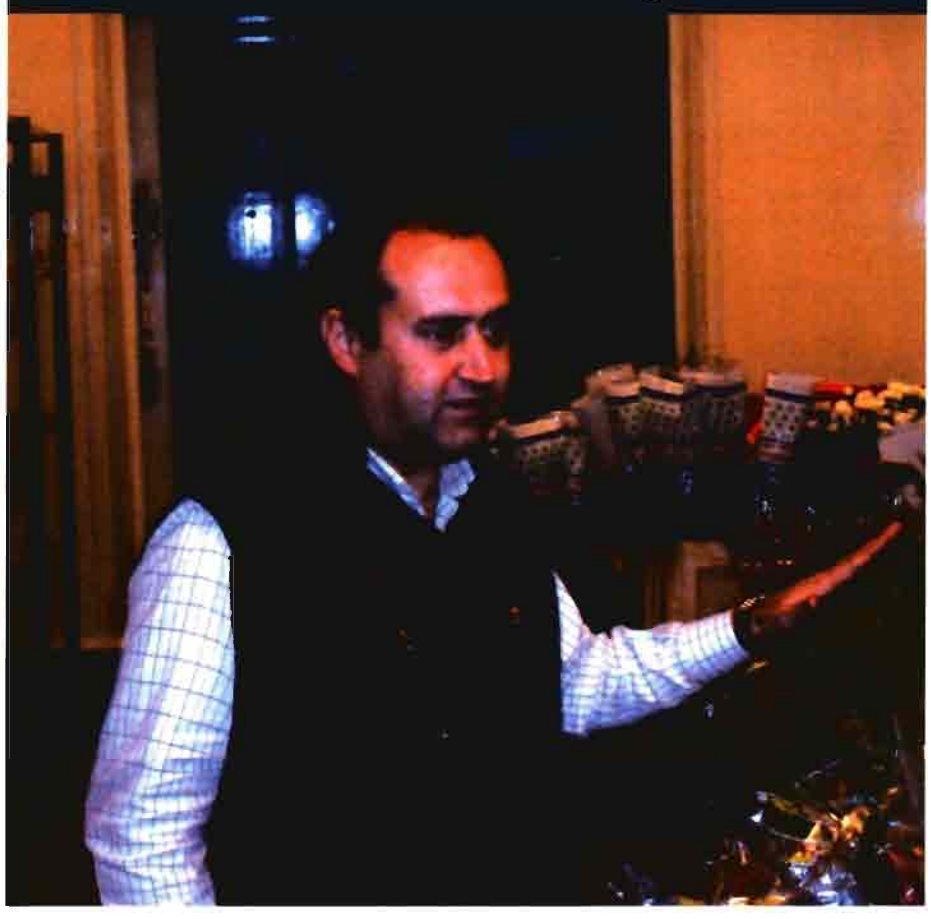
José Miguel **Sanz**



Director-gerente de Florimex España

José Miguel Sanz, 48, casado, dos hijos. Licenciado en Ciencias Económicas. Desde 1980 en Florimex. 1994 "controller" o responsable financiero. En 1995 es nombrado director gerente de esa compañía.

Florimex en Madrid fue fundada en 1979, ofreciendo a los clientes un producto que entonces no era muy conocido, la flor de importación. El enfoque comercial iba dirigido a los mayoristas, pero con creciente competencia se cambia el enfoque comercial. Parte del negocio se desvía a aquellas zonas que no tenían mayoristas que comercializaran productos de Florimex. En 1991 se abre una sucursal en Sevilla con un concepto de "cash & carry", a fin de poder ampliar el negocio en Andalucía.

> "Trabajamos en estrecha relación con los proveedores para trabajar juntos para nuestros clientes"

Florimex es una de las principales comercializadoras del mundo de flor cortada, ¿qué papel juega su empresa en el mercado mundial?

A mi me gusta definir a Florimex como una empresa reguladora entre la oferta y la demanda en el mercado mundial. Uno de nuestros eslóganes es: "Flores de todo el mundo para todo el mundo". Esto define nuestro ánimo de distribuir todo lo necesario para desarrollar el negocio de los mayoristas y las floristerías.

Por otra parte, tenemos estrechas relaciones con los proveedores para trabajar juntos en las necesidades de nuestros clientes, por

ejemplo: planificando nuevas variedades, asistiendo en los procesos de cultivo, implantando procesos de control de calidad, creando normativas para el transporte, etc...

El mercado mundial de flor cortada tiene tres ámbitos bien diferenciados: América del Norte, Unión Europea y Japón. ¿Tiene Florimex presencia en los tres mercados? ¿Están estos tres mercados enlazados? ¿Qué lazos tienen? Si no tienen lazos, ¿cuál sería la causa?

