



### Poinsettia

Con el soporte técnico de Paul Ecke y Fischer

## La Poinsettia a debate

- Infotec 2003, organizado por Vivergal, ha centrado en esta ocasión su debate en los detalles técnicos y comerciales de diversas variedades de poinsettia.

**Fernando Cuenca**

info@atho.es

La *Euphorbia pulcherrima* o Poinsettia es una de las plantas ornamentales en maceta más comercializada y de la que se estiman unas ventas superiores a 30 millones de unidades en Europa. En España, el período natural de comercialización va de finales de noviembre al 25 de diciembre.

En preferencias de colores, el mercado español mantiene sus peculiaridades respecto al resto de Europa. Mientras el 74,3% del total de Poinsettias vendidas en Europa son de color rojo, 9% blan-

co, 3,68% burdeos y 3,36% rosa, en España el color rojo representa el 90% de la cuota de mercado.

Aparentemente España se muestra conservadora en relación a esta planta, pero nada tan lejos de la realidad.

**El mercado español se encuentra en las primeras fases de una revolución apasionante en la que nuevas variedades, colores y formatos dan pie a un juego comercial que aportará un importante valor añadido, tanto a los viveros como a los puntos de venta que lo sepan integrar en sus líneas de negocio**

De hecho, el mercado español se encuentra inmerso en las primeras fases de una revolución apasionante en el que nuevas variedades, colores y formatos van a dar pie a un juego comercial que aportará un importante valor añadido, a viveros y puntos de venta que lo sepan integrar en sus líneas de negocio.

Esto justifica el porqué del último monográfico sobre Poinsettia de Infotec 2003, organizado por Vivergal, en el que han participado como ponentes Jack Williams, técnico de Paul Ecke (EE.UU.), y Ulrich Eberhardt, de Fischer (Alemania)

## Vivergal

Vivergal, empresa ubicada en San Sadurni de Noya, A Coruña, centra su actividad en la producción y comercialización de esquejes para producción ornamental de especies de alto valor económico: *Cyclamen*, *Poinsettia*, *Pelargonium sp.*, *Impatiens New Guinea*, *Impatiens*, *Petunias*, y otras variedades para jardinería.

Para ello, Vivergal trabaja con empresas internacionales punteras en obtención de nuevas variedades como Ch Morel, Danziger, Paul Ecke, Fischer y Ball, entre otros. Su alto grado de tecnificación le permite enraizar y distribuir su producción en las fechas acordadas a viveros de España, Portugal y Francia para su posterior recultivo y comercialización.

Infotec 2003 se ha celebrado en las instalaciones de Vivergal, en A Coruña. Cerca de un centenar de técnicos de importantes viveros de España y Portugal han podido informarse e intercambiar opiniones sobre aspectos técnicos y comerciales de esta planta.

### La Poinsettia a debate técnico

La primera conferencia ha estado centrada en cómo cultivar una buena Poinsettia. Jack Williams destaca las necesidades de los diversos operadores de la cadena de producción y distribución. Así, el productor necesita calidad en el aspecto de la variedad, fiabilidad, facilidad de cultivo...

La distribución mayorista necesita de factores como buen transporte, resistencia al embalaje, etc... mientras que



el minorista se fija en aspectos como el buen comportamiento en tienda, entre otros. El consumidor final lo que más aprecia es la longevidad y vistosidad ornamental.

Paul Ecke en sus programas de investigación, trabaja en multitud de líneas varietales que se prueban por todo el mundo, de forma que al final en cada país se propongan catálogos específicos como respuesta a necesidades concretas.

De ello se desprenden las particularidades productivas de

cada país y, en el caso de España, las variedades más apropiadas según áreas geográficas y técnicas de cultivo.

Tras decidir qué variedad producir, se ponen en marcha técnicas de cultivo flexibles en su aplicación según las variables en el tiempo de cultivo, sobre todo climatológicas.

La fase de pinzado y la elección de un buen sustrato son aspectos muy importantes para la correcta ramificación de la planta. Williams recomienda vigilar el sustrato a

## Infotec

### Mejorar las líneas de comunicación entre operadores implicados en la horticultura ornamental

Infotec fue creado por Vivergal como iniciativa privada para mejorar las líneas de comunicación entre los operadores implicados en la horticultura ornamental de primera línea. Obtentores, multiplicadores, productores y comercializadores necesitan intercambiar información para implementar en el mercado su esfuerzo con la máxima eficacia.

