

Poinsettias: esperando la Navidad.

La Poinsettia se vende para las fiestas de Navidad, esto ya lo sabemos, pero es sorprendente la cantidad de cultivadores que parecen olvidarlo todos los años, malvendiendo el cultivo lo antes posible «por si a caso»



Arriba, Vicente Lorente ante su «mar» de Poinsettias esperando la entrada de campaña. Se acerca la Navidad. En la fotografía inferior, fases anteriores de cultivo.

Para los «poinsettieros» esta es una época especial, cargada de expectativas y nervios. Nos encontramos con los invernaderos llenos y la vista puesta en Navidad, y siempre pensando..., vamos a ver que tal se nos da este año.

No es pues mal momento para unos comentarios informales entre colegas sobre comercialización y es que en esta planta la venta reviste unas características que la hacen única. Con la Poinsettia, sólo se puede pegar «un tiro» cada año; si algo sale mal no hay otra oportunidad hasta el año próximo, así que, vamos a afinar la puntería.

Para empezar hay que tener claro que en este país la Poinsettia se vende para las fiestas de Navidad. Diremos que esto ya lo sabíamos pero es sorprendente la cantidad de cultivadores que parecen olvidarlo todos los años, malvendiendo el cultivo lo antes que pueden «por si acaso». Y hay que reconocer que después de meses sin vender nada, por lo menos en mi caso que estoy todo el año con ella y desde mayo hasta Navidad no tengo nada más que Poinsettia en toda la finca, viendo los invernaderos a rebotar con lo que ahora nos parecen enormes cantidades de planta, con un montón de incertidumbres y quizás alguna letra que pagar..., si una mañana se presenta un comprador con dinero encima de la mesa la tentación es muy grande. Desde luego si yo tuviera que salir a comprar Poinsettia lo haría precisamente ahora, pero claro, para pagar un precio razonable siempre habrá tiempo y si me voy a comprometer y encima dejar un dinero de señal, tiene que ser evidentemente a «mi» precio.

En el otro extremo están los que se arriman al toro exponiéndose a una «cornada» que, por lo menos hasta ahora, han estado cortando oreja y rabo. Cada uno sabrá lo que prefiere, lo que sí es cierto es que éste es un cultivo para gente con sangre fría.

En cuanto a la práctica de hacer reservas para Navidad es discutible si vale la pena o no. En contra tienes el que te «atas», que adquieres una responsabilidad, que a veces es un poco de lío cuando llega la hora de sacar los pedidos, etc. A favor, en cambio entre otros puntos, el que se vende en dos o tres semanas sobre todo cuando es grande, que también das un servicio a tus clientes al asegurar-

les la partida y la calidad que van a necesitar.

Hay opiniones para todos los gustos, pero si se elige (como yo) el aceptar «reservas» tendremos que tener en cuenta puntos como el de «comprometerse si el comprador se compromete», hay que casarse con quien quiere casarse y para ello que se haga por escrito y con dinero por delante. Procurar por todos los medios no fallar nunca, además de una cuestión de principios es también la manera de hacer una buena reputación. No comprometerse si no se tiene la seguridad de poder llevar el cultivo a buen término, ya sea por problemas de cultivo o deficiencias en las instalaciones (Y si tienes problemas..., avisar). Para evitar malentendidos con los compradores procurar vender partidas enteras, cargadas a «tajo limpio». Imponer una fecha máxima para retirar las plantas, recordemos que si el comprador le ha abonado un anticipo del 10% eso es lo que él se juega, en cambio nosotros nos seguimos jugando el 90% del valor restante. Estar preparados para cambios de última hora en cuanto a cantidades, tamaños, fechas de entrega, etc. Aunque consideramos que esto es inaceptable, pensemos que la tarea del mayorista no es nada fácil, teniendo que adaptarnos a situaciones muy complejas que van cambiando con mucha rapidez en esas fechas. Ayudar a tu cliente es ayudarse a sí mismo. Y tengamos todos paciencia; es una época de muchos nervios para unos y para otros ya que todos nos jugamos el dinero.