Florimex forma parte de un grupo multinacional representado en estos mercados, especializado en la importación y exportación de flores, plantas y verdes. Florimex tiene presencia en los tres mercados, aunque recientemente la parte del grupo presente en Estados Unidos se ha escindido. Sin embargo, sigue manteniendo estrechos vínculos con la compañía.

La principal causa por la cuál no existe vínculos entre los tres mercados, se debe a una razón más cultural que de otro tipo, como podrían ser las logísticas. Sabemos que las culturas y los hábitos de consumo son diferentes en todo el mundo, en mi opinión esta puede ser una de las causas que no existan lazos comunes en las diferentes opciones de nuestro sector. Es muy distinto trabajar con una floristería en Tokio comparada con una floristería en Montreal.

¿Qué evolución se ha producido en el mercado internacional de flor cortada?

Sabemos que existen unas unidades básicas que todo el mundo necesita para realizar sus trabajos, pero a lo largo de los años, hemos detectado muchos cambios en la demanda de productos, porque los mercados ajustan las tendencias a variedades con mayor presencia en el consumo y más rentables en el negocio.

> "Los hábitos de consumo son diferentes en todo el mundo, en mi opinión esta puede ser una de las causas que no existan lazos comunes en las diferentes opciones de nuestro sector"

Actualmente y en aras de mayor servicio a nuestros clientes, estamos trabajando con la oferta de flor de importación desde cualquier país de producción, sin olvidar, que aquí en España, la flor nacional está cobrando mayor interés y aceptación en el mercado local y fuera de nuestras fronteras.

¿Qué importancia tiene el comercio internacional de verdes de corte? ¿Cómo son los corrientes comerciales?

Los verdes de corte son una base importantísima en los arreglos florales que se hacen día a día. La importancia de este comercio internacional es que puede suplir la falta de algunas variedades en el cultivo de origen habitual por otros cultivos en otras áreas.

Tenemos una amplísima gama de verdes producidos en muchos países, que sufren un proceso de constante evolución para permitir las innovaciones en todos los trabajos que podemos contemplar en los distintos eventos.

La UE es uno de los tres centros de comercio de flor cortada y en ellos Holanda tiene una situación predominante, ¿qué explica su posición?

Desde el inicio de la historia, el pueblo holandés tiene una mentalidad comercializadora predominante. Tenemos un ejemplo que describe exactamente esta función: Amsterdam es el centro del comercio de diamantes.

Pues igual ocurre en el sector de las flores, plantas, accesorios, etc. A través de estos mercados, comercializan a nivel mundial todas las variedades existentes en cada momento o época. Esta posición garantiza a todos los consumidores una amplia oferta de productos necesarios para el desarrollo de sus negocios a cualquier nivel.

¿Hacia dónde evoluciona el comercio de flor cortada en la UE? ¿Cómo afectará la entrada de los diez países de la Europa del Este? Florimex tiene presencia en Polonia y República Checa, ¿aumentará su presencia en estos países? ¿Por qué?

Desde la década de los noventa, Florimex tiene presencia en Polonia y la Rep. Checa. Para nosotros es muy importante estratégicamente porque creemos que la entrada de estos países aumentará el potencial de nuestro sector. Actualmente estamos preparados para asumir ese esperado aumento y no creemos que sea necesario aumentar nuestra presencia. No obstante, mejoraremos nuestras estructuras para adecuarlas a los nuevos mercados.

Reguladores de presión

Especialmente indicados para aguantar altas presiones. Regulación constante y fiable. Diseñados especialmente para uso en instalaciones de riego agrícola y de jardinería, tanto de goteo como aspersión. Compatibles con las marcas más reconocidas de boquillas y aspersores agrícolas.



Con la garantía y seriedad de: Copersa

Senninger

Apartado de Correos, 140. 08340 - Vilassar de Mar (Barcelona). Tel: 902 10 33 55 * Fax: 937 59 50 08 * E-mail: riegos@copersa.com * Web: www.copersa.com

ONDEX®
built for you
25 años de experiencia cubriendo Invernaderos por el mundo entero



...transmisión luminosa del 90%



...curvable en frío



...proporciona la mayor resistencia

Ondex Bio 1, la única placa plástica biorientada del mercado que combina:
✓ mayor resistencia al granizo
✓clasificación al fuego M1 sin goteo
✓ el paso de rayos UV, necesario para una polinización natural...

ONDEX, S.A.S.
57, avenue de Tavaux
21800 Chevigny-St-Sauveur (Francia)
www.ondex.com

Disponemos de distribuidores en España consúltenos...

