

# Floren Frutas y Verduras Selectas, más que una empresa de horticultura al detalle



Cultiva, comercializa, investiga en la mejora varietal y asesora a su red de agricultores

**Al pie de la marca registrada, Floren Frutas y Verduras Selectas, reza el lema Tierra, Agua y Sol, pero a estos principios el empresario Floren Domezain imprime el valor añadido de sus dotes para hallar nichos de mercado en la comercialización de productos agrícolas.**

**C. Marcos.** Periodista.

**E**l empuje de la "nueva cocina vasca" catapultó el interés por la calidad de los productos agrícolas, que el horticultor navarro Floren Dome-

zain advirtió con la premura de colocarse a la cabeza de los distribuidores de verduras y frutas más importantes del país. De la tradición de la huerta de Tudela ha desarrollado un concepto más heterogéneo de lo que suele ser un agricultor: cultiva, comercializa, investiga en la mejora

varietal y asesora a su red de agricultores, repartidos por toda España, para la producción de distintas variedades de hortalizas, frutales, legumbres y cereales. Incluso, se adentra en las hortalizas de cuarta gama, productos frescos de gran calidad que han sido seleccionados, lim-

piados, lavados, pelados, cortados y envasados en las mejores condiciones.

## Visión empresarial

La empresa Floren Frutas y Verduras Selectas inició su tra-



Los alrededores de Tudela forman un cinturón de huertas, en las que Floren Domezain produce cogollos, alcachofas o el "tomate negro".

Floren es el mayor distribuidor nacional del cogollo de Tudela, pues llega a facturar más de 300.000 unidades a la semana.

vectoria con la distribución de los productos en restaurantes de gran reputación en Guipúzcoa, Navarra y Aragón. Sin embargo, hoy suministra a todo el territorio nacional. Entre sus clientes cuenta desde 1989 con los cocineros premiados con tres estrellas Michelin en el País Vasco, y con una larga lista de restaurantes de gran prestigio en España. «Aparte de comercializar a pequeña escala frutas y verduras, aprovecho la oportunidad de que los productos de mi huerta ocupen los lineales de los hipermercados», explica Floren Domezain.

En 1994 inicia la distribución del popular cogollo de Tudela. Los cogollos compactos tienen entre 10-15 cm de longitud y de 8-10 cm de diámetro, de cuyas variedades este productor ha seleccionado y cruzado las mejores. Hoy en día, es el mayor distribuidor nacional de esta verdura, pues llega a facturar más de 300.000 cogollos a la semana, a los que acompañan otros doce productos, entre ellos brócoli, espárragos y coliflor, bajo la marca Floren Frutas y Verduras Selectas. Es a mediados de los noventa cuando decide ampliar de forma decisiva su catálogo hasta

alcanzar las setecientas referencias. «He pasado en más de una década de cultivar frutas y verduras a producir desde cualquier punto de la geografía española aceites especiales, vinagres, hongos, hierbas aromáticas, germinados o productos ibéricos de bellota», comenta Floren. Gracias a que mantiene el listón muy alto en la calidad que ofrece, la comercialización de jamones de bellota, su última apuesta, ya apunta como un floreciente negocio.

Pero la exigencia de productos exóticos de los profesionales más innovadores de la cocina le ha llevado a extender las redes de su negocio fuera de España. A nuestro país hace llegar desde el mercado de Holanda productos procedentes de África y América, y del mercado de Singapur, nueva sede de su negocio, productos asiático, como una veintena de variedades de algas comestibles, harina para tempura de Corea y Japón o lenteja roja.

### Áreas de negocio

La simbiosis productor-distribuidor le viene de lejos, tanto como cuando acompañaba a su padre en la huerta familiar para después dar la mejor salida a las hortalizas de calidad. Así llegó a contactar a pie de mercado con los mentores de la cocina vasca, quienes le ponían al día de la materia prima que necesitaban. In-



De pequeño horticultor en sus orígenes, Floren ahora comercializa un catálogo de productos agrícolas de los cinco continentes.