La próxima edición ya se encuentra en fase de desarrollo y se centrará tanto en las novedades del actual catálogo productivo de la empresa como en las nuevas incorporaciones de toda la gama de productos basados en planta joven, pero procedentes de semilla.

Está previsto que, en las instalaciones de Vivergal, además de la sala de conferencias e invernaderos para exposición de novedades, esté también acabada una zona de exposición exterior que realizará funciones de ensayos varietales.

www.vivergal.com

vivergal@vivergal.com



**vivergal**®  
planteles

981 491 196

Tel. 981 491 208

Fax 981 490 647

- Cyclamen
- Pelargonium
- Poinsettia
- Impatiens Doble
- Impatiens Nueva Guinea
- Petunias
- Plantas de parterre
- Plantas de balcón

O Vilar - Sta. Mariña do Monte  
San Sadurnño 15561 A Coruña

revista

diario para controlar la evolución radicular, ya que aportará datos vitales para entender la evolución del cultivo.

Sobre fertilización, destaca las necesidades nutricionales de las variedades de color verde claro en su follaje (por ejemplo PeterStar): un 25% más respecto a variedades de hoja más oscura (como Freedom). En la regulación del crecimiento destacan tanto las técnicas culturales como un correcto espaciado e iluminación de cultivo y la aplicación de productos adecuados.

En el capítulo de plagas y enfermedades, cabe señalar por un lado los de tipo animal como *Sciaras* (larvas que atacan raíz y base del tallo), mosca blanca (en el envés de las hojas) y ácaros (parte aérea de la planta). Entre las enfermedades destacan los hongos del suelo, como *Pythium* y *Rhizoctonia*, podredumbre del tallo y problemas en hojas por enfermedades como *Mildiu* y *Botrytis*.

Williams finaliza su exposición del análisis fitopatológico dando algunas recomendaciones de su control y haciendo hincapié en que las buenas prácticas agrícolas reducen los riesgos de estos problemas de forma drástica.

### La Poinsettia a debate comercial

Ullrich Eberhardt se centra en los aspectos comerciales de las nuevas variedades aparecidas o a punto de entrar en escena en el comercio ornamental de la Poinsettia.

Colores, formas, formatos o presentaciones son elementos innovadores que se pueden sumar de forma independiente a la propia innovación varietal, ofreciendo al consumidor final productos con alto valor añadido. Eberhardt invita a los ponentes a dejar libertad a la imaginación y la innovación, algo que el mercado final agradecería.



Tras el pinzado, cada variedad tiende hacia un desarrollo de ramas horizontal, globoso o elíptico vertical, aspectos que, junto a la velocidad de crecimiento, se deben tener en cuenta a la hora de elegir el formato final.

En España, el formato de mayor volumen comercial es el comprendido en macetas de 12 a 14 cm de diámetro. Éste mantiene tanto un volumen de venta como de precio en el mercado muy estable.

Los formatos más grandes son contenedores de 16 cm de diámetro o más, pasando por las formas de arbustivo, pie alto en forma de árbol, cestas, ejemplares, y una de las apuestas de Eberhardt, el formato piramidal en contenedores de 8 a 10 l. Se trata de

líneas de negocio de menor volumen de venta, ya que su destino es más elitista.

Los tamaños más pequeños van desde los de maceta de 6 cm de diámetro con una sola planta sin pinzar hasta los de 10 cm pinzados. Son productos de mayor volumen propiciados por los nuevos sistemas de comercialización.

Tras las ponencias, los asistentes mostraron algunos ejemplares de poinsettia con determinadas problemáticas o apreciaciones que fueron analizadas entre ponentes y asistentes. Los propios ponentes se asombraron del alto nivel en las cuestiones que allí se planteaban, llegando a reconocer que la producción española se encuentra en manos altamente cualificadas.

### Variedades en exposición

De ahí se pasó al invernadero de cristal, a una exposición con una amplísima gama de variedades de estas dos firmas obtentoras. Sus responsables transmitieron las peculiaridades de cada variedad, desde características genéticas hasta posibilidades comerciales.

