cuadro 3:
Volumen de ventas**

Categoría	% de ventas	% de empresas
1	83	96
2	8	34
3	8	31
4	0,4	3

Fuente: Scope V of the Nursery Industry.

Cuadro 4:

Dimensión de la empresa	% de empresas que realizan otras actividades	% de ventas derivadas de otras actividades
25.000-100.000	66	35
100.000-300.000	55	25
300.000-500.000	52	22
500.000-1 millón	51	18
1-3 millones	43	15
3-6 millones	35	8
Más de 6 millones	24	12
TOTAL	52	23

Fuente: Scope V of the Nursery Industry.

La industria ornamental en los Estados Unidos ha experimentado un crecimiento considerable durante los años 80. Desde 1982, la tasa de crecimiento anual ha sido del 10% y el volumen de ventas representó en 1988 el 9,6% del total de las ventas de caracter agrícola en toda la nación.

contratistas y distribuidores, jardineros, incluidas las ventas a otras secciones de este caracter dentro de la misma empresa. Esta categoría no incluye plantas cultivadas bajo contrato para otra empresa ni plantas suministradas a otras empresas mayoristas.

- *Stock de reventa:* Plantas cultivadas bajo contrato y plantas suministradas a otras empresas mayoristas para venta a minoristas (garden centers, jardineros, etc.).

- *Stock en cultivo:* Plantel (excluyendo plantas obtenidas mediante cultivo in vitro) y plantas injertadas suministradas a otros viveros.

- *Plantas obtenidas mediante cultivo in vitro.*

(Cuadro 3).

Otras actividades

Más de la mitad de las empresas viveristas en los Estados Unidos se dedican a otras actividades además del cultivo; sin embargo, solamente el

Cuadro 5: Demanda de mano de obra

Tipo de trabajador	Nº estimado de trabajadores	
	Fijo	Temporal
Asalariado	12.520	14.160
Por horas	29.150	81.980
A destajo	510	4.050
Comisión	1.230	1.600
TOTAL	43.410	101.790

Fuente: Scope V of the Nursery Industry.

Cuadro 6:

Método distribución	% de ventas	% de empresas
Garden Centers, minoristas y jardineros	72	95
Otros viveristas	16	59
Distribuidores generales	5	27
Venta por correo	2	14
Otros	5	25

Fuente: Scope V of the Nursery Industry.



Proceso de selección de plantas para la venta y carga de camiones.

Vistas generales del vivero de Hines Nurseries Al lado, Vacaville. Abajo, Santa Ana.



Del total de la planta ornamental producida en los Estados Unidos, el 58% se produce en campo y el 42% en contenedor. Los cultivos de plantas en maceta pueden ser clasificados en 4 categorías: plantas acabadas; stock de reventa; stock en cultivo; y, plantas obtenidas mediante cultivo «in vitro».

23% de las ventas se generan mediante estas actividades adicionales. Las empresas pequeñas tienden más a dedicarse a otras actividades que representan un elevado porcentaje de sus ventas. Los tipos más comunes de actividades paralelas son la jardinería, la venta al por menor y el garden center. Las empresas de mayor dimensión de ventas presentan una mayor tendencia a realizar a la vez ventas por correo. (Cuadro 4).

Ventas por cultivos

El viverista medio norteamericano produce 4 tipos distintos de clases de cultivos. Las empresas pequeñas producen una media de 3 tipos de clases de cultivos, mientras que las empresas con ventas por encima de los 6 millones de dólares producen 5 tipos de clases. Las clases de cultivo

con mayor porcentaje de ventas son los árboles de flor y sombra (27%), coníferas (23%) y arbustos de hoja perenne (20%). Las empresas pequeñas tienden a cultivar árboles y arbustos, mientras que las empresas mayores se dedican a otros tipos de cultivos.

En cuanto a la distribución de estos cultivos a lo largo de la nación, los estados del sur predominan en cuanto a cultivar y comercializar arbustos de hoja perenne. California es el principal productor de plantas herbáceas perennes, Tennessee y Florida son los principales productores de frutales y los rosales representan un elevado porcentaje en California y Arizona. (Gráfica 1).

Mano de obra

Las empresas dedicadas a la horticultura ornamental en los Estados Unidos emplean trabajadores fijos durante todo el año y también trabajadores temporales durante los períodos punta. La mayoría de los trabajadores reciben un salario fijo o bien cobran por horas trabajadas; cerca del 96% de las empresas utilizan mano de obra pagada por horas durante las épocas punta.

