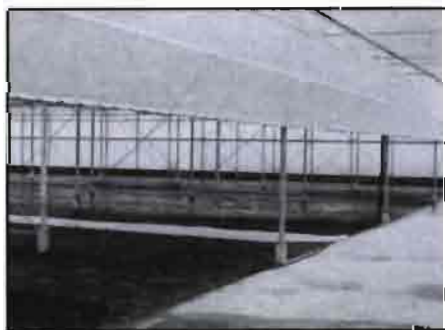


XAVIER CARBONELL. I. Técnico Agrícola.

## V Jornadas Técnicas Andaluzas de Floricultura

Con un análisis de la situación y futuro del comercio de flor cortada se iniciaron las V Jornadas Técnicas Andaluzas de Floricultura.

Finca de Trebujena (Cádiz) de Fides Iberia, donde en su proyecto final se llegarán a enraizar hasta 12 millones de esquejes en las 3 Ha proyectadas como cubiertas. Se enraizarán todo tipo de esquejes tanto de flor como hortalizas y ornamentales. Actualmente ya disponen de plante madre. Se realizan ensayos con las variedades para estudiar su comportamiento en frío.

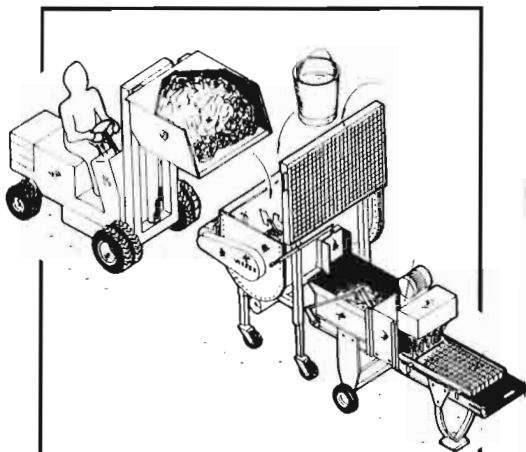


La poca fiabilidad de los datos estadísticos hace difícil un análisis apurado de la situación de la producción y comercio de ornamentales en España. La distribución de esta producción es aún más difícil de definir aunque se centra sin duda alguna en Valencia, Cataluña, Canarias y Andalucía.

Con un análisis de la situación y futuro del comercio de flor cortada a cargo de Jose M<sup>a</sup> Zalbidea, Secretario Técnico de FEPEX, se iniciaron las V Jornadas Técnicas Andaluzas de Floricultura. La ausencia de canales de comercialización en un número significativo, la falta de información en los mercados de destino y la escasez de organizaciones profesionales respecto a otras comunidades, nos sitúan en inferioridad de condiciones frente a países como Ecuador, Colombia, Turquía o Kenia que se verán favorecidos por el incremento de las facilidades en el transporte. Para Zalbidea el consumidor ha evolucionado, cuando hace 10 años buscaba productos promedio, ahora se dirige hacia los productos de alta o baja calidad permitien-

do la salida de flores con un alto valor añadido. Los costes de distribución han pasado a constituir un 20-50% del precio final variable según el país. Destacó como es el caso de Holanda, en que el 27% de los supermercados disponen de espacios dedicados a la venta de flores, o como en Alemania en que los mercados finales tienden a perder importancia. Siguiendo en el ámbito de la distribución en los diferentes países de la comunidad, Francia cuenta con más de 600 mayoristas (1/3 de ellos localizados en París) que compran a productores locales o fuera. Finalmente se hizo incapié a que la falta del reconocimiento de nuestro producto no ha permitido crear una marca de calidad que facilitara el acceso al Mercado Europeo.

