Josep María **Rosell**

Horticultor



En los años ochenta Rosell Horticultura se convirtió en Rosell-Vega. Josep María Rosell se asocia con su colaborador Isidro Vega, quien era ya entonces un puntal de la empresa. Desde entonces ésta ha vivido una constante evolución en busca del máximo rendimiento, haciendo frente con su productividad a la gran especulación urbanística propia de su emplazamiento, en El Maresme a 300 m del mar.

Charlar con Josep Maria Rosell es dar un repaso a la historia de una comarca dedicada al cultivo agrícola y la cual se ha convertido en centro de la flor ornamental. Con él se puede recorrer la historia de una evolución, pero también vislumbrar lo que nos deparará este sector en el futuro. Porque personas como él saben utilizar el pasado para construir el futuro.

> “Toda una vida dedicada a la innovación en la planta ornamental de flor”

Sr. Rosell; Ud. ha sido testigo de la evolución de la planta ornamental de El Maresme durante largos años. Explíquenos cómo fueron los inicios de todo esto. ¿Cómo evolucionó la comarca, tecnológicamente y en cuanto a los tipos de producciones? ¿Reconoce algunos momentos de cambios decisivos? ¿Cuáles fueron en el caso de Horticultura Rosell?

La familia Rosell procede históricamente de la actividad agrícola. En el año 1950 iniciamos los cultivos de flor cortada, clavel y gladiolos básicamente. Posteriormente, en el año 1973 comenzamos el cultivo de planta ornamental de flor en maceta, hortensias, ciclamen, hibiscos, rosales de injerto, además de otras plantas que se han ido probando.

Esta evolución coincidió con el tiempo y en la forma con la de algunos compañeros agricultores que siguieron el

mismo proceso evolutivo, lo que provocó una falta de canales para la venta de esta producción creciente de planta ornamental. Esto obligó que un grupo de productores nos uniéramos para crear lo que después fue la Cooperativa Corma, que hace poco ha celebrado sus primeros 25 años de actividad. Esta iniciativa aumentó mucho nuestras posibilidades de producción, si bien nos obligó a cuantiosas inversiones de mejora de nuestras instalaciones hasta entonces muy precarias.

En el año 1983 se creó el Mercat de la Flor i Planta de Vilassar de Mar que activó más la producción y venta de flor cortada y un poco más tarde con la aparición de la Intermediació de Planta del propio mercado, impulsó definitivamente el desarrollo del sector ornamental del Maresme, que aún hoy en día sigue en expansión. Esta es a grandes rasgos la evolución seguida por la agricultura en esta zona muy amenazada por la expansión urbanística y que necesita de producciones de alto rendimiento debido a las cargas fiscales que tiene que soportar la mayoría de nuestro suelo por los incrementos de los valores catastrales.

Planta, marca y promoción

Estamos siendo testigos últimamente de un proceso de diferenciación varietal y de promoción de variedades en el mundo de la planta ornamental. Es ejemplar la campaña europea de promoción de la poinsetia, llamada "Stars of Europe", desarrollada en España en colaboración entre Fepex y la consultora de comunicación Weber Shandwick. En esa campaña se apela a la variación dentro de lo homogéneo: "Una poinsetia para cada estilo de vida".

Rosell-Vega Horticultors aplica un concepto similar en sus colecciones de rosas de jardín, donde cada situación individual encuentra una variedad adecuada.

El equipo formado por Josep Rosell, nuestro entrevistado, y su socio Isidro Vega trabajan en base a este novedoso concepto con enorme efectividad y señalando un camino que será sin duda seguido por numerosos productores.

Esto nos obliga a las empresas afectadas a un gran esfuerzo de inversión y a la mejora y actualización constante de nuestras producciones según la demanda.

La diversificación de la producción es un instrumento para disminuir el riesgo comercial y técnico. Pero la oferta de Rosell es más bien especializada. ¿Qué ventajas le han supuesto este hecho?