La mano de obra representa un porcentaje considerable de los gastos de las empresas (34%). Se estima que los salarios pagados en el conjunto de la nación ascienden a un total de 553.799.400 dólares anuales. (Cuadro 5).

Canales de distribución y sistemas de ventas

El 61% de las ventas medias en los Estados Unidos se destinan a clientes dentro del mismo estado donde las especies son cultivadas. Cuanto más grande la empresa existe una mayor tendencia a enviar una mayor cantidad de producto fuera del estado. Las empresas más pequeñas venden solamente el 20% de su volumen fuera del estado mientras que las grandes empresas venden el 61% fuera del estado.

California es el estado con mayor venta dentro del propio estado (83,5%) y Alabama el que vende más fuera del estado (93,8%). Florida vende un 77,2 % de su producción dentro del estado.

California suministra principalmen-

te a la costa oeste de los Estados Unidos, al medio oeste, Texas y a algunas zonas de la costa este. Florida abastece principalmente a la región sur y a la costa este de los Estados Unidos.

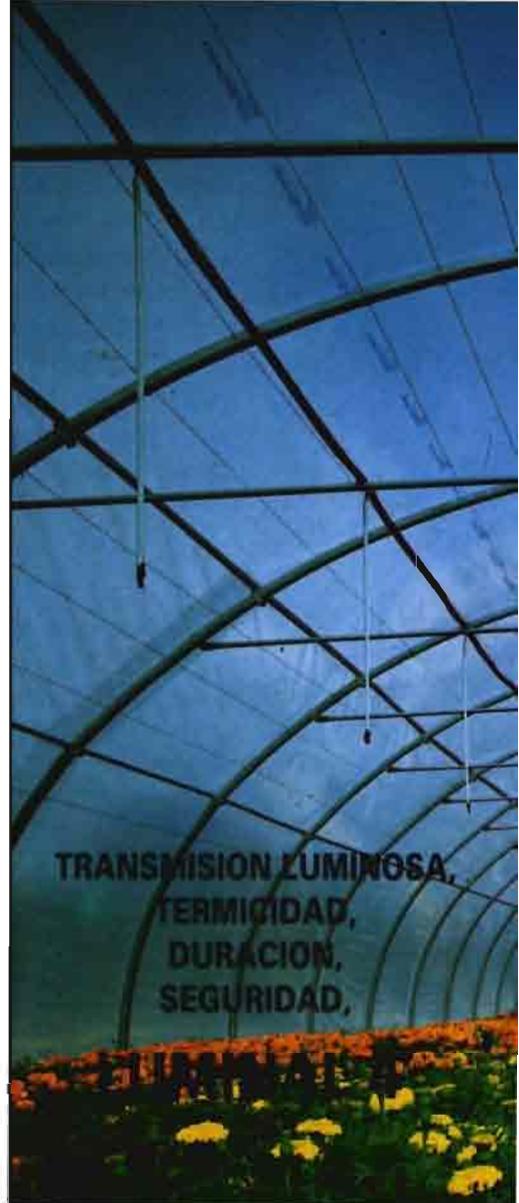
Generalmente los viveros utilizan su propia flota de camiones para el transporte dentro del estado y contratan empresas transportistas para la distribución en zonas más lejanas, puesto que uno de los principales problemas en el transporte de mercancías a largas distancias es la dificultad en realizar ambos viajes (ida y vuelta) con el camión a plena carga.

La venta por teléfono y la venta directa son los métodos predominantes, representando alrededor del 80% de las ventas. En los estados del sur las ventas en exposiciones comerciales son más frecuentes que en otros estados. En general, más del 75% de las ventas tienen lugar con clientes que ya han comprado anteriormente

Monrovia Nursey Co. posee 28 Ha de superficie bajo sombreado. Abajo, vista general del vivero.



VISQUEEN



LUMINAL 4®

Plástico coextruido antivaho

LUMINAL 4, aporta:

LUMINOSIDAD

Mantiene en el invernadero un nivel elevado de transmisión luminosa gracias a:

- Efecto antivaho en su cara interior.
- Efecto antipolvo en su cara exterior.

TERMICIDAD

Aumenta las propiedades de retención de los infrarrojos lejanos (temperaturas mínimas más elevadas).