Muchos de los errores cometidos en el sector de la flor se están reproduciendo en el sector de las plantas ornamentales, ello se deduce del análisis de la situación del comercio de ornamentales expuesto por Francisco Domingo, presidente de la Asociación de Flores y Plantas de la Comunidad Valenciana. La poca fiabilidad de los datos estadísticos hace difícil un análisis apurado de la situación de la producción y comercio de ornamentales en España. Un sector que según estos datos mueve a 1.200 productores de planta ornamental que cultivan 3.150 Ha. de viveros y producen 131 millones de plantas, cifras que son consideradas bajas para que el sector adquiera su mayoría de edad. La distribución de esta producción es aún más difícil de definir aunque se centra sin duda alguna en Valencia, Cataluña, Canarias y Andalucía. Los métodos de distribución de la planta ornamental no pasan por manos de los mayoristas, tan sólo el 47% de la planta en maceta y el 61% de los árboles y arbustos se distribuyen a través de éstos, y alrededor del 15% se vende a través de mercados dos en Barcelona y uno en Valencia). Estos mayoristas tampoco intervienen en la planta de importación, tan sólo canalizan un 18% de la planta en maceta y un 67% de los árboles y arbustos. Las floristerías (deltallistas) canalizan la mayor parte de las ventas al consumidor. Parece significativo -afirmaba Francisco Domingo- que el 22% de la venta cae en manos de los vendedores ambulantes. Si entramos en el consumo,



## SEMBRAR Y PLANTAR

Máquinas para sembrar todos los tipos de cepellones y cajas de siembra, para hortalizas y ornamentales; líneas de riego para bandejas; sistemas de transporte para planteles; máquinas para limpiar bandejas; líneas completas de siembra; elementos de transporte y mezcladores para los sustratos; etc. VISSER diseña y fabrica para todo el mundo sistemas de mecanizar las operaciones referentes a la producción de planteles.



VISSER

MAQUINARIA HORTICOLA



FIGUERES GIRONA

C/. del Mar, 5; 17600 FIGUERES; Tel.972/504058; Fax: 972/670047; Ctra. Nac. II, Km. 720, 1; 17458 FORNELLS (Girona); Tel.972/476410



Llorenç Vila Tolra, Presidente del Mercado de Vilassar, nos introdujo en los objetivos de los mercados de flores y ornamentales en origen.

**L**os propios productores al imitarse unos a otros anulan un mercado que podría ser rentable y que en la mayoría de ocasiones no lo es dada la dura competencia; cuanto más variada es la oferta, más fácil es la posibilidad de comercialización.

las cifras siguen siendo muy inferiores a las que se barajan en países con hábitos muy distintos como Holanda, pero igualmente son inferiores a la de países del ámbito mediterráneo como Italia.

Según Francisco Domingo España ha perdido «el tren» en cuanto a producción de plantas ornamentales. Consume lo que no produce y produce lo que no interesa al consumidor. La influencia de las regiones productoras en sus propios mercados es nula y la dependencia de éstos es totalmente holandesa en lo que se refiere a la planta de interior, que es la de mayor trasiego aparentemente. Si se analizan los géneros de más venta en Holanda y por lo tanto en España y el resto de Europa, resulta que con nuestro clima se podrían producir el 90% de estas plantas con calidades «estrella», siempre y cuando se mejoraran las estructuras y técnicas de cultivo. Sin embargo factores como el «mimetismo productivo» y la falta de rigor en el acabado final, dificultan el desarrollo de este sector. Los propios productores al imitarse unos a otros anulan un mercado que podría ser rentable y que en la mayoría de ocasiones no lo es dada la dura competencia; cuanto más variada es la oferta, más fácil es la posibilidad de comercialización. El rigor en el acabado del cultivo viene siendo frecuente, en la presentación, en la uniformidad, en definitiva en la normalización del producto. En la práctica -decía Francisco Domingo- cuántas