SOLVAY

Contacto. Sr.Armand Evaristo
armand.evaristo@solvay.com
Tel.Dir.:00 33 380 46 80 48
Fax: 00 33 380 46 80 03
Móbil: 00 33 686 36 79 54

"Estamos trabajando con la oferta de flor de importación desde cualquier país de producción, sin olvidar, que en España, la flor nacional está cobrando mayor interés y aceptación en el mercado local y fuera de nuestras fronteras"

La experiencia del cambio político y económico que se ha producido en Rusia, nos ha supuesto un ejemplo a tener en cuanta a la hora de esperar con gran expectación la entrada a la UE de estos países, ya que es un mercado con gran potencial para nuestros productos.

África exporta sus productos a la zona europea, ¿es para Florimex un proveedor? ¿Cómo evolucionará la relación del mercado de la UE con al africano? ¿Qué ofrecen?

Naturalmente que África es un proveedor para Florimex y tenemos grandes esperanzas en que las relaciones comerciales mutuas se vean incrementadas por ambas partes.
África ofrece alternativas a las variedades o productos tradicionales e intenta hacerse un lugar en la Unión Europea, ofreciendo calidad y servicio, a parte de una mano de obra más económica, relativamente cerca y con un buen clima.



¿Qué papel juega España en el comercio de flor cortada, como productora, importado y exportadora? ¿Y cuál es la actuación de Florimex en España?

Según mis informaciones y como opinión personal, creo que España está desempeñando un papel importantísimo en el comercio de flor cortada, adecuando sus programas acorde con las necesidades del mercado nacional e internacional. España es un país importante en el comercio floral europeo, tenemos diferentes parámetros que nos ayudan a mantener una posición relativa y poder acceder a canales de mercado establecidos. Como país productor estamos mejorando nuestras estructuras y con el clima, luz, etc. que poseemos podemos ofrecer al comercio floral europeo un gran abanico de ofertas con nuestros productos que son utilizados en Alemania, Holanda, Francia y otros países europeos.
Con respecto a Florimex en España, en su faceta de importador desarrolla unos conceptos a través de sus programas llamados "Visión". Desde el año 2002 estamos elaborando "Visión 2005". Dentro de este investigamos las tendencias y las oportunidades del mercado con el fin de crear nuevas alternativas a las ya existentes para mejorar el sector.
Un día de trabajo normal en Florimex Madrid está enfocado a facilitar el trabajo de nuestros clientes. Esto se ha resumido en muy pocas palabras, pero necesita de un desarrollo claro de qué queremos hacer y cómo lo queremos hacer. Realmente en nuestro negocio hay muy pocas cosas por



inventar, tenemos que comprar bien, gestionar mejor para vender muy bien y que el cliente tenga la tranquilidad de que su proveedor Florimex está trabajando para él. Para esto tenemos el respaldo de un equipo experimentado en sus dos sucursales en Madrid y Sevilla, que nos hacen estar seguros de poder atender a los clientes en todas sus demandas y contribuir con nuestro esfuerzo a que logren muchos éxitos comerciales.

¿Cómo son los días de San Valentín, Todos los Santos, y Sant Jordi en Florimex Madrid?

Estos días festivos son iguales para todos, "una locura". Este volumen de ventas se realiza en periodos no superiores a quince días.

San Jordi no es significativo para nuestra ciudad, aunque poco a poco se está acostumbrando al consumidor final junto con el gremio de libreros a implantar a esta costumbre arraigada en otras ciudades de España, a través de diferentes campañas promovidas por las distintas asociaciones implicadas en esto.

