



Las «Jumbo Poinsettias» españolas La Poinsettia en la Unión Europea

España, para hacer realidad su incuestionable potencial en horticultura ornamental en el contexto europeo, tiene que hacer un gran esfuerzo de capitalización, sobre todo para cultivos exigentes como la Poinsettia

Vicente Lorente

*Gerente y propietario
de Horticultura Lorente, SL*

Silenciosa e inexorablemente se está produciendo una apasionante revolución en el mundo de la Poinsettia en el contexto de la Unión Europea.

A fuerza de europeísmo y pura lógica económica estamos levantando las seculares compuertas que convertirán a los actuales países

miembros en artificiosos embalses. Y las «aguas» de la economía se han puesto a fluir. Desde mi posición de especialista en este cultivo me fascina observar estos flujos, las -a veces- sorprendentes direcciones que toman, y las consecuencias de lo que

hacemos los profesionales para consciente o inconscientemente influir en esta reorganización general. Pero inexorablemente antes o después las aguas buscarán los niveles más bajos, aquellos en los que el sistema económico permite satisfacer una demanda con

- **El mercado de la poinsettia es un cauce estrecho, donde hay muchos interesados tirando piedras para que las aguas fluyan más lentamente; no hay que menospreciar los canales de distribución y las marcas** ●

Las grandes superficies tienen un gran potencial, pero crean unos problemas de logística tan complejos que sólo un mayorista puede resolver.

un mínimo de recursos y un máximo de calidad.

Permítanme que comparta con ustedes mi visión de lo que, a juzgar por lo que está pasando, podría ser el panorama europeo dentro de unos años.

¿Hacia dónde van las aguas?

Para empezar, un par de conceptos que parecen obvios y que yo creo que hay que matizar. El primero es levantarse un día y, en plena inspiración exclamar ¡arrea!, ahora tengo ¡toda la Unión Europea como potenciales clientes para mis poinsettias!. Pues no señor, no tan aprisa; por ahora el mercado todavía no es nuestro. Este es un cauce estrecho y hay mu-

chos interesados echando piedras en él, para que las aguas fluyan más lentamente.

Pero, como legalmente ya no se pueden levantar presas, eventualmente las aguas encontrarán su nivel. Pero usted y yo estamos más interesados en el futuro más inmediato. Y ¿sabe usted lo que está pasando ahora? Mi empresa está exportando grandes cantidades de esquejes de poinsettia sin raíz para ser enraizados y distribuidos desde los cauces «viejos» para jacobar algunos de ellos de vuelta a España!, pero con un bonito nombre extranjero en la caja. Con el tiempo, las aguas encontrarán su camino, pero por el momento no hay que menospreciar la fuerza de los canales de distribución establecidos y la imagen de marca.

El segundo concepto es el de reconfortarse en el sabido «bueno, nosotros tenemos el clima y eso, a la larga, siempre nos dará una ventaja competitiva». Vale, el clima siempre lo tendremos y acabará imponiendo su lógica incuestionable, pero por el momento, tene-

mos un gran obstáculo delante: el capital (aquí empleo el término «capital» en su sentido de «producto de la economía que se emplea como factor primario para hacer posiblemente más producto económico». Entre nosotros, instalaciones).

● A la larga, salvo distorsiones puntuales, el panorama se va a dibujar como el resultado de las tres fuerzas en juego: producción, distribución y consumo. La palabra clave es calidad. Si lo conseguimos, nadie podrá evitar que las aguas encuentren su cauce natural ●

Y es que la poinsettia es un cultivo muy exigente en instalaciones y tecnología, léase «capital». Este es un juego que lo ganará aquél que más capacidad tenga de «formación de capital».

Un vecino mío tiene su finca central en Alemania y me comentaba que allí tienen sistemas de calefacción de alto rendimiento y pantallas etc., con lo que el gasto en calefacción por m² era el mismo que el de su finca en

Valencia, donde la inversión no comprendía estas mejoras.

Es por eso que los que me conocéis, sabéis de la gran importancia que se le da en mi empresa a la construcción de instalaciones de la máxima calidad, es decir, a la formación del «capital

de empresa».

Ya véis venir a dónde voy a parar: que España, para hacer realidad su incuestionable potencial en horticultura ornamental en el contexto europeo, tiene que hacer un gran esfuerzo de capitalización, sobre todo para los cultivos exigentes como la poinsettia. Todo ello, compitiendo con países-socios que ya tienen ese capital formado y que pueden contentarse con simple-

mente explotarlo. En Holanda, por ejemplo, el factor limitante es más bien el mercado y la mano de obra. Tengo un cliente allí que ha tenido que construirse un «hotel» para alojar a los trabajadores que tiene que «importar» de Costa de Marfil.

Afortunadamente, la economía española tiene hoy en día una muy respetable capacidad de formación de capital. Pero una cosa es poder invertir las cifras necesarias y otra es querer invertirlas; con muchas decenas de trabajadores. Es la apuesta de una vida. O de varias.

Una vez moderados -«que no descartados»- estos dos conceptos, pasemos a contemplar lo que, con un poco de ayuda por nuestra parte, está llamado a suceder en el panorama hortícola europeo en lo que concierne a la poinsettia.