En nuestro caso disponemos de varios puntos de venta en el Mercat de la Flor i Planta de Vilassar de Mar, hecho que nos obliga a diversificar nuestra oferta con toda gama de productos, algunos tradicionales de la casa y otros novedosos, siempre de gran calidad, y que satisfagan las necesidades de nuestro sector de clientes minoristas. Esto nos complica nuestro sistema de cultivo, problema que estamos ya resolviendo a través de empresas colaboradoras que nos ayudan en alguna fase de cultivo de nuestras producciones complementarias o bien, en otras zonas de España, terminan y comercializan nuestros productos.

Por esto cada vez más, en nuestra empresa central, tendemos a la especialización. Con el cultivo del rosal en maceta básicamente,



cultivo por el que en estos momentos estamos apostando duramente por la creciente demanda de este producto por todas las grandes comerciales que operan en nuestra zona, con las que trabajamos en constante relación; actualizando constantemente los stocks de oferta y haciendo con todos ellos periódicas reuniones de seguimiento del mercado y actualización de estrategias comerciales según oferta y mercado.

Su empresa es licenciataria de conocidos obtentores de rosas, como Kordes y Roses Forever. ¿Qué ventajas obtiene de trabajar con estos productos bajo licencia?

Afortunadamente las acreditadas firmas europeas Kordes y Roses Forever nos han concedido su licencia y confianza para reproducir sus rosales, cosa que nos permite ofrecer las últimas novedades de estas importantes casas a nuestros clientes tanto en el rosal de jardín como en el mini-rosal.

Kordes y Roses Forever ofrecen rosas ¿No hay competencias entre estos productos? ¿O la complementariedad se encuentra en el tipo de producto?

La firma Kordes es mundialmente conocida por sus extraordinarias rosas de corte y de jardín, siendo quizás su oferta de rosa mini la menos conocida a pesar de que es muy importante. La firma de Roses Forever, por el contrario, está básicamente especializada en la creación de rosas mini de una gran calidad por su fuerte desarrollo vegetativo y sus grandes flores con una gran cantidad de botones florales. En nuestro caso, al poder disponer de la licencia de estas dos firmas, nos da la oportunidad de poder cubrir un amplio abanico de diferentes gamas de rosal. Esto nos sitúa en una posición avanzada dentro del mercado nacional y europeo por la variedad de oferta y la gran calidad del producto final.

¿Cuál es, según su visión, el problema más acuciante con el cuál se enfrenta la planta ornamental de su comarca en la actualidad? ¿Hacia dónde tendría que evolucionar?