**Cuadro 1:**  
El sector de la planta ornamental española en cifras

Año	Nº de productores	Superficie (Ha)	Producción		Export. (10 <sup>6</sup> pts)	Import. (10 <sup>6</sup> pts)
			(10 <sup>3</sup> U.)	(10 <sup>6</sup> pts)		
1982	600	2.500	80.000	9.000	1.800	2.200
1984	700	2.600	92.000	11.500	2.400	2.700
1986	800	2.850	110.000	16.500	3.600	3.900
1987	900	2.900	107.000	18.000	3.900	4.900
1988	1.000	3.000	125.000	20.500	4.300	6.000
1989	1.100	3.100	129.000	21.200	4.200	6.900
1990	1.200	3.150	131.000	22.000	4.418 (1)	6.331 (1)

(1) Corresponde al período enero-noviembre. Supone respecto al mismo período de 1989, un incremento del 15% de las exportaciones y del 1,06% en las importaciones.

veces sucede que unos *Ficus benjamina* se suministran no estando en condiciones y se defolian rápidamente perdiendo con ello la confianza del consumidor y del comercial correspondiente.

Difícilmente se puede disciplinar a un grupo de productores y hacerles ver las ventajas de la comercialización conjunta, ésta es la realidad cooperativista española muy distante de la holandesa o danesa, que con sistemas como el «grupage» permite jugar con una amplia oferta en el mercado y mantener la fidelidad de los clientes.

«En los mercados de origen puede concurrir gente de todos los lados», así empezaba su conferencia **Llorenç Vila**, presidente del Mercado de Catalunya de Flores y Plantas Ornamentales. **Vila** tiene claro que un mercado debe ser un centro de contratación, lo que implica más competencia, más compradores y en consecuencia mayores posibilidades de conseguir un precio aceptable. Preguntado sobre la posibilidad de abastecer en los momentos de déficit a dicho mercado, **Vila** aseguró que actualmente ya se colabora con una empresa de la zona que va a la subasta, pero hay que tener en cuenta que las deficiencias en género coinciden lo cual dificulta la defensa de la producción local.

De los tres sistemas de venta impuestos en un principio en el Mercado de Vilassar: subasta, intermediación y venta directa, éste último es el que mejor funciona. La intermediación fue suprimida por «antagonismos con la zona» y la subasta se mantiene a duras penas. El sistema de venta directa que se utiliza en Vilassar «te defiende hasta la última peseta», decía **Vila**, pero supone un excesivo tiempo perdido además de no obtener en muchos casos la calidad de producto deseada. En Vilassar, de los 828 socios, la inmensa mayoría son empresas familiares y si pierden 3 tardes a la semana, pierden un tanto elevado de la producción.

Cuestionado sobre las causas que frenan al mercado de Vilassar para transformarse en centro de concentración de la oferta del resto de España y no sólo de Barcelona, **Vila** afirmó que se trataba de un problema de mentalidades que debía haberse abordado desde un principio obligando, entre otras cosas, a que el 30%



José Miguel Soriano del Centro Internacional de Bulbos de Flor de los países bajos trató en su conferencia el «Nuevo planteamiento del cultivo de bulbosas». En el centro, Francisco Domingo, Presidente de la Asociación de Flores y Plantas de la Comunidad Valenciana, trató sobre «El comercio de ornamentales: análisis de la situación y perspectivas para el futuro». Abajo, Claudio Lijalad, experto conocedor del cultivo de las «otras flores».



de la producción pasara por subasta, ya que mientras se tenga la libre opción el mercado será una empresa de servicios (limpiacristales y papeleo). En Vilassar cuando intentas hacer cambios te encuentras con verdaderos problemas y no es posible tener datos porque no hay obligación, cada uno es dueño de su terreno.

Interrogado sobre la entrada de producción holandesa en el mercado, **Vila** fue claro diciendo, si debo tener holandeses prefiero tenerlos cerca y mejor dentro, para incrementar la oferta y así se valorarán más nuestros productos. La producción holandesa llega con cierto nivel de precio, luego valora y levanta el precio de aquí siempre y cuando tenga calidad.