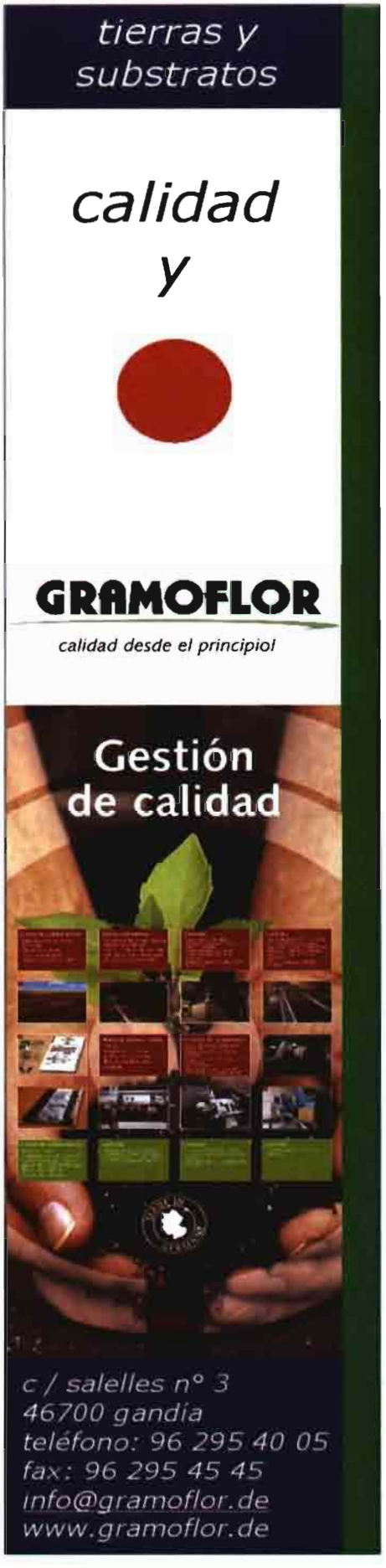
En estas fechas tan complicadas es muy difícil organizar todo lo relativo a esta festividad. Tenemos diferentes parámetros que afectan directamente al negocio y que están fuera de nuestro control, como por ejemplo: pedidos a los proveedores, control del producto en las diversas zonas de cultivo, espacios aéreos para la importación de las flores, poco tiempo real para la distribución local a todas las zonas, etc. Compaginar todos los factores es la clave para tener éxito con nuestros clientes.

¿Qué tipo de plantas ornamentales comercializa Florimex?

Si hablamos de España, tengo que reconocer que no somos expertos en el comercio de plantas ornamentales. Desde la fundación de Florimex en Madrid, nos hemos especializado en flor cortada. Ahora bien, tenemos el soporte del grupo Florimex para poder atender cualquier pedido en plantas ornamentales, ya que existen empresas hermanas del grupo especializadas en esta área.

Nosotros puntualmente y esporádicamente nos ocupamos de este producto. En otros países Florimex trabaja exclusivamente con plantas ornamentales, este hecho requiere otras atenciones y conocimientos profesionales.

Entrevista realizada por
Jordina Papasseit
jordina@ediho.es





Sanidad Vegetal

Belthirul, de Probelte

Biología y agronomía al servicio de la naturaleza

Belthirul es un insecticida biológico a base de esporas y toxinas de *Bacillus thuriniensis* var. kurstaki. En el departamento de Biología de Probelte S.A., se realizan bioensayos de dosis-letalidad para constatar la potencia insecticida tanto de la materia activa como del producto comercial.

Para saber más...
www.probelte.es
www.horticom.com?57079



Fertilizantes y Nutrifitos

Yara, significa tierra, suelo, cosecha y un buen año

Cambio en la denominación social de Hydro Agri España, S.A.

La denominación social de Hydro Agri España, S.A. cambia a Yara Iberian, S.A. Esta sociedad matriz ha sido lanzada en la bolsa de valores de Oslo como entidad jurídica independiente bajo el nombre de Yara International ASA, como resultado de su segregación de Norsk Hydro ASA.

Yara International es el primer fabricante mundial de fertilizantes, con 7.500 empleados en más de cincuenta países. La empresa tiene sus raíces en el conglomerado industrial Norsk Hydro, fundado en 1905 con el fin de explotar los inmensos recursos hidroeléctricos de Noruega, para la fabricación de fertilizantes minerales. En el año 2003 Hydro Agri, la división de fertilizantes, decidió que la menor manera de desarrollar sus ambiciones en el mercado era salir al mercado como una empresa independiente.

Hydro Agri tiene un nuevo nombre: Yara, una palabra de origen noruego, que significa tierra, suelo, cosecha y un buen año. Sin embargo conseva el logo del Barco Vikingo, un símbolo de productos de alta calidad durante un siglo y reconocido mundialmente en la industria de fertilizantes.

Para saber más...
www.yara.com
www.horticom.com?57020





Material Vegetal

Distribución en Almería y costa de Granada y Málaga

Acuerdo de distribución entre Daehnfeldt España y Tecniagro, S.L.

El nombramiento de la empresa almeriense Tecniagro, S.L. como distribuidor oficial de las semillas de Daehnfeldt en las zonas de Almería y costa de Granada y Málaga, se engloba en la política de esta empresa de trabajar en cada zona, con distribuidores de alto prestigio y reputación.

Para tal acontecimiento estuvieron presentes, por parte de Daehnfeldt, Fleming Holst Pedersen, director de ventas y marketing, José Armando Gómez, gerente para España, Daniel Lirola, responsable de desarrollo. Y por parte de Tecniagro S.L. los administradores Francisco Fernández y José Antonio Correa.