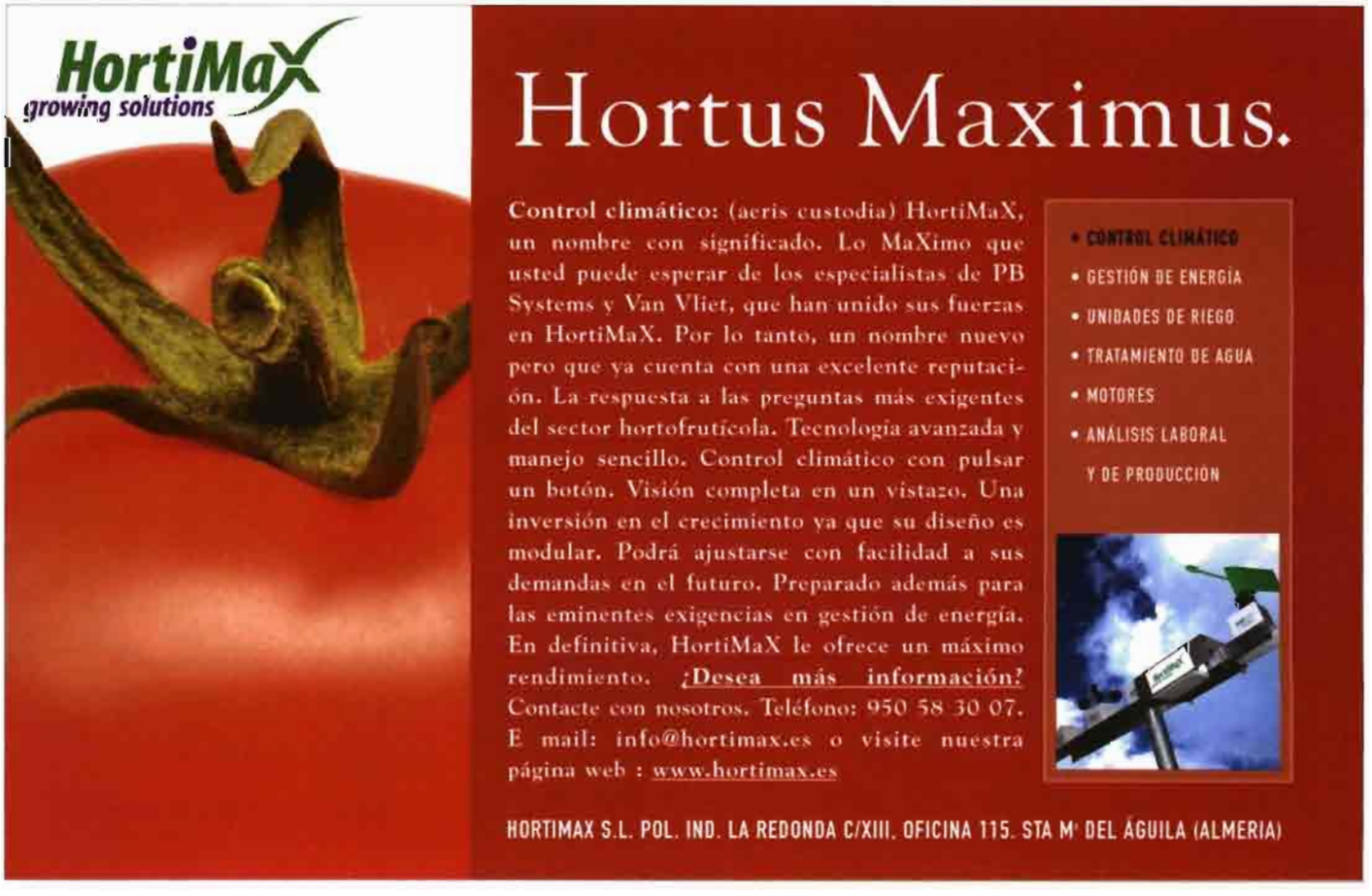
Personalmente considero que el mayor problema de nuestro sector de planta ornamental en la actualidad es el desorden y la desorientación de muchos productores que ahora se inician en esta actividad.

Creo que seria necesario una plataforma de reflexión con especialistas sobre la manera de ordenar este crecimiento que tendría de ir de la mano con el sector comercial para evitar desajustes, siempre perjudiciales principalmente para el productor.

Su empresa ha hecho una jornada de puertas abiertas coincidiendo con Obertplant el evento de "marketing" organizado por Confederació d'Horticultura Ornamental de Catalunya (CHOC). ¿Cómo juzga Ud. el aporte de este tipo de actividades?

Nuestra empresa ha participado- y ofrecido todo el apoyo más entusiasta a este acontecimiento tan necesario para la dinamización tanto de nuestro sector productivo como del comercial. La "Confederació d'Horticultura Ornamental de Catalunya" presta un inestimable servicio a todos nosotros, con la organización del Obertplant Maresme 04, evento que indudablemente habrá que repetir en futuras ediciones.