Finalizó la ponencia de **Llorenç**

**E**spaña ha perdido «el tren» en cuanto a producción de plantas ornamentales. Consume lo que no produce y produce lo que no interesa al consumidor. La influencia de las regiones productoras en sus propios mercados es nula y la dependencia de éstos es totalmente holandesa en lo que se refiere a la planta de interior. Sin embargo, las posibilidades de futuro siguen siendo muy grandes.

**E**s determinante la calidad de la flor que pasa indefectiblemente por la elección de una buena variedad y un adecuado manejo del cultivo.

## La nueva sociedad Ever Rosa suministrará las plantas y flores de la Expo Sevilla

Frente al recinto que acoge la feria de Florasur han surgido 10.500 m<sup>2</sup> de invernaderos propiedad de la recién creada sociedad **Ever Rosa**, que suponen parte de las 2,7 Ha proyectadas. Dirigidos por **Jean-Louis Gorda**, que después de 24 años en **Meilland** ha decidido crear su propia empresa. Los invernaderos de **Filclai-**

**re** del tipo doble pared hinchable están provistos de un ordenador que controla la fertilización, el riego y el ambiente. Dentro de los invernaderos se dividen 13 módulos de 2.200 m<sup>2</sup> delimitados por paredes de PVC donde se cultivan actualmente 10 variedades de la firma **Meilland**, de entre las cuales destacan **Aurelia** y

**Vega**.

Para **Jean-Louis Gorda** supone un reto el hecho de trabajar en una zona tradicionalmente floricultora, y su voluntad pasa por convertir **Ever Rosa** en una empresa piloto para que otras puedan imitarla.

**Ever Rosa** ha firmado un contrato de exclusividad para el suministro de todas las

**Vila** no sin antes poder escuchar una frase en boca de un oyente que hizo surgir risitas pero sin minimizar su rigor: «ser holandés no es una nacio-

nalidad sino una profesión».

**Juan Carlos Recuerda**, de **Universal Plantas**, hizo un repaso a las soluciones que ayudan a la rosa corta-

da a prolongar su vida. La importancia de la post-cosecha se ha acrecentado por la complejidad de las redes comerciales, cambiando los floristas



**PLANTAS DE NAVARRA, S. A.**

Productores a gran escala:

### PLANTAS DE FRESON - ALTURA Y FRIGO

Variedades: DOUGLAS • CHANDLER • PAJARO • FAVETTE • CRUZ • PARQUER • SANTANA TORO • AIKO • FERM • SELVA • HECKER • BRIGHON

DISPONEMOS A LA VENTA DE PLANTA DE BASE PARA FORMACION DE VIVEROS DE FRESAL.

### PLANTAS DE FRUTAL

MELOCOTONES • NECTARINAS • CEREZO • PERAL • MANZANO • CIRUELO

### PLANTAS DE ESPARRAGO

Obtenciones propias: CIPRES • SUR • PLAVERD (Verde)

Obtenciones INRA: DESTO • CITO • LARAC

Obtenciones DARBONNE: DARBONNE-3 • DARBONNE-4 • DARBONNE-231

*Nuestros Laboratorios de cultivo IN VITRO nos aseguran un material de partida de la más alta calidad.*

*Para cualquier proyecto consulte nuestra Dirección Técnica:*

### INFORMACION:

**Ctra. San Adrián, Km. 1; 31514 VALTIERRA (Navarra)**

**Teléfono (948) 86 73 61 - Fax: (948) 86 72 30 - Télex: 58856 PNSA-E.**



flores y plantas de la Exposición universal de Sevilla, lo que puede suponer según el

proyecto inicial de la Expo más de 350.000 plantas y árboles.



Jean-Louis Gorda ha creado Ever Rosa tras 24 años dirigiendo Meilland. Al lado, Marc Araud de Filclair junto a Pedro Papaseit en las instalaciones de Ever Rosa en Chipiona.

por importadores, subastas, mayoristas, etc. ello, junto con el almacenamiento especulativo, ha originado la necesidad de soluciones de la vida

post-cosecha de la rosa.