La empresa Tecniagro S.L. es muy conocida en el sector al llevar más de quince años como distribuidora de Bayer Fitosanitarios, por contar con un laboratorio agrícola especializado en nutrición vegetal mediante el análisis de aguas, suelos, hojas, disoluciones nutritivas, etc.. y por ser la distribuidora del plástico Duratec. Destacándose siempre, por el servicio profesional, la seriedad y la experiencia demostrada durante toda esta trayectoria.

Con el acuerdo de ambas empresas se espera una buena implantación de las semillas distribuidas, como fruto de una calidad en el trabajo de investigación y producción de las mismas y por llevar a todos los agricultores de la zona las soluciones que se ofrecen con este material.

Para saber más...
www.daehnfeldt.com
www.horticom.com?57052

Macetas y containers

En funcionamiento en la fábrica de Lohne/Alemania

Pöppelmann compra maquinaria y moldes de Rosti OS

Después del cese de la producción de macetas de la empresa Rosti OS A/S, en Farum/Dinamarca la empresa Pöppelmann Holding, en Lohne/Alemania ha comprado la maquinaria, los moldes y las marcas registradas del fabricante danés. Esto comunicaron Guido Schmidt, Gerente de Pöppelmann y Asger B. Lauritsen, Gerente de Rosti OS. Las existencias de macetas se pueden adquirir todavía en Rosti OS.

Según Guido Schmidt «Los moldes y la maquinaria serán revisados por Pöppelmann según los estándares de Teku y serán puestos en funcionamiento en la fábrica de Lohne/Alemania lo antes posible. Los productos OS estarán disponibles también en el futuro. Para ello valdrán las mismas exigencias de calidad y servicio que exige Pöppelmann para sus propios productos, naturalmente Pöppelmann está interesado en atender a la mayoría de los antiguos clientes de Rosti OS».

Pöppelmann es uno de los líderes en la industria de la transformación del plástico en Alemania, con más de 1.000 empleados y produciendo también macetas con su gama Teku. El grupo Rosti con sus más de 20 fábricas en 10 países en el mundo trabaja activamente en el campo de piezas técnicas del plástico, y botellas y bidones.

Para saber más...
www.poeppelmann.com

Semillas y Planteles de Flores, Plantas y Arboles ornamentales On-Line
www.horticom.com/planteles.html

Cinta de riego por goteo Tiger Tape®

La única cinta con emisión controlada de partículas de cobre. Fabricada de resistentes materiales plásticos. Cultivos de mayor calidad ahorrando agua y energía. Y ahora, ¡por un coste todavía más económico! La cinta del S-XXI, la cinta del futuro.



Con la garantía y seriedad de:
Copersa
Apartado de Correos, 140. 08340 - Vilassar de Mar (Barcelona). Tel: 902 10 33 55 * Fax: 937 59 50 08 * E-mail: riegos@copersa.com * Web: www.copersa.com

Fertilizantes y Nutrifitos

Iniciador de la actividad radicular

Bioibérica lanza al mercado el nuevo producto Inicium®

La empresa Bioibérica acaba de lanzar un nuevo producto: Inicium® que ha tenido una gran aceptación por parte del mercado. El producto es un iniciador de la actividad radicular, ello implica que su aplicación principal sea en el momento del trasplante, en los semilleros/viveros y al inicio de la actividad radicular (a la salida del invierno) en los cultivos arbóreos.

Su modo de acción es totalmente innovador ya que activa las proteínas del estrés. En el momento crítico del trasplante es cuando la planta/árbol sufre una intensidad mayor de condiciones desfavorables (estrés) y es ahí donde el producto tiene su actividad principal.

Sus principales ventajas son: desarrolla un potente aparato radicular (raíz y pelos absorbentes), ayuda a superar el estrés de los vegetales en el momento crítico del trasplante, semillero o plantación, adelanta la evolución de los estados iniciales, alcanzando el estado de floración con mayor rapidez. y el producto obtenido es totalmente natural, libre de hormonas, consecuentemente no deja de residuos.

Para saber más...

www.bioiberica.com
www.horticom.com?57123

Plásticos y Mallas

Polysack

Los boletines por producto de Brasil



Viveros forestales, Fresa, Hortalizas e hidroponía, y Flores, follajes y ornamentales, son cuatro de los temas tratados en los catálogos publicados por Polysack, en Brasil; en ellos se dan, en portugués, nociones generales de cada uno de estos cultivos antes de explicar los usos de las diferentes mallas. Recogen la experiencia técnica de Altair Zotti, el agrónomo a cargo del departamento de ventas en su país. Para la gama ChromatiNet cuentan con folletos por cultivo; la mayoría son referidos a ornamentales -lirio (malla roja) , Lisianthus (roja, azul y amarilla), gerbera (azul y roja), gipsofila (roja), copo de leite = Zantedeschia, (roja), filodendro (roja y azul)-, así como uno dedicado a lechuga (malla roja); este último, en la imagen.