En busca de la calidad

Para comprenderlo, la palabra clave es calidad. Si la conseguimos, nadie podrá evitar que las aguas encuentren su cauce natural. Los que estáis metidos en este cultivo, sabéis que ya hemos derrotado a la poderosa máquina productora-exportadora holandesa en nuestro terreno, a fuerza de calidad. Mientras queden poinsettias españolas, es difícil vender la holandesas. Ahora, hay que ganar en campo contrario.

En los esquejes de poinsettia -que es lo mío- no me importa confesar que nos ha costado veinte años lograr nuestra calidad actual, pero les puedo contar el caso de unos clientes holandeses que, a la recepción de nuestro primer envío me llamaron incrédulos para preguntarme ¿de dónde venían esos esquejes? Al día siguiente, los tenía en la finca asombrándose del aspecto de las plantas madres. Y un conocido especialista alemán me comentó recientemente "nunca esperaba encontrar una finca así en España".



Vicente Lorente en una de sus instalaciones en Alginet, Valencia.

Así que, sin complejos.

A la larga, salvo distorsiones puntuales, el panorama se va a dibujar como el resultado de las tres fuerzas en juego: producción, distribución y consumo.

En lo que concierne a la planta terminada, ciertamente España está predestinada a jugar un papel muy importante en la producción para el abastecimiento del ya muy considerable mercado nacional y una presencia creciente en los mercados centroeuropeos.

En la distribución es significativa la consolidación y creación de nuevas empresas de transporte especializadas. Los mercados de origen tienen un éxito desigual. Y los intermediarios o mayoristas, salvo excepciones, siguen siendo una asignatura pendiente. Hay sitio para más y más grandes, y los necesitamos. Para mí, «intermediario» no es una palabra fea; ni siquiera un mal necesario. Es un elemento imprescindible en la cadena. Piense: para que haya grandes especialistas tienen que haber grandes mayoristas.

El consumo interior tiene todavía una amplia capacidad de crecimiento, y aunque el Centro Europeo está bastante saturado, podemos hacernos un buen hueco en base a nuestra calidad.

Recuerdo hace ya bastantes años, cuando entonces el mercado europeo estaba ya totalmente saturado de claveles, un inglés me hablaba de unos claveles que había visto en Colombia, tan fuertes, que los puedes emplear como palos de golf. Y vean lo que pasó.

Falta por ver quién va a transportar y distribuir esas plantas. Si lo van a hacer los holandeses, o nosotros (en hortofruticultura somos toda una potencia, pero en esa época nuestros transportistas están saturados con las naranjas y hortalizas). Y a ver si nuestros incipientes mayoristas se acostumbran a tomar el avión.

● **España está predestinada a jugar un papel muy importante en la producción para el abastecimiento del ya muy considerable mercado nacional y una presencia creciente en el mercado centroeuropeo** ●



En la fotografía, otra imagen de invernaderos Lorente. Esta empresa da gran importancia a la construcción de instalaciones de máxima calidad, un factor importante para desbancar los negocios internacionales

Las grandes superficies tienen un gran potencial (por ahora se quedan sólo en eso) pero crean unos problemas de logística tan complejos que sólo un mayorista puede resolver.

Sabor agridulce

En lo que respecta el

subsector de la multiplicación de la poinsettia tenemos un sabor agridulce.

El dulce está en nuestra capacidad demostrada de producir una calidad muy superior a la de los productores centroeuropeos (a nuestros esquejes les llaman «jumbo poinsettias»). Ade-

● **Los mercados de origen tienen un éxito desigual. Los intermediarios o mayoristas, salvo excepciones, siguen siendo una asignatura pendiente. Hay sitio para más y más grandes, y los necesitamos** ●

más, al ser éste un producto de mayor valor por volumen que la planta terminada, se facilita la comercialización, haciendo posible los envíos por avión.

El gusto agrio lo deja el hecho que muchos cultivadores, a la hora de comprar el material vegetal para su cultivo, compran marca sin pararse a averiguar si detrás de la marca hay una sólida empresa garantizando calidad. En Roma se decía que la mujer de César no sólo tenía que ser virtuosa, sino que además tenía que parecerlo.

Nosotros ya tenemos la virtud; ahora necesitamos la fama de virtuosos. Y luego, de echarse a dormir, nada.

Situación actual

En resumen, el centro de gravedad del negocio de la poinsettia se va a desplazar hacia el sur, inevitablemente. Pero la lucha por la supervivencia va a ser brutal, especialmente en el sector de la multiplicación, por lo que un excelente nivel en la calidad del material y el servicio será condición indispensable. La cuantía de las inversiones mínimas necesarias («nivel de entrada») se disparará a cuotas vertiginosas.

Existen clarísimas oportunidades para el establecimiento de mayoristas, que de lograr el éxito, repercutiría en un poderoso efecto multiplicador, estableciendo las condiciones necesarias para la existencia de grandes productores especializados en poinsettias terminadas, capaces de firmar y llevar a cabo grandes contratos de producciones bajo pedido, lo que a su vez afianzaría la existencia de los mayoristas.

Grandes oportunidades, grandes apuestas, grandes riesgos.

Apasionante, ¿no?.

●●●