

# Horizontes para la tecnología hortícola española

*Se necesita más comunicación entre técnicos y productores.  
Lo que el mercado requiere realmente son  
más comerciales y, a la vez,  
se precisan buenas agrupaciones de productores.*

## **Redacción de la revista Horticultura**

La tecnología hortícola utilizada en nuestro país ha sido primordialmente de origen extranjero... ¿las causas?. Todos ustedes las conocen, son las mismas que han determinado que nos hayamos visto obligados a importar cualquier tecnología, no sólo la hortícola.

Según José Ramón Bosque de Bulbos Bosque "años atrás prácticamente no existía tecnología de origen español y la poca existente no era conocida por los productores, así que no se implantaba en las explotaciones. Hoy en día podemos asegu-

rar con certeza que dicha tecnología existe."

Sabemos que la primera ventaja de poseer tecnología propia, radica en su adecuación a las necesidades autóctonas, pero ahora que somos exportadores vocacionales, no nos vamos a extender sobre el particular -no nos conviene- ya que este argumento no vende.

Entonces cabe preguntar cuáles son las causas que han contribuido a la evolución de la tecnología hortícola española. ¿Qué ha cambiado realmente en el sector? ¿Qué eslabón en la cadena alimentaria y en la distribución ornamental ha conseguido unificar esfuerzos y

asumir riesgos? La respuesta no puede ser simple.

Ya en 1990, V. Caballer Mellado escribía sobre la existencia de un claro predominio del proceso de comercialización sobre el de producción. Apuntaba que el consumidor se ubica cada vez más en las grandes ciudades y realiza sus compras preferentemente en supermercados e hipermercados. Un consumidor de renta alta adquiere mayor cantidad de flores, frutas y hortalizas y también origina una desestandarización del consumo, es decir, se fracciona la demanda y aparecen nuevas especies, variedades, presentaciones y usos.

Entonces, el motor del cambio, ha sido, sin duda, el consumidor. El es quien decide en un determinado momento gastar una mayor parte de su presupuesto en planta ornamental y hortalizas -el porqué toma esa decisión desborda las pretensiones de este artículo- y al unísono se pone en marcha todo un sistema con la finalidad de ampliar la oferta para el nuevo perfil de comprador.

En esta misma línea, J. Fitó de Semillas Fitó afirma " la mayor exigencia de los con-



Investigación, desarrollo y divulgación juntos son la base del negocio hortícola actual.

sumidores a través de las grandes cadenas de distribución, tanto a nivel nacional como al de los países de la UE, ha contribuido a la evolución de la tecnología hortícola española."

### Agricultores y técnicos

No sería justo olvidar a los agentes principales de esta evolución, agricultores y técnicos. En opinión de J. Puiggrós de Bayer "la aparición de agricultores capaces de asimilar y adoptar las nuevas tecnologías con rapidez ha provocado la aparición de áreas de producción muy concentradas y altamente especializadas".

Recordemos que cuatro comunidades autónomas, Andalucía, Canarias, Comunidad Valenciana y Murcia representan -según datos del FEPEX sobre el pasado año- el 60% de la producción de frutas, hortalizas, flores y prácticamente la totalidad de la exportación.

Según J. M. Arias de Plantas de Navarra, S. A. "la propia evolución de los cultivos en España, más pronunciada en los últimos años, así como la necesidad de entregar un material vegetal adaptado a

---

**El motor del cambio ha sido, sin duda, el consumidor. El es quien decide en un determinado momento gastar una mayor parte de su presupuesto en una u otra planta ornamental y hortaliza.**

---

las diferentes regiones que se veían desbancadas, han sido los factores que han determinado el impulso alcanzado por la tecnología hortícola española. En definitiva, ha sido por la competencia bien de viveristas o bien de productores".

"Además -apunta otro informante- hay unos profesionales especializados que introducen nuevos productos españoles que son perfectamente competitivos" un factor decisivo ha sido la flexibilidad de los técnicos, no tan encerrados en sus áreas específicas, que cada vez más, se agrupan en asociaciones y asisten a congresos"

### Empresas

Según datos recientes del Ministerio de Agricultura, las exportaciones de productos hortícolas aumentan cada año. (Ver diagrama)

La tecnología española, animada por el consumidor, puesta en práctica por agricultores e informada por los técnicos tiene su sede en las empresas. Numerosas empresas españolas de suministros han logrado, en los últimos años, colocar su tecnología a un nivel muy rentable para los cultivadores.

El gabinete técnico de Scotts en Tarragona, por ejemplo, ha extrapolado todos los conocimientos ornamentales a las técnicas de semilleros hortícola y forestal, entrando a fondo en los temas nutricionales, para ayudar a los cultivadores a desarrollar las nuevos conocimientos en España.