Para saber más...

www.polysack.com
www.horticom.com?55940

Con vocación de servir

P:T

PLAST-TEXTIL, S.L. ofrece una amplia gama de productos al servicio de la agricultura y horticultura:
- Mallas sombreo: agrotextiles de protección solar. Gama que ofrece protección a partir del 30% hasta el 90%
- Mallas antigranizo
- Mallas protección lluvias, escarcha y heladas
- Mallas antitrip: agrotextiles de protección frente a insectos
- Malla suelo: agrotextiles para el revestimiento del suelo
- Mallas cortavientos: agrotextiles protección viento y salinidad
- Mantones: agrotextiles para la recolección de frutos -almendra, aceituna, etc.-, con una extensa gama de tamaños.



P:T Plast·Textil AGROTEXTILES

Polígono Industrial, s/n - 46869 ADZANETA DE ALBAIDA (Valencia)
Tels.: +34-96 235 90 01 / 235 90 05 / 235 70 17
Fax: +34-96 235 70 57
e-mail: info@plastextil.com - http://www.plastextil.com



Riego y Fertirrigación

El único filtro de anillas del mundo para grandes caudales

Regaber lanza al mercado el sistema de filtración Galaxy SuperFlow

Regaber lanza al mercado el sistema de filtración Galaxy SuperFlow, que se constituye como el único filtro de anillas del mundo para grandes caudales, ya que consiste en un módulo con 51 espinas en su interior, especialmente diseñado para las necesidades del mercado español.

Utilizando la misma tecnología Spin Klin y rendimiento del sistema Galaxy, supone un ahorro de espacio, tuberías y costes de mantenimiento, al no precisar grúas, motores eléctricos ni escaleras, además de ser un sistema compacto y resistente a la intemperie.

Al igual que el resto de equipos Galaxy, el Super Flow ofrece tecnología de filtración de anillas, eficiente y fiable, así como su reconocida tecnología de contralavado automático tipo Spin Klin. Además, ofrece bajas pérdidas de carga y está disponible en 400 micras, 200, 130, 100, 55 y 20 micras.

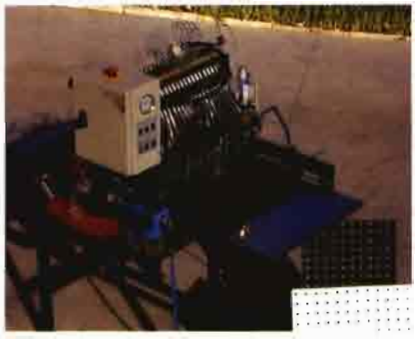
Para saber más...

www.regaber.com
www.horticom.com?56765

Maquinaria Agrícola

Linea de siembra TSE-100

Una forma fácil de sembrar



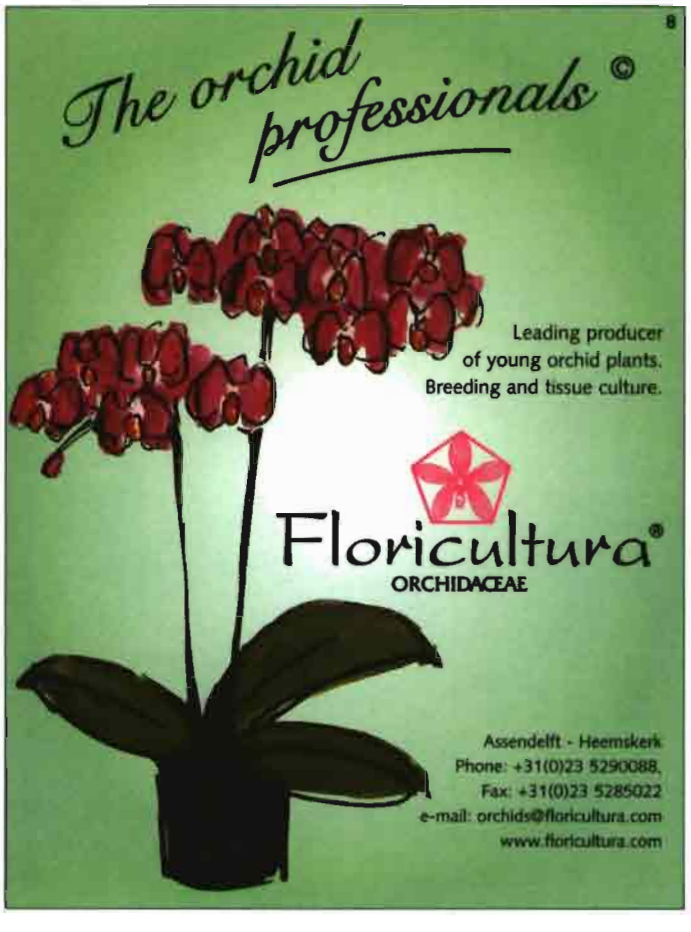
La línea de siembra TSE-100, de Conic System, realiza las funciones de avance paso a paso, punzonado y sembrando. Su funcionamiento es neumático gobernado por un autómata. El cabezal sembrador puede sembrar todo tipo de semillas desnudas, desde la begonia hasta el pimiento.