Otro apartado sería..., ¿cuándo empieza la compra de Poinsettia? Como ejemplo, en mi empresa, tradicionalmente empezamos a vender planta en flor para mediados de octubre coincidiendo con Iberflora. Se trata, claro está, de plantas iniciadas a flor precozmente mediante la manipulación del fotoperiodo, y aunque las cantidades no son muy grandes, estas ventas tienen un interés especial pues permiten «enganchar» al comprador al principio de la temporada con lo que, normalmente, lo retenemos hasta el final de campaña.

Coincidiendo con el Día de Todos los Santos hay un bajón en las ventas, noviembre es un mes de lenta progresión y en diciembre es cuando se puede, realmente, hablar del inicio de la campaña que llega a su cul-

Cuando se llega a las raíces del éxito



multicote®

Fertilizante de Liberación Controlada



Haifa chemicals

Haifa Chemicals, empresa líder en el sector de los fertilizantes especiales, es una de las principales fuentes de Nitrato Potásico a nivel mundial. Haifa Chemicals se complace en presentarles **multicote**, un fertilizante NPK de liberación controlada, otro eslabón en su cadena de conceptos inteligentes e innovadores aplicados a la nutrición vegetal.

Los exclusivos gránulos recubiertos de **multicote** enriquecen la tierra con

nutrientes exentos de cloro, que aseguran una cosecha próspera. ¡Con **multicote** usted disfrutará realmente del mejor rendimiento en relación a su coste!

Elija entre nuestra amplia gama de fórmulas, y después "¡Abone y Olvídense!". Los gránulos de liberación lenta de **multicote** harán el resto, proporcionando nutrientes a esas afortunadas raíces, siempre que lo necesiten, a lo largo de todo el ciclo de crecimiento.

TRQUSA fertilizantes químicos s.a.

Orense, 23 - 7º. B. 28020 Madrid, Tel.: 91/556 24 94. Fax: 91/597 02 46. Telex: 47095 FEQU E

Tradicionalmente se empieza a vender planta en flor para mediados de octubre coincidiendo con el certamen de la agricultura ornamental española: Iberflora. Coincidiendo con Todos los Santos hay un bajón en las ventas, noviembre es un mes de lenta progresión y diciembre es cuando se puede hablar del inicio de la campaña que llega a su punto más algido en los primeros días del mes para mayoristas y sobre el día quince entre los consumidores.

minación en los primeros días del mes en lo que respecta a los mayoristas y sobre el día quince en cuanto a los minoristas.

En cuanto a lo más importante..., ¿cuál es el precio de venta?

No es muy razonable el que manejen cifras concretas aunque si algunos conceptos como el que nadie le va a dar ni una peseta más de lo que ud. pida. Que el precio perfecto es el más alto posible al cual todos los años se venda hasta la última planta. Es obvio que la planta que se tira, encima que no da dinero exige un trabajo..., el de tirarla. Si al final el mercado se queda con ganas, el precio máximo se obtiene el último día, en cambio si sobra oferta y hasta ahora el factor determinante han sido las importaciones..., ¡Hay pánico!. Que el comprador tiene que ganar dinero con sus plantas y si no la máquina no funciona. Recordar que el año próximo le gustará volver a ver las mismas caras además de alguna que otra nueva. Si se tiene cali-

dad, prácticamente se puede subastar el cultivo..., si lo que tiene es flojo, el asunto es saber si se venderá o no. Es importante seguir la evolución de la paridad peseta-florín, ya que mientras siga al cambio actual pocas Poinsettias de calidad se podrán traer de Holanda ¡Aleluya!. No hay que estar obsesionado por el precio de venta de la competencia; hágase un gráfico de ventas por fechas y si va lento habrá que pensar que vamos altos y si va muy rápido significa que este año hemos «pinchado». Por último no se tiene porque tener un solo precio/tamaño, ya que se puede procurar cultivar toda la gama de medidas y formas que tus clientes puedan solicitar. Así para cada comprador que entra por la puerta, tenemos un producto. No se autolimita su mercado potencial.

Es evidente que muchos de estos puntos son contradictorios entre sí, de ahí el que hay que llegar a compromisos concretos. Lo que si es evidente es que la pretensión de algu-

HORTALIZAS, FRUTAS Y FLORES A CHORRO CON EL RIEGO GOTA A GOTA DE LA CINTA

T-TapeTM

En toda España la experiencia ha demostrado que si se pretenden buenos resultados en plantaciones de hortalizas, frutas y flores cultivadas «en línea», lo mejor es que el riego gota a gota sea con la cinta T-TAPE.