Semillas Fitó suministra híbridos de semillas de hortalizas adaptados a las condiciones climáticas españolas, que producen frutos al gusto europeo y son capaces de soportar transporte y comercialización. Fitó es el productor número uno de España en semillas híbridas de



La genética aplicada pone a disposición de los cultivadores los nuevos cultivares y variedades que son la apuesta segura para conseguir beneficios.

hortaliza.

Bulbos Bosque, procura ofrecer un material de base obtenido con los últimos medios técnicos de producción y conservación para las diferentes fechas de producción.

También Bayer, como el sector fitosanitario en general, ha sido altamente innovadora con la introducción de productos cada vez más específicos, de un gran nivel de eficacia para los problemas fitosanitarios diversos y cada vez más respetuosos con el aplicador, el medio ambiente y con su correcto uso. Hay un margen de seguridad elevadísimo de cara a los consumidores, por tener una toxicología muy favorable y niveles de residuos muy bajos.

Planasa ha colaborado en el proceso evolutivo como empresa pionera en diferentes campos y todos ellos novedosos dentro del sector (nuevas variedades y nuevos procesos productivos).

### Futuro inmediato

Pues bien, aún hay más, éstas y otras tantas empresas además de poseer tecnología de vanguardia, están preparadas para el futuro inmediato y hay razones para creer que aún les aguardan nuevos retos.

J. Cuartero -autor de un artículo en este número 100- advertía hace ya años, que España no puede basar su competitividad sólo en sus buenas condiciones climáticas, ya que existen otros países que también las disfrutan. Añadía que, en productos de poco precio, la uniformidad de tamaño, color y forma son requisitos indispensables, así como la preservación del medioambiente. Pero insistía en que para conseguir buenos resultados, necesitamos buenas variedades y buen manejo, es decir, no sólo calidad externa, sino también calidad in-

---

**Años atrás  
prácticamente  
no existía tecnología  
de origen español,  
así que no se implantaba  
en las explotaciones.  
Hoy en día podemos  
asegurar con certeza  
que esa tecnología  
existe.**

---

terna o inherente.

En cuanto al subsector de la flor cortada y en un artículo firmado por P. Cabot y M. de San Pedro se abundaba, ya en 1990, en la diversificación de la oferta, la necesidad de un soporte financiero y del valor de una cierta independencia tecnológica.

Y en este año de gracia de 1994, las empresas del sector preparan sus estrategias siguiendo su propia experiencia.

"Hay un factor que es decisivo -añade J. R. Bosque- tenemos un mercado en crecimiento aquí y ahora, pero

con una actitud diferente, está ávido de disfrutar de nuevas variedades (...) La diversificación de producciones y la implantación de técnicas de cultivo apropiadas a cada especie, permitirá producir y ofrecer al consumidor variedades que no había visto hasta ahora."

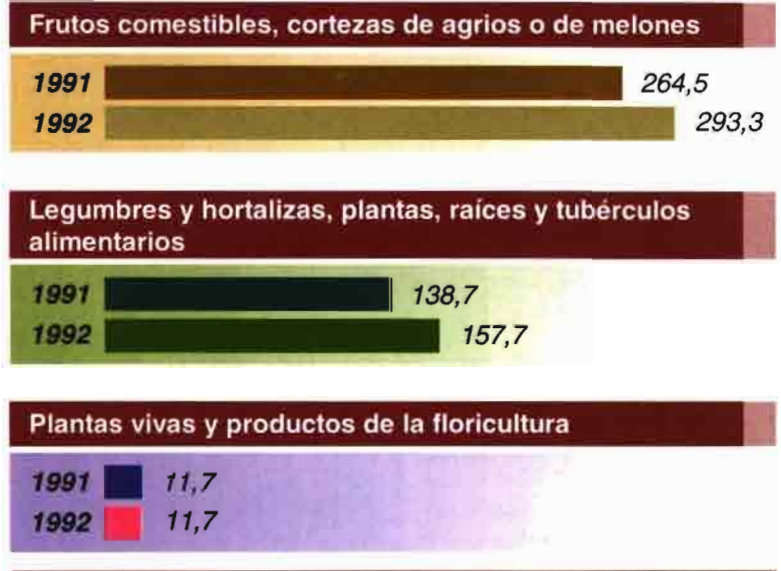
Así pues, podemos comprobar, que las recomendaciones de los científicos apuntan en la misma dirección que las decisiones de los responsables de las empresas. Afortunadamente.