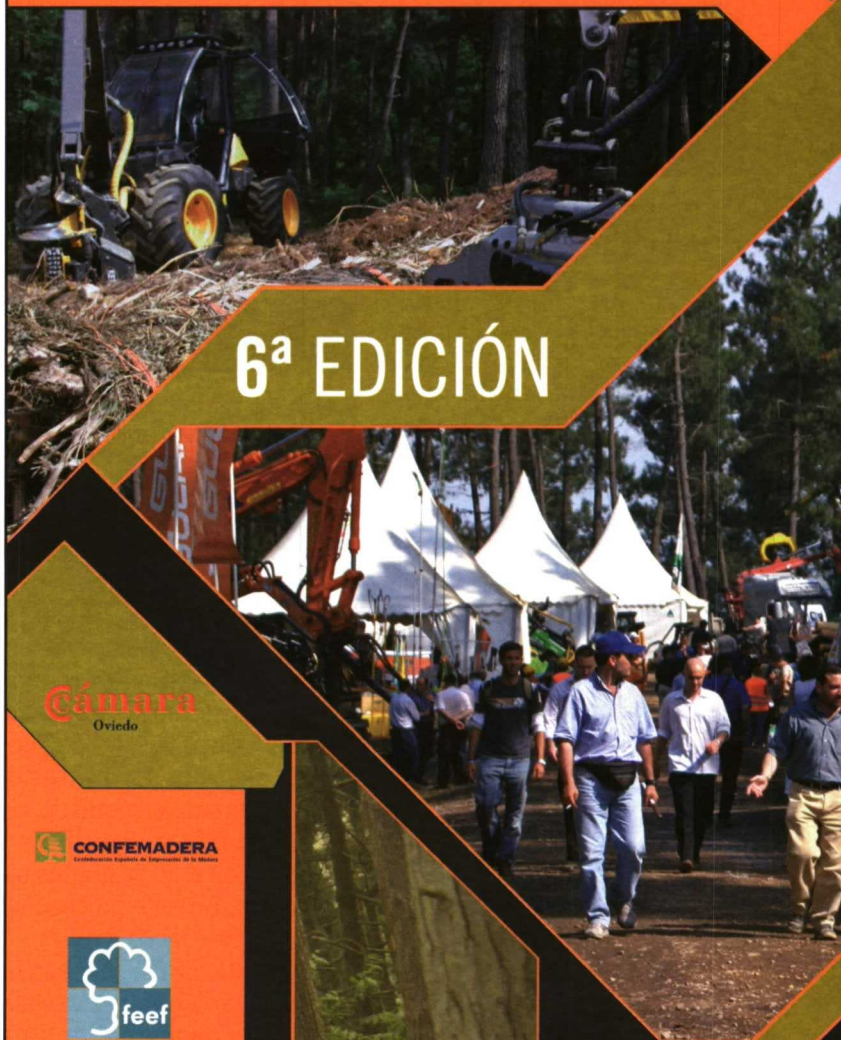


# FERIA FORESTAL Internacional

Monte Armayán **TINEO**  
Principado de Asturias ESPAÑA

21, 22, 23 JUNIO 2007

6ª EDICIÓN



**Cámara**  
Oviedo

**CONFEMADERA**  
Confederación Española de Empresarios de la Madera



**COSE**  
OS ELVICULTORES



**FORESTA**  
**ASTUR**

**CENTRO DE PROMOCIÓN EMPRESARIAL**  
33877 TINEO. ASTURIAS. ESPAÑA.  
Tfnos.: +34 98 580 19 76/ 580 08 09  
Fax: +34 98 580 16 94  
<http://www.asturforesta.com>  
e-mail: [asturforesta@asturforesta.com](mailto:asturforesta@asturforesta.com)





Domezain combina la comercialización de frutas y verduras con otros productos, como la uva moscatel de estos viñedos.

cluso de aquella cuyo cultivo era inexistente en España. Al frente de la explotación agrícola familiar cambió el sistema de cultivo en seco por la fértil vega del Ebro que cruza la parte meridional de Navarra. Ante el aumento de la demanda de sus verduras y frutas, Floren optó por modificar la forma de producir para ser rentable, a base de acuerdos con agricultores de La Ribera. A cambio de que permitan asesorarles en el manejo de cada cultivo, Floren comercializa sus cosechas. Esta fórmula ahora se extiende a lo largo de las numerosas explotaciones que asesora en España.