Con un dispositivo de siembra múltiple se pueden sembrar hasta siete semillas en un mismo alvéolo, lo cual es necesario en algunas variedades ornamentales o semillas de baja germinación. El sencillo sistema de avance de este tren semiautomático se adapta a todo tipo de bandejas, tanto rígidas como flexibles, cualquiera que sea su tamaño. La producción máxima es de 40.000 plantas/hora.

Para saber más...

www.conic-system.com





Invernaderos

Un nivel idóneo de refrigeración del cultivo

Pantallas térmicas con aplicación de aluminio



Gracias a la aplicación de aluminio, las pantallas térmicas Ulma permiten obtener un nivel óptimo de reflexión de los rayos solares, lo que equivale a un nivel idóneo de refrigeración del cultivo. Este mismo aluminio efectúa una óptima reflexión del calor, lo que en temporadas frías supone un ahorro considerable de energía.

Las pantallas Ulma, de noche, incrementan la temperatura en los invernaderos, evitando condensaciones sobre las plantas. Su diseño especial las permite ser lo suficientemente permeables a la humedad, evitando condensaciones sobre las mismas pantallas.

Para saber más...
www.ulma.es

Plásticos y Mallas

Informe del secretario de Cipa

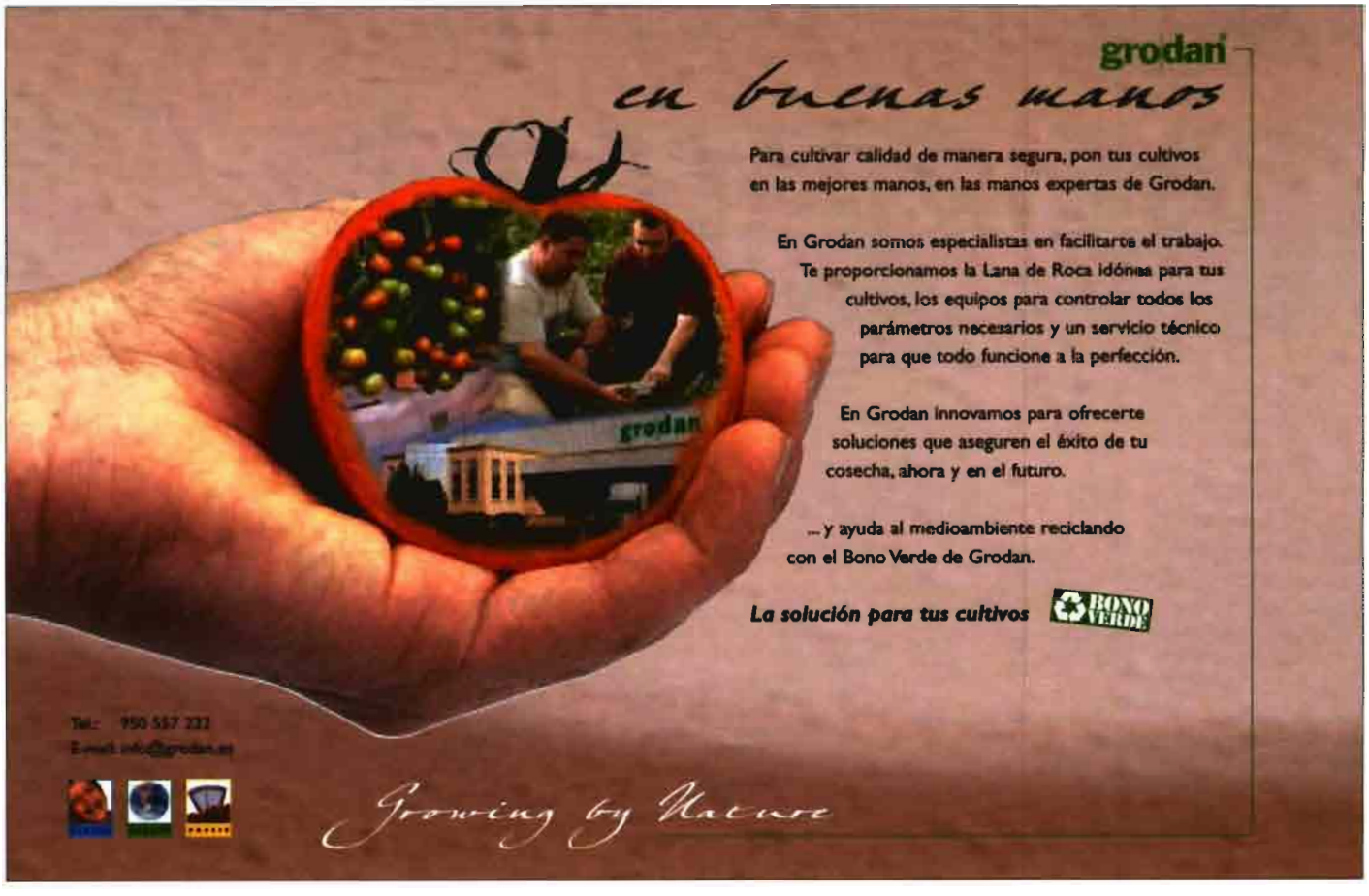
La plasticultura en el mundo

Jean-Pierre Jouët, secretario general del Comité Internacional de Plásticos en Agricultura, Cipa, presentó en el congreso internacional de esta organización, celebrado en Argel en diciembre de 2003, sus estimaciones del consumo mundial de plásticos agrícolas.

La conclusión general de Jouët es que «teniendo en cuenta el conjunto de las informaciones recibidas desde 2000, se puede considerar que se ha incrementado el volumen de los plásticos agrícolas utilizados directamente en la producción agraria, pero a un ritmo menos sostenido que durante la década de los 90».

No obstante, el volumen consumido por el conjunto de las aplicaciones a nivel mundial ha superado el techo de los tres millones de toneladas. Agregando las cantidades que se usan de forma indirecta en la agricultura y ganadería - acondicionamiento y embalaje, botellas, máquinas, higiene animal, etc), se alcanza un consumo aproximado de siete millones de toneladas, un incremento del orden del 7 al 9 % en tres años.

Para saber más...
www.plasticulture.com



Tecnología de Producción

Técnicos franceses con Proexport