SOLIDEZ

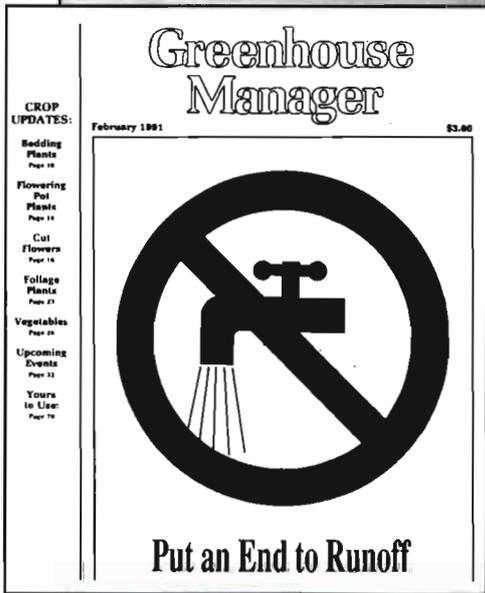
La coextrusión aporta una gran resistencia mecánica y evita la dilatación.

DURACION

4 campañas en el la zona norte.
3 campañas en el sur de España.

DISTRIBUIDO POR:
JAC, José Antonio Castillo
Ctra. Murillo, 6 - CALAHORRA (La Rioja)
Tel. (941) 13 37 06 - Fax (941) 14 80 98

La importancia del xeriscape ha llegado hasta la portada de la prestigiosa revista americana Greenhouse Manager en su número

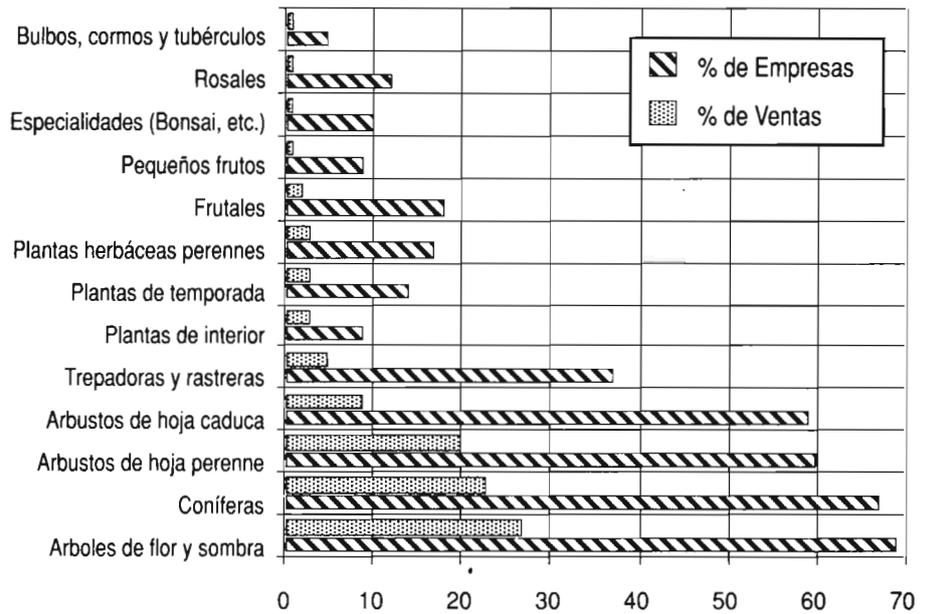


de febrero de 1991

En el anterior número 67 de la Revista Horticultura correspondiente al mes de abril, se trató del tema del xeriscape como la forma de entender una jardinería eficiente en agua. Este tema, de interés internacional, parece haber llegado a un punto culminante sobre todo para los países donde el agua se ha convertido en un medio escaso y el riego de jardines se ha visto limitado por necesidad.

España posee una flora autóctona, dentro de la cual hay numerosas especies con escasas necesidades hídricas, y por lo tanto que encajan perfectamente en el marco del xeriscape. Por este motivo, Silvia Barés desde los E.E.U.U. y a través de la Revista Horticultura, continuará profundizando en el tema del xeriscape en los

Gráfica 1: Distribución de las empresas por tipos de cultivo ornamental en EE.UU.



Fuente: Scope V of the Nursery Industry.