«En el trabajo de investigación con los agricultores se busca la obtención de variedades de mayor calidad», puntualiza, y con la premisa de tratar de conseguir un producto lo más natural posible y nunca cultivado en invernadero, ha creado variedades de hortalizas de recolección temprana y tardía. Por ejemplo, del cultivo de distintas variedades de semilla de tomate ha obtenido un híbrido al que ha denominado el «tomate negro Floren».

También emplea técnicas culinarias naturales que entran a formar parte de lo que se suele identificar como IV Gama. Sus clientes son restaurantes y servicios de catering, que demandan verduras limpias con óptimos puntos de cocción y color, como muestran sus escalibadas.

Las miniverduras han sido uno de los productos que han de-

safiado su vocación emprendedora. Después de buscarlos en Francia, comercializa una veintena de hortalizas en miniatura, a partir de la producción de más de una docena de agricultores asociados. Sus clientes, un centenar de restaurantes españoles y centroeuropeos. «Berenjena, zanahoria, berza, nabo o pimiento son algunas verduras de la minihuerta cuyo cultivo no tiene diferencias especiales respecto al convencional, salvo en la recolección», advierte. Al momento preciso de cosecha para que la ver-

dura no deje de ser tierna, se une la dificultad de su conservación una vez recogida, debida a los problemas de deshidratación de una miniverdura.

A la par de importar metodologías de cultivo, también se ha volcado con la recuperación de productos autóctonos. Una de sus personales aportaciones, junto a otras iniciativas al respecto por parte de profesionales de la cocina navarra, es el cardo rojo. Esta labor ha sido premiada con el reconocimiento de la asociación gastronómica Gasterea. ■

## Cardo rojo

**Uno de los cultivos autóctonos que con más empeño ha recuperado Floren es el cardo rojo**

Esta hortaliza tiene su origen en la huerta tudelana, aparte de extenderse en el resto de La Ribera navarra, e incluso hasta tierras de Ágreda (Soria). A mediados del siglo pasado rozó su extinción por lo arduo de su cultivo. Sólo el consumo local, ha permitido que el cardo se mantuviera en la cuerda floja de su existencia hasta que en los últimos años se rescatara para el consumo de los restaurantes de la zona.

«El seguimiento de una cosecha de cardo rojo es muy interesante pues a lo largo de más de tres meses, las minúsculas semillas o los pequeños cepellones se convierten en plantas de 2 m de altura alrededor de las que hay que ir vertiendo kilos y kilos de tierra hasta casi volver a enterrarlas», resume Floren acerca del manejo de cultivo. La siembra está sujeta a las necesidades de comercialización del agricultor, pero comienza normalmente a principios del mes de julio. A finales

de septiembre, las pencas del cardo ya han alcanzado el metro de longitud, que, planta a planta, deben atarse manualmente, con el fin de que los tallos queden erguidos. De este proceso obedecerá la calidad del cogollo.

A continuación se tapan las plantas a modo muros con la tierra húmeda de su alrededor para sostener los tallos erguidos y preservarlos de la luz. Así se impide que amarguen y se endurezcan posteriormente.

Se añadirán capas gruesas de tierra conforme al crecimiento progresivo de los tallos, con pausas para que la planta «respire». El procedimiento es siempre manual, al no existir en el mercado máquinas que desarrollen esta labor sin dañar los tallos. Hay un consenso en el número

de veces que se debe repetir el proceso de enterramiento, unas tres veces: dos meses antes de la cosecha, luego un mes y por último, quince días antes de la recolección, respectivamente. Para que sea más tierno y dulce, se recomienda por algunas voces reposar la planta unos veinticinco días tras el último enterramiento, pues así el cardo crecerá al albur de una especie de «cocción» natural de la tierra. Por último, quedará "desandar lo andado", pero con voluntad. Habrá que retirar con cuidado el volumen de tierra y cortar las pencas de 2 m, de las que sólo se aprovechará uno. Un trabajo dificultoso que se verá recompensado con la rentabilidad de un precio, hasta seis veces más caro que el blanco. ■