Interés por empresas certificadas

Un grupo de técnicos y representantes de diversas organizaciones de productores francesas han visitado la región de Murcia para conocer los sistemas de calidad que utilizan las empresas hortofrutícolas murcianas. Entre ellos se encontraban Jean-Francois Prouyst, Director técnico y de calidad en Prince de Bretagne, Pierre-Yves Thomas responsable de calidad de la organización de productores UCPT Bretagne; Vincent Delhoume, responsable de calidad de la organización de productores Sica, St Pol de Leon y Caroline Guinot de la Interprofesional Nacional de las Patatas.

En su visita a esta región del levante español, los representantes galos se han interesado por los sistemas de gestión de calidad implantados en las empresas exportadoras murcianas, mantuvieron entrevistas con técnicos de Proexport (Asociación de Productores - Exportadores de Frutas y Hortalizas de la Región de Murcia), y visitaron varias empresas en Mazarrón y Torre Pacheco, con el propósito de tener un mayor conocimiento de las obligaciones que cumplen los productos murcianos en cuanto al cumplimiento del protocolo Eurep Gap y las normas UNE 155.000 de producción controlada.

El Director General de Proexport, Fernando P. Gómez Molina, manifestó: «la visita técnica fue de gran interés para ambas partes.

Los técnicos franceses se quedaron muy satisfechos y mostraron gran interés por la labor que están realizando nuestras empresas en cuanto a gestión y certificación de la calidad, y la implantación de normas respetuosas con el medio ambiente...

Además, manifestaron "y no excluimos la realización próximamente de una visita con fines técnicos a empresas galas".

Para saber más...

www.proexport.es
www.prince-de-bretagne.com



Maquinaria Agrícola

Tectraplant

Maquinaria, equipos y automatismos para producción en invernadero

Trectraplant, S.L. se dedica desde 1989 a la fabricación y comercialización de todo tipo de maquinaria para la producción hortícola, ornamental y viverista en general. Su departamento técnico puede preparar cualquier proyecto técnico y de viabilidad.

Entre sus productos, lavadora de bandejas, barras de riego automático, transplantadora automática, llenadora de macetas, línea de siembra automática, equipo de tratamiento NEI-TEC, mezcladora de sustrato y equipo de tratamiento «Phantom».

Para saber más...

www.tectraplant.com