El Departamento de Lucha Integrada de Bayer, cree en la materia activa *Imidacloprid*, que por su uso tan versátil, la tradicional pulverización, o bien a través del agua de riego e incluso a través de la semilla -en según qué cultivos- y debido a su potente efecto sistémico, encaja perfectamente dentro de las premisas actuales, así como también productos biológicos o de nuevas generaciones, o fungicidas también muy específicos contra los principales problemas de enfermedades con un amplio espectro de la fauna útil, entrando en los programas de

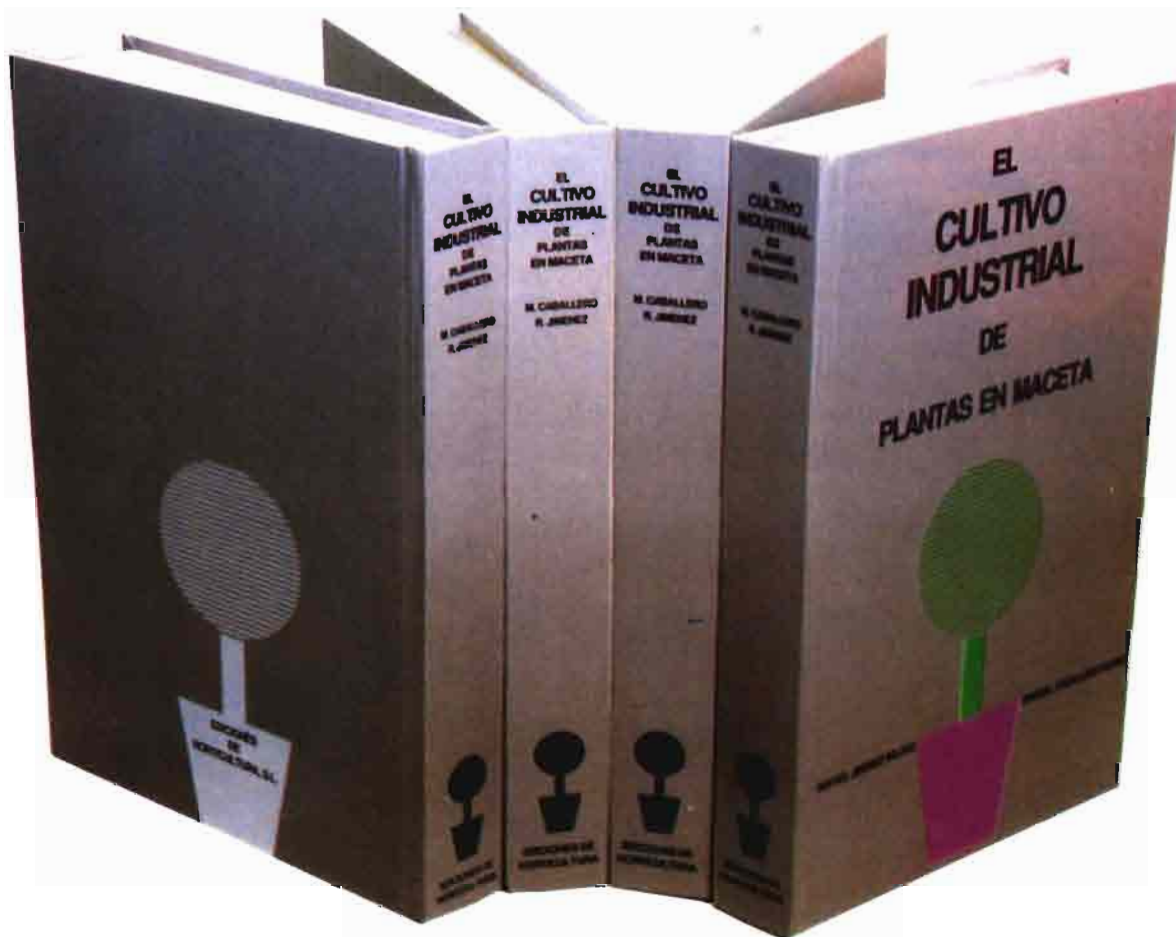
---

## Evolución del comercio exterior agrario

(en miles de millones de pesetas)



Un montón de libros españoles de carácter hortícola se convierten en referencia obligada para la profesión. En plásticos, Fitotecnia de los cultivos herbáceos, Postrecolección, Hidroponía hortícola, Plantas ornamentales, Jardinería, etc.



producción integrada.