Algunos viveros llegan a realizar hasta el 50% de sus ventas durante los meses de marzo, abril y mayo.

a la misma empresa. Las ventas fluctúan a lo largo del año, siendo más elevadas en primavera y descendiendo en julio y agosto, siendo también limitadas durante los meses de invierno. Algunos viveros llegan a realizar hasta el 50% de sus ventas durante los meses de marzo, abril y mayo. Los encargos suelen realizarse en verano ya con vistas a la primavera siguiente.

Existen diversos canales de distribución antes de llegar al cliente final. Estos canales pueden consistir en otros viveristas, minoristas o enti-

Monrovia Nursery Co.

Situada en el número 4 en el ranking de Nursery Business GROWER'100, Monrovia posee fincas en California (Azusa, cerca de Los Angeles) y en Oregon (Dayton). La finca de Azusa tiene 200 hectáreas de superficie de las que 28 están bajo sombreado, y cuenta con varios invernaderos, el mayor de los cuales cubre una super-

ficie de 2 hectáreas.

Monrovia cultiva gran variedad de plantas, algunas de las cuales son: *Azalea, Rhododendron, Camellia, Bougainvillea, Abelia, Citrus, Cotoneaster, Hibiscus, Magnolia, Ficus*, además de helechos, gramíneas, palmeáceas, coníferas (*Abies, Cedrus, Juniperus, Picea, Thuja*). Suministran también plan-

tas recortadas con formas especiales (topiarias) y cestas colgantes.

La mano de obra suele oscilar entre las 700 y las 800 personas.

Monrovia Nursery carga 40 trailers diarios; suministra plantas a toda la nación y también a algunos países europeos, incluida España.

dades gubernamentales. Casi todas las empresas utilizan más de un canal de distribución. El 95% de las empresas suministran directamente a garden centers, otros minoristas y jardineros, representando este mercado el

72% de las ventas totales.

El segundo mercado principal son los otros viveristas. Casi el 60% de los mayoristas suministran plantas a otros viveristas. Un 27% vende a distribuidores generales, principalmente las grandes empresas; los viveristas con negocio de menor dimensión suelen centrar sus ventas en garden centers, minoristas y jardineros. (Cuadro 6).



Vista general del vivero de Monrovia Nursery Co.

Las principales empresas dedicadas a la horticultura ornamental en los Estados Unidos (Ranking anual - 1990)

La revista Nursery Business realiza cada año un ranking de viveros de horticultura ornamental en función de su volumen de ventas. Dicho ranking incluye solamente ornamentales leñosas, plantas de hoja y plantas de temporada.

En el resumen de 1990, las 10 primeras

empresas sumaron 383,5 millones de dólares (35% del total de las 100 empresas principales), las 25 primeras totalizaron 634,6 millones de dólares (el 60% del total) y las primeras 50, 855,3 millones, representando el 80% del total de las 100 empresas. Comparando con años anterior-

es, existe una marcada tendencia al ascenso del volumen de ventas en las empresas principales, mientras que las empresas pequeñas disminuyen sus ventas.

Fuente: 90 Nursery Business GROWER'100; The Brantwood Horticultural Research Division; Nursery Business Magazine.

Fuentes: Scope V of the Nursery Industry-Research Summary, Horticultural Research Institute (AAN), 1987; Trade flows and marketing practices within the United States nursery industry; J.R. Brooker, S.C. Turner, 1990; Southern Cooperative Series Bulletin 358.

Las 10 empresas principales en 1990

Nº	Empresas	Ventas millones (\$)	Estados
1	Color Spot America	53,5	Ca, Fl
2	Hines Wholesale Nurseries, Inc.	53,0	Ca, Tx
3	American Nursery Products Co.	51,5	Ok, Al, Fl, Ia, Mi, Oh
4	Monrovia Nursery Company	51,5	Ca, Or
5	Zelenka Evergreen Nursery, Inc.	35,3	Mi, Or
6	Greenleaf Nursery Company	34,0	Ok, Tx
7	Springtime's Oregon Garden Prods.	32,8	—
8	Valley Crest Tree Company	25,0	Ca
9	Costa Nursery Farms, Inc.	23,9	Fl
10	Bear Creek Gardens, Inc.	23,0	—

Los 10 principales estados productores durante 1990

Nº	Estados	Ventas millones (\$)
1	Florida	780,6
2	California	777,6
3	Oregon	306,0
4	Pennsylvania	237,7
5	New Jersey	230,0
6	Michigan	210,6
7	North Carolina	198,3
8	New York	184,9
9	Georgia	176,7
10	Alabama	168,0