Dos problemas se plantean, la deshidratación y la senescencia. La rosa se distingue respecto a otras especies

florales por su mayor lentitud en el cierre de estomas, lo que conlleva una mayor rapidez en el proceso de deshidratación. Para evitar esta rápi-

# SUPERTURF

+ Cantidad  
+ Calidad  
- Precio

PROFESIONAL

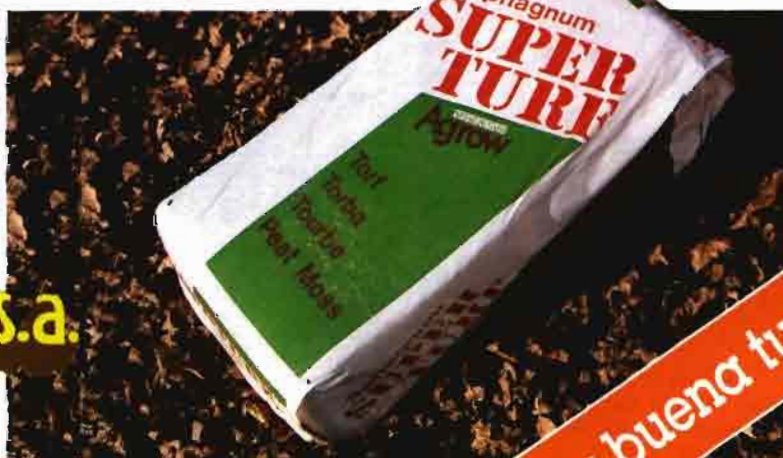
## SUPERTURF A SU ALCANCE

Utilizada por los profesionales más importantes de Europa. Ideal para el cultivo de ornamentales, jardinería, planteristas, campos de deporte...

Distribuido en España por:



**BURÉS** s.a.



la buena turba

ALMACEN Y OFICINAS: Ctra. Can Anglada, s/n. Tel. 661 16 08 Fax 630 21 41 SANT BOI (Barcelona)  
CORRESPONDENCIA: Badal, 19-21 08014 BARCELONA

**E**stos años se han venido produciendo flores con una falta de planificación total, e incluso, muchas veces los procesos conducentes a realizar dicha planificación, se encontraron con la oposición de productores y comercializadores.

da deshidratación, **Recuerda** recomienda utilizar agua tibia o preparada la víspera junto con la presencia de un agente acidificante (ácido cítrico o sulfato de aluminio) para favorecer la absorción de ésta. El agua ácida posee efectos interesantes, contribuye, por un lado, a mejorar el cierre de los estomas foliares, reduciendo así las pérdidas hídricas y retrasa, por otra parte, la cicatrización natural que evitaba la necesaria hidratación. Muy importante es tam-

bién, el utilizar agua filtrada, y el añadirle productos bacteriostáticos (hidroxiquinoleína) para evitar la oclusión de los vasos por levaduras y/o bacterias. La senescencia o envejecimiento natural se manifiesta por la pérdida de turgencia de los pétalos y tiene como única solución explotada, el empleo de azúcar cuya función es aumentar la concentración osmótica de las células. Importantísimo en el proceso de senescencia es evitar la acción del etileno como regulador de ésta. La solución es incorporar tiosulfato de plata que inhibe la producción del etileno. Finalmente destacaba **Recuerda**, la necesidad de bajas temperaturas en el almacenamiento y transporte para regular el proceso de senescencia, así como la posibilidad de utilización de pre-refrigeración así como atmósferas controladas con bajo nivel de oxígeno.

Pero para que todo ello resulte eficaz es determinante la calidad de la flor que pasa indefectiblemente por la elección de una buena variedad y un adecuado manejo del cultivo.