T-TAPE es una maravilla que riega de verdad. Pídanos información. Utilice la cinta de riego T-TAPE y compare los resultados.



Con la garantía y seriedad de:

**Exija
T-Tape
y obtendrá
resultados**

Copersa

Empresa especializada en el suministro de materiales a instaladores de riego y obras hidráulicas.
08340 Vilassar de Mar (BARCELONA)
Apartado de Correos, 140
Tel. 93/759 27 61 - Fax: 93/759 50 08

nos compradores de que «Ud. debería mantener un precio fijo toda la temporada», y tener plantas a su disposición por si acaso a ellos les entran ganas de comprar, es un absurdo en una planta como esta. Hay que procurar tener un precio estable pero realmente el único precio fijo es el de las plantas contratadas por escrito.

Como para muchas otras cosas una buena relación con los colegas siempre viene bien. A lo mejor el vecino de abajo resulta que en realidad, no está vendiendo tan barato como algún comprador nos asegura.

Uno de los aspectos más ridículos de nuestra profesión, es el apego que hay al «secretismo», y nos irá mejor si vamos abriendo puertas. Y como hay que predicar con el ejemplo, la mía está abierta.

Bueno, y metidos ya en tratos..., ¿qué política adoptar respecto al crédito? Cada uno estará pensando que lo que le gustaría sería cobrar al contado, pero también así por otra parte no va a poder vender. Yo no lo creo así, y si no, vamos a considerar una situación hipotética.

- Usted y yo somos vecinos y tenemos nuestros invernaderos a lo largo de la misma carretera muy cercanos entre sí. Usted hace sus números y determina que su precio de venta mínimo debe ser como ejemplo a cien pesetas, pero claro..., hay que dar crédito. Puestos a hacer números calcule también lo que le cuestan al año los gastos bancarios sin olvidarse de la letra pequeña, cuéntelo todo, los impagados, la gestión de cobro al final de la campaña, coja el coche y



José Vicente Mompó, ante la plantación de planta madre de Poinsettia cultivada hidropónicamente en sacos de cultivo.

de la vuelta a España para cobrar, su atención distraída del cultivo, el riesgo para su empresa, la falta de liquidez y las noches sin dormir entre algunas otras cosas.

- Yo mientras tanto me lo monto como un negocio de estricto contado y vendo a ochenta pesetas. Y gano más dinero que usted, nos repartimos los compradores, y todos tan felices. Los que pasan por la carretera y necesitan el crédito..., entran en su casa. Los que llevan el dinero en el bolsillo..., vienen a la mía. Y si intenta vender a mi precio pero con crédito, pronto me quedará solo.

Con un producto tan volátil y cuya

definición de calidad es tan subjetivo, vender a crédito sencillamente no es lógico. Y si alguien necesita crédito, que vaya al banco que para eso están.

Claro, que (afortunadamente) hay muy buenos profesionales en este país con los cuales una palabra suya es toda una garantía, espero que no sea usted daltónico y sepa distinguir el garbanzo negro.



**VICENTE LORENTE
HERVAS**

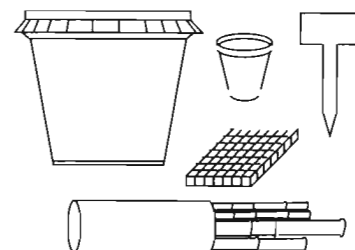
SEMILLAS, SEMILLEROS Y PLANTA JOVEN

DE PLANTA PARA:

- MACETA DE FLOR
- FLOR CORTADA
- DE INTERIOR
(IN VITRO, ESQUEJES Y SEMILLAS)
- AROMATICAS
- FORESTALES
(ARBOLES, ARBUSTOS Y CONIFERAS)
- PALMACEAS
(INTERIOR Y EXTERIOR)



MACETAS
CONTENEDORES
CUBETAS
MULTIPOTS
ETIQUETAS
CAÑAS BAMBOO
TUTORES MUSGO
ETC...



hortisval, s.l.

COPROA, S.L. - HORTISVAL, S.L. Cno. Viejo de silla a Ruzafa, Nº 16-B; 46469 BENIPARELL (Valencia); Tel. (96) 1201840; Fax: (96) 1203677