Destacó entre las variedades la presencia de nuevas gamas que permiten ampliar líneas de negocio ya sea como nuevos productos o como ampliación de una oferta global, como las variedades del tipo «Rosa de Invierno» por sus características brácteas rizadas y disponible en rojo y bicolor, o las «Jester» de brácteas de porte vertical entre las más peculiares y aceptadas.

De gran interés durante la última campaña de Poinsettia ha sido «Sonora White Glitter» con su espectacular bráctea nevada. Entre las novedades rojas, «Prestige», de Paul Ecke.

**Empresas como la estadounidense Paul Ecke trabaja en sus programas de investigación en multitud de líneas varietales que se prueban por todo el mundo, de forma que al final en cada país se propongan catálogos específicos como respuesta a necesidades concretas**

Para saber más...

Artículo completo en  
[www.horticom.com?56720](http://www.horticom.com?56720)



Sustrato a base de turba y coco de fibra larga para cultivo de planta ornamental



Sustratos con mucha  
energía



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

**Tecnología de Poscosecha****Unitec®; los frutos de la alta tecnología  
80 años de innovación y tecnología  
hortofrutícola**

Unitec Group, constituido por un conjunto de empresas que realizan proyectos de construcción de plantas industriales para la elaboración de productos hortofrutícolas frescos y transformados, celebra su 80 aniversario (1924-2004).

Unitec ha dado siempre respuestas completas al mercado con productos y soluciones estudiadas en función de las necesidades reales y exigencias del propio cliente para la realización de proyectos de pequeña y gran dimensión.

Unitec propone soluciones que aseguran ventajas novedosas en cuanto a la tecnología utilizando para ello personal altamente cualificado. Esto representa una garantía en cuanto Unitec responderá, hoy, mañana y en el futuro de asistencia personalizada tanto de la parte mecánica como eléctrica y electrónica de la realización de sus proyectos.

**Para saber más...**

[www.unitec-group.com](http://www.unitec-group.com)  
[rachele.onorato@unitec-group.com](mailto:rachele.onorato@unitec-group.com)  
[www.horticom.com?56992](http://www.horticom.com?56992)

**Frío y Atmósfera Controlada****Turbo****Frío húmedo para todo tipo de productos**

El equipo Turbo es la base del sistema Air Fresh, comercializado por Air, de frío húmedo, mediante intercambio de calor con lluvia de hielo líquido de agua dulce que permite lograr temperaturas entre 0 y 0,5°C y humedades relativas del 95 a 98%. Apto para todo tipo de frutas y hortalizas. Su principal ventaja es la constancia térmica de intercambio de calor por fusión del hielo en suspensión.

Se trata de un sistema de control de la temperatura de los productos y del aire que incorpora la posibilidad de adaptar el volumen del aire (es un volumen de aire variable según la carga) y control del hielo impulsado mediante un bombeo variable.

Además, utiliza amoníaco como refrigerante, con muy baja carga, que se concentra en la sala de máquinas, siendo el hielo líquido lo que se bombea a los puntos de refrigeración. Tiene una gran adaptabilidad a cargas variables y sobrecargas puntuales, por lo que es especialmente apto para preenfriamiento rápido.

Combina las funciones de almacenamiento termofrigorífico con todas sus ventajas, incluyendo la fabricación de hielo en horarios de tarifa eléctrica económica.

**Para saber más...**

[www.horticom.com?56375](http://www.horticom.com?56375)  
[aihrsl@ya.com](mailto:aihrsl@ya.com)

**horticom**  
plataforma

**Suscriptor On-line**

**12**  
€/mes

12.500 noticias  
y artículos a su disposición

Para más información visite  
[www.horticom.com/portal](http://www.horticom.com/portal)

Descubre todas las novedades  
fantasía Halios® F1

¡Disfrute nuevos toques  
de fantasía!

**Halios®**

MOREL DIFFUSION S.L.S.  
tel: +33 (0) 494 31 73.04  
fax: +33 (0) 494 31 73.19

**Victoria 50" F1 N° 2700**

**Ondulado mezcla fucsia N° 2570**

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