

Informe EXTRA

INFORME ANUAL DE LA HORTICULTURA ORNAMENTAL

REVISTA HORTICULTURA
Nº 116 - OCTUBRE'96



Horticultura ornamental

Listos para la reconversión

Tras haberse convertido en un país más consumidor que productor de productos ornamentales, el sector realizó una completa reconversión para adaptarse a la nueva demanda. Los problemas, ahora, vienen del extranjero.



Según fuentes de FEPEX, la asistencia a certámenes tanto de carácter nacional como internacional, contribuyó, en gran medida, al aumento del valor de las exportaciones en 1995. En la imagen, Iberflora'95.

En una entrevista realizada a Manuel Caballero Gordillo, director de la empresa Sherry Flor, S.L., productora y comercializadora de claveles, mini claveles y crisantemos, con motivo de su asistencia a la trigésimo tercera

Sumario

Listos para
la reconversión
Pag. 33

Plantas, flores y nombres
propios
Pag. 36

Nuevos mercados,
nuevas iniciativas
Pag. 41

«El asociacionismo
es imprescindible»
Pag. 46

Cultivar plantas
en macetas: ¿actividad
con futuro?
Pag. 48

¿A dónde va la
horticultura ornamental?
OLEGER BURES
Pag. 50

El informe sobre «Informe anual de la horticultura ornamental» ha sido coordinado por Marcel.li Pascual, Mónica Fernández, Maribel Aragón, María Mallo, Ana Várzea, IRENE PERE PASCUAL de Ediciones de Horticultura S.L.

edición del mercado subasta ornamental más importante de Holanda, el VB de Aalsmeer, nos comentaba en respuesta a la pregunta «¿En qué podríamos mejorar nuestra imagen?» lo siguiente -citamos palabras textuales-: «Comprendo que el trabajo y el futuro de los productores de flores está en manos de los comercializadores, y es lamentable que cuando le dices a un agricultor «esta flor está mal seleccionada», te amenaza con llevarla a otro sitio por que allí la recogen, sin entender esa empresa, que cuando admite esas flores, no está jugando con el prestigio de su nombre, sino que lo está haciendo con el de España. Eso es muy grave; tenemos que competir con seriedad y con un producto bien seleccionado y de calidad.»

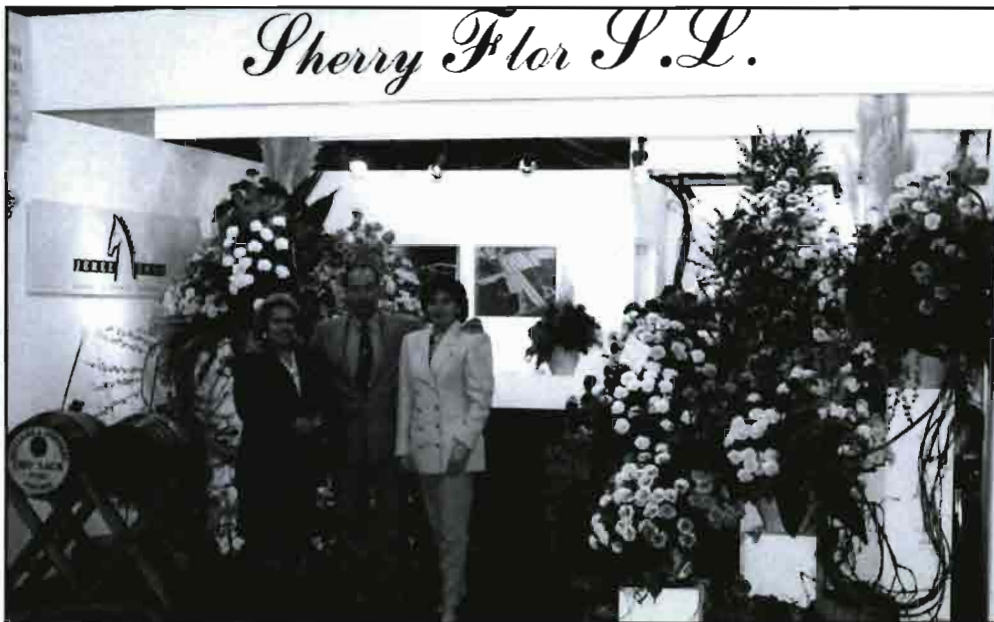
de flores y plantas españolas, el presente año parece no haber entrado con buen pie, según señala el secretario general de FEPEX. Por citar un ejemplo, durante los tres primeros meses del año el precio del tallo del clavel ha sido de 6 pesetas, cifra muy por debajo de las 10 pesetas a las que se vendía en 1995 o a las 17 pts en años anteriores.

Algo parecido ha sucedido con las rosas, que además de competir con Kenia y Zimbawe, lo hacen con Marruecos. El caso de Canarias es un buen ejemplo de la creciente participación de estos países en el mercado europeo. Canarias, gran productor de rosas, ha visto descender considerablemente la cantidad de unidades de este producto entre 1988 y 1994. El descenso de las

un IVA del 21%, consideran que que están discriminados frente a los otros países y piden a su gobierno una rebaja de hasta un 6% de la tasa del IVA que aplican actualmente. A la vez, los españoles reclaman a su gobierno que no acceda a las pretensiones de los belgas, ya que en caso de hacerlo, el sector se vería seriamente perjudicado.

Iberflora, la ocasión

Este es el panorama; hasta cierto punto, alertador, pero no desesperanzador. El sector conoce sus armas y sabe cómo hacer uso de ellas para superar las adversidades y salir airoso de ellas. La asistencia a certámenes internacionales y nacionales fue, según la Federación Española de Asociaciones de Productores y Exportadores de Frutas y Hortalizas, una de las causas del aumento del valor de las exportaciones de ornamentales en 1995.



Ante la creciente competencia por parte de países terceros, además de intensificar la participación en ferias y eventos, las empresas españolas deben demostrar que son capaces de realizar su reconversión para responder a las nuevas exigencias. Foto: el stand de Sherry Flor en Aalsmeer, noviembre de 1995.

Situación de alerta

«Competir con seriedad», como decía Manuel Caballero, es una opinión que, sin duda, muchos otros comparten, especialmente ahora que la competitividad por parte de países africanos como Kenia y Zimbawe amenaza la exportación española de flor cortada. Si bien en 1995, se produjo un aumento del 10,5% en el valor de las exportaciones

de rosas a la UE producido durante este período se estima que ha sido del 36,95%.

Para colmo y por si fuera poco, como suele decirse, ahora los belgas han denunciado en el Consejo de Justicia Europea a a siete países de la Comunidad, entre los que se halla España, por la aplicación alícuota del IVA a los productos ornamentales. Los belgas, cuyos productos soportan

Canarias, gran productor de rosas, ha visto descender considerablemente la cantidad de unidades de este producto.

Estamos en el mes de octubre, y octubre para el sector ornamental ha tenido, desde hace 25 años, un mismo significado: Iberflora. Iberflora es la ocasión del sector ornamental. Este año se celebrará junto con el 1er. Salón de la Tecnología Hortícola, con lo que se prevé mayor número de participantes y asistentes, lo cual, para los partidarios del aprendizaje continuo, siempre resulta beneficioso.

Las ocasiones como Iberflora están presentes a lo largo de todo el año; tan sólo hay que saber aprovecharlas, especialmente ahora que los vientos de la política agraria europea no soplan a favor de la floricultura española.

Mónica Fernández