Según Bosque "se seguirán utilizando las especies de mayor demanda, el gladiolo y el liliom, pero eso sí, se diversificarán mucho las variedades a cultivar, se irán dejando de lado las variedades tradicionales, entrarán con mucha fuerza las variedades de liliom oriental, al margen de, por ejemplo, la conocida Stargazer. Hoy el cultivador debe distinguir bien qué variedades le rinden en su explotación y cuáles no, también se diversificara la oferta en productos como achileas, aster y solidaster, limonium, lisianthus, crisantemos, fresas, etc"

En opinión de J. M. Arias de Planasa "para los próximos años aumentará el consumo de plantas de fresón especialmente de las variedades Milseitudla, Cartuno, Cartcua, Besos, Brisa, Arena y en las plantas de esparra-

**La aparición de agricultores capaces de asimilar y adoptar nuevas tecnologías con rapidez provoca la aparición de áreas de producción concentradas y especializadas.**

guera las llamadas Ciprés, Valprima y Plaverd"

LL. Recasens afirma que "cada vez se utilizarán más los abonos de liberación controlada o programas de fertirrigación que resuelvan la producción simplificando el proceso de cultivo. Scotts, estos días ha lanzado Osmocote Plus, mejorado sobre

todo a nivel de microelementos, de cara al 2000, es la primera marca del mercado que lanza un producto de abonado con una longevidad de 18 meses.

En cuanto a las semillas, en palabras de J. Fitó, nuestro futuro se encuentra unido al destino de tomates, berenjenas calabacines, judías, pimientos, melones, etc , en primavera, otoño e invierno.

### Las perspectivas

Por tanto, si hasta ahora se ha conseguido una cuota más o menos importante de mercado y además el sector está especialmente preparado para seguir adelante, podemos atrevernos ya con el título de este artículo, saber qué perspectivas se abren para la tecnología hortícola de origen español.

Según el responsable de lucha integrada de Bayer, se-

rán buenas siempre que seamos capaces de pasar de la etapa altamente productiva en la que estamos ahora, a una etapa de alta calidad, presentación y especialización logrando el potencial suficiente para dominar o entrar con fuerza propia en los grandes circuitos comerciales.

Rafael Jiménez Mejías, autor junto con Manuel Caballero Ruano del libro "El cultivo industrial de plantas en maceta" -volumen de referencia para planta ornamental y de viveros para jardín en muchos países- escribía en un artículo publicado en 1990, sobre el sector de plantas ornamentales y flores en España, "ya que no tenemos un clima perfecto nos conviene producir planta grande o flores, que necesiten mucho tiempo para su cultivo y considerar como factores estratégicos de competencia, el precio y volumen por Kg. de producto y el tiempo máximo de transporte admitido".

El equipo de fertilizantes de Scotts estima que la horticultura ornamental española tendría que conocer más posibilidades y no mirar tanto hacia el norte. Hay gran variedad de especies que se po-

drían cultivar en el exterior y que podrían tener un gran éxito comercial, tanto en España como en el extranjero, (grevillas, netrosideros, leptospermum, protens, etc) y añaden que "se necesita más comunicación entre técnicos y productores y lo que el mercado requiere realmente son más comerciales que coloquen nuestros productos en el exterior, pero a la vez, se precisan buenas agrupaciones de productores".

En este sentido, el técnico de Bayer insiste "el sistema comercial español debe fortalecerse a través de cooperativas sólidas y que se tenga la imaginación para ofrecer algo más que una producción, fruto -en parte- de ciertas ventajas climáticas, como han logrado otros países (caso Holanda), que deberían ser la meta a superar, luego estaremos en condiciones de liderar y transmitir a otros países nuestra técnica".

#### Vocación exportadora

"Evidentemente -añade Puiggrós- podemos jugar un gran papel en otros países de clima templado pero debemos tener en cuenta que somos unos magníficos aplicadores y adaptadores de la

tecnología.

Según J. M. Arias de Planasa " los negocios hortícolas en las líneas que desarrollamos, tienen tendencia a desplazarse a países con mano de obra barata, por lo que toda tecnología que se pueda desarrollar y que mejore los aspectos de costo, nos situará en condiciones de mantener la producción interior"

Hemos sido campo experimental para muchas materias -opinan optimistas en Bulbos Bosque-, pero hemos aprendido. Ahora estamos en disposición de exportar nuestros conocimientos, de que nuestros esfuerzos tengan proyección fuera de nuestras fronteras, hacia otras zonas donde son fácilmente aplicables, (zonas no sólo de habla hispana, que facilita las cosas, sino también otros entornos, por ejemplo Marruecos, Túnez, etc) donde ya están llegando nuestros productos o donde profesionales españoles están implantando cultivos"

Para terminar y citando nuevamente a J. R. Bosque añadir que " simplemente, no debemos detenernos".



En la fotografía de la dcha., la hidroponía agrícola aplicada al paisajismo, en este caso, las famosas pérgolas de la Expo-92 de Sevilla. En la otra imagen, la tecnología es también la detección de los nuevos enemigos de las plantas y sus métodos de lucha.