**Claudio Lijalad**, experto en «las otras flores» como él las denomina, ocupó su tiempo en hacer algunas recomendaciones para la programación de plantaciones de *Gypsophila*, *Solidaster*, *Limonium*, *Státice*, *Aster* y «Flor de cera», de igual modo nos introdujo en la gran diversidad de flores de acompañamiento o «verdes de corte».

La provisión de flores cortadas de *Aster* en el mercado, ha de concretarse de forma continuada y regular; para ello se debe tener muy en cuenta las características propias de cada variedad (sensibilidad a las bajas temperaturas, tolerancia a baja intensidad de luz solar, etc..) y no mezclar nunca en un mismo bancal variedades con distintos requerimientos.

Los procesos de arraigue de *Gypsophila* en verano resultan problemáticos debido al mal manejo de las condiciones de luz y temperatura dentro del invernadero, y al empleo irracional de hormonas.

La respuesta del *Solidaster* al fotoperiodo tiene ciertas particularidades que facilitan la regulación de una floración escalonada en plantas que se plantaron y/o podaron en igual fecha. Según decía **C.Lijalad** estas características peculiares son:

**Cuadro 2:**  
**Criterios de distribución**

	Planta maceta (%)	árboles/ arbustos (%)
<b>MERCADO INTERIOR</b>		
<b>Productor a:</b>		
Mayorista	47	61
Consumidor	16	22
Venta ambulante	13	4
Detallista	24	13
	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Productor/ mayorista a:</b>		
Detallista	57	39
Venta ambulante	22	6
<b>IMPORTACIONES:</b>		
<b>Importador a:</b>		
Consumidor	6	6
Detallista	76	28
Mayorista	18	67
	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>EXPORTACIONES:</b>		
Directas del productor	39	65
Productor a exportador	38	18
Mayorista a exportador	23	17
	<b>100</b>	<b>100</b>
Fuente: Encuesta Epagro 1989		



**ISAGRI**

Especialista del software al servicio de la agricultura

*precisa para completar su red de distribución en su provincia*

**COLABORADORES AGRICULTORES**

*Si Ud. Es un apasionado de la gestión Posee el don de los contactos humanos Desea promover la informática agrícola Busca un complemento de ingresos*

Diríjase a ISAGRI  
Avda. Blasco Ibáñez, 194  
46020 VALENCIA  
Tel: (96) 356 08 65

- Precisa del día largo para la elongación de tallos.

- Una vez garantizada la elongación, si se suspende el tratamiento de día largo, se induce rápidamente a flor en día corto (5-8 semanas según temperaturas y luminosidad).

- No obstante, también verifica floración en día largo, aunque con 2-3 semanas de retraso frente a las plantas en régimen de día corto.

La *Statice* requiere de «vernalización» y/o bien aplicaciones de ácido giberélico para inducirse a flor. se pueden programar plantaciones desde agosto hasta principios de octubre, con el objeto de obtener floraciones desde finales de noviembre y durante todo el invierno.

En *Limonium* se han introducido nuevas variedades que permitan floraciones en invierno. Tal es el caso de, por citar algunos, del *Sant Pierre* (*Hilverda* y otros), *Misty Blue*, *Misty White*, *Misty Pink*, *Blue Fantasy* (Van Staveren), y una variada selección de híbridos japoneses que presenta en España **Barberet**.

La programación de la «Flor de cera» presenta ciertas limitaciones, y sus posibilidades se centran en el cultivo de diversas variedades con diferente época de floración y en la utilización de cubiertas de plástico y fitoreguladores, para forzar el adelanto de floraciones.

En cuanto al cultivo de «verdes de corte» podría dividirse en especies plurianuales (*helecho de cuero*, *esparragueras*, *eucalyptus*, *acacias*, *proteas*, *ruscus*, *aspidistra*, *tujas*, etc.) y especies anuales (*molucella*, *bupleurum*, *euphorbea marginata*, etc.).