Entrevista realizada por
Jordina Papasseit
jordina@ediho.es



Rosell-Vega Horticultors

Roses Forever

Rosas-mini en maceta, de flor grande


España™ Forever®


Firenze™ Forever®


Cervinia™ Forever®


Málaga™ Forever®


Sevilla™ Forever®


Pink Monte Rosa™ Forever®


Sofia™ Forever®

Roses Forever presenta su nueva gama de **rosas-mini de flor grande,** que permite cultivar en macetas de 11 cm. unos rosales que hasta ahora sólo se cultivaban en macetas de 12 y 15 cm.

Debido a la gran producción de botones florales, estas variedades permanecen floridas durante largo tiempo, situadas en **lugares claros y semisoleados.** Una vez terminada la floración se deben podar a unos 10 cm. de altura, pudiéndose trasplantar a balconeras, jardineras o directamente al jardín, regando y abonando regularmente, ya que así brotarán rápidamente, volviendo a iniciar en poco tiempo el periodo de floración.


Porto Fino™ Forever®

Rosell-Vega Horticultors, S.L. • Camí del Mig, 18 - 08320 El Masnou (Barcelona)
Tel. 93 555 09 70 • Fax 93 540 11 96 • E-mail hort@rosell-vega.com
www.rosell-vega.com

Material Vegetal

Nueva variedad

Cebolla "Pantanosa del Sauce"

"Pantanosa del Sauce" en el nombre de la variedad seleccionada en Uruguay y cuyos principales méritos son buen rendimiento en diferentes condiciones de suelo, resistencia a enfermedades foliares en almácigos y alta conservación poscosecha.

A ello se suma la complementariedad en el ciclo de cultivo con las cebollas valencianas, predominantes hasta el momento entre las destinadas a conservación. Este cultivar de cebolla ha sido desarrollado en el Centro Regional Sur de la Facultad de Agronomía (Progreso, Canelones) a partir de poblaciones locales de la zona del mismo nombre.

El objetivo fue la obtención de un cultivar semiprecoz con muy buena calidad comercial, apto para el mercado externo, manteniendo los niveles de rendimiento y conservación poscosecha observados. Por otro lado, se mejoró la uniformidad en el momento de vuelco y la resistencia a la floración.

El ciclo es intermedio (día medio). Con siembras en abril y trasplantes en el período julio-agosto, se da el inicio de la bulbificación a fines de octubre y cosecha a mediados de diciembre.

Para saber más...

www.horticom.com?56805

Sanidad Vegetal

Contempla la suelta masiva de insectos auxiliares autóctonos

Plan para la mejora de la sanidad en el cultivo de tomate en Murcia



«Los productores de hortaliza murcianos están convencidos de la necesidad de mejorar día a día en la seguridad y calidad de sus productos cuidando los aspectos medioambientales». Así reza la introducción del folleto que la Región de Murcia, junto con el Mapa, el Imida y la empresa Koopert Biological Systems, presentaron en febrero en la edición 2004 de Fruit Logística, en Berlín.

El gobierno de la Región de Murcia, en colaboración con sus agricultores, ha puesto en marcha un ambicioso plan para la mejora de la sanidad en las plantaciones de tomate. Este plan contempla la introducción de estrategias de control biológico a gran escala, siendo una de sus principales actuaciones la suelta masiva de insectos auxiliares para el control de moscas blancas. Actualmente, Koopert Biological Systems cría *Eretmocerus mundus* y *Nesidiocoris tenuis*, autóctonos de esta región de forma intensiva en su insectario de Águilas.

Para saber más...

www.caermurcia.com





Invernaderos

Equipamiento para invernaderos

Mesas de cultivo en acero galvanizado

Las mesas de cultivo Ulma Agrícola están fabricadas con caballetes de acero galvanizado en caliente. Las balderas y esquinales son de perfil de aluminio eliminando así la posibilidad de oxidación. Este acabado lo convierte en elemento muy adecuado para presentaciones y exposiciones. Tienen una altura estándard de trabajo de 0,8 m con posibilidad de regulación, para conseguir una nivelación adecuada. Tanto las mesas fijas como las móviles pueden estar equipadas con tres tipos de fondo: Rejilla, PVC y Poliestireno.