El cultivo de las especies plurianuales tiene la característica, que actúa como «cuello de botella» en el cultivo y desarrollo de estas especies, de su demora en entrar en producción comercial, que puede estar entre 2 y 4 años hasta la plena producción. Esta particularidad actúa favorablemente, sobre la auto-regulación de las superficies ya plantadas o a plantar en un futuro, ya que son pocos los productores en condicio-

**E**n el trabajo del CECA, se analiza mediante un seguimiento de diferentes floricultores como se distribuyeron sus producciones a lo largo del año, por ejemplo, durante las campañas 86-87 y 87-88 la distribución de la producción se encuentra muy desplazada hacia marzo-abril-mayo, estando la campaña comprendida entre noviembre-mayo.



## BREETVELT, S.A.

**Cía. Hispano - Holandesa de Importación y Exportación**

Gladiolos Blindados **BSA**  
 Liliun **Laan Lelie B.V.**  
 Iris **W. Moolenaar & Zonen B.V.**  
 Alstroemerias **Konst B.V.**  
 Gerberas **Terra Nigra B.V.**  
 Rosales **Select Roses B.V.**  
 Plantel Ornamental **M. Van Veen B.V.**  
 Chrysanthemos **STT**  
 Paniculata, *Limonium*,  
 Asparagus y *Ruscus*  
 Cultivos alternativos **P. Van Reeuwik**  
 Esquejes de Clavel **Stek Ibérica, S.A.**

SIM, MINIS, MEDITERRANEOS

**Desde 1957 al servicio de la Floricultura Española**

**BREETVELT, S.A.** Isaac Albeniz, 9. 08391 TIANA (Barcelona). Telf.: (93) 395 10 96. Fax: (93) 395 44 07

# LA OFERTA MAS COMPLETA

en macetas, redondas y cuadradas  
**CON UN PERFECTO DRENAJE,**  
 Contenedores, Bandejas de semilleros  
 y de transporte

		<p><b>P</b>RECIO SIN COMPETENCIA</p> <p>Acabados resistentes y atractivos</p>	
<p><b>MOTIF, SA</b> Jardinería y Horticultura</p>			

nes de afrontar esta demora. sin embargo, y en contraposición, aquellos que sí puedan encarar esta inversión de mediano plazo, podrán disponer de un producto con limitada competencia, y de ahí, sus elevados márgenes de rentabilidad. Las especies anuales, de rápido retorno de la inversión y retribución de las ganancias (de 3 a 4 meses), y de relativamente sencillo cultivo, traen como consecuencia la posibilidad de que prácticamente todo productor pueda encarar su cultivo, y que por ende, la oferta y la competencia sea mayor.

**Manuel López** describe a partir de un trabajo llevado a cabo por el CECA de Chipiona (desde el año 86) los diferentes factores que interfieren e intervienen en el sector productivo del clavel en la Costa Noroeste de Cádiz. Como bien afirmaba el ponente a lo largo de estos años se han venido produciendo flores con una falta de planificación total, e incluso, muchas veces los procesos conducentes a realizar dicha planificación, se encontraron con la oposición de productores y comercializadores. El agua, uno de los factores limitantes, que además va empeorando, produce un retraso así como una merma en la producción final. Cabe exceptuar las bajas conductividades que corresponden a pequeñas áreas cercanas a Sanlúcar. En el trabajo del CECA, se analiza mediante un seguimiento de diferentes floricultores como se distribuyeron sus producciones a lo largo del año, así, por ejemplo, durante las campañas 86-87 y 87-88 la distribución de la producción se encuentra muy desplazada hacia marzo-abril-mayo, estando la campaña comprendida entre noviembre-mayo; fácilmente se comprende el peligro que supone concentrar la producción hacia un extremo de la banda de exportación. Los datos de la campaña 89-90 parecen ser más alentadores aunque posiblemente tienen su explicación en la presencia de una plantación mayoritariamente de segundo año y cuya poda tuvo que ser realizada más tempranamente que lo que generalmente acostumbran los productores.