Para saber más...

www.ulma.es

La Guía inédita de las Frutas y Hortalizas

www.frutas-hortalizas.com

Sustratos

Base para los sustratos Rizhum

Nueva selección de fibra de coco

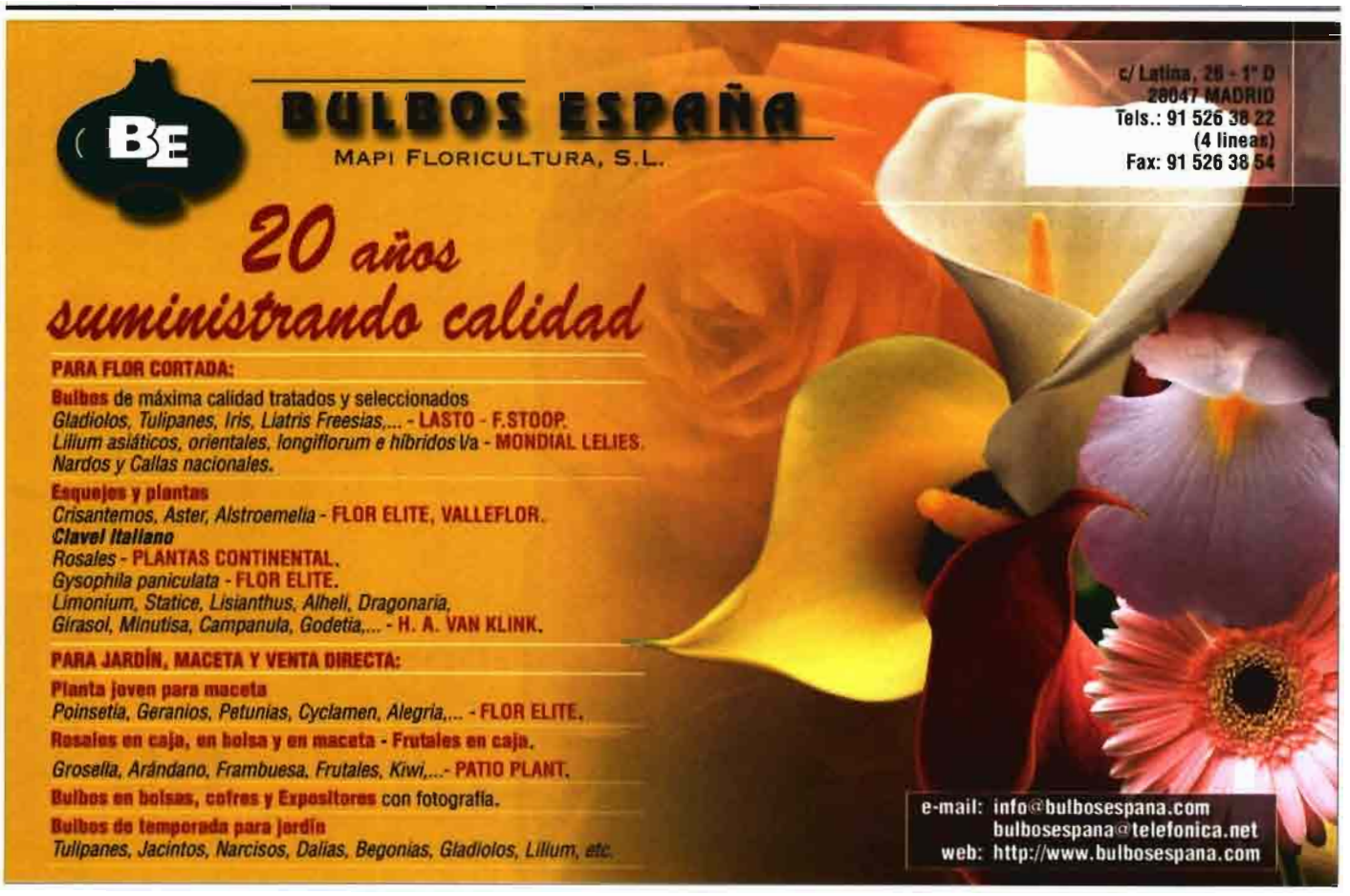


El primer paso en la elaboración de los sustratos Rizhum consiste en una cuidadosa selección de las materias primas desde su origen, para lo que se realizan numerosas pruebas de campo y laboratorio con el objetivo de disponer de una red de proveedores de alta fiabilidad y garantía de suministro.

En este caso, el coco y sus derivados son directamente importados desde la India y Sri Lanka, tratándose en todos los casos de coco granular y fibra corta (4-8 cm) exentos de sales y compostado durante un período entre 12 y 24 meses, consiguiendo un producto cuyas características fisico-quimicas permanecerán estables durante varios años. El coco llega paletizado en bloques compactos de 5 kg a la planta de Segorbe (Castellón, España) donde se realiza un exhaustivo seguimiento de los lotes, de forma que se pueda garantizar unos estándares de calidad elevados y constantes en el tiempo.

Para saber más...

www.horticom.com?56787
www.espafibrac.com





Riego y Fertirrigación

Controladores Agrònic de Sistemes Electrònics Progrés

Riego, fertirrigación y comunidades de regantes



La firma Sistemes Electrònics Progrés, S.A con sede en Bellpuig (Lleida, España), se dedica desde 1985 al diseño y fabricación de equipos electrónicos para el control del riego y fertirrigación mediante goteo, microaspersión, hidroponía, etc.. y otros controles del agua como la telegestión de comunidades de regantes, parques y jardines, etc.., así como para el control ambiental en invernaderos y granjas entre otros.

En 1989 diseñó, fabricó y comercializó el primer controlador de fertirrigación agrícola totalmente configurable del mundo. Desde entonces sus avances en la línea de controladores del agua bajo la marca AGRONIC le han permitido posicionarse en le mercado como empresa lider en el diseño y fabricación de controladores de fertirrigación.

Durante la edición de Smagua´04, sus novedades han sido merecedoras de la categoría de innovación técnica como presenta Xavier Agustí del departamento comercial Progrés en tres versiones: Agrónic 4000- Equipo Fertirrigación de Sistemes Electronics Progres, S.A. Programador fertirrigación que incorpora la señal de sensores sobre el terreno, Agrónic net- Sistema telegestión y telecontrol. Sistema para el control de zonas de riego (banco de agua) y Agronic Radio- Sistema de control vía radio. Sistema control vía radio para comunidades de regantes y grandes fincas.

Para saber más...

www.progres-spain.com





Juego Varietal

Cumpliendo con el compromiso de innovación, presenta una extransa gama de variedades

Vilmorín lanza su catálogo de Semillas 2004

Digirido a profesionales de la horticultura española, Vilmorín Ibérica lanza su nuevo catálogo de Semillas 2004, cumpliendo con el compromiso de innovación, presentando una extensa gama de variedades, fruto de la investigación propia y dirigida por su calidad, a satisfacer las necesidades del usuario más exigente.

El catálogo está estructurado en varios apartados, donde encontramos la red comercial, las condiciones generales de venta, la guía de siembra, las calidades de las semillas, el compromiso de Vilmorín con las necesidades de un mercado en constante evolución y la descripción de sus variedades en acelgas, berengenas, calabacines, coles, coliflores, endivias, escarolas, espárragos, espinacas, guisantes, judías, lechugas, melones, pepinos, pimientos, puerros, rabanitos, tomates y zanahorias.

Para saber más...

www.horticom.com?56746
www.vilmorin.com



Maquinaria Agrícola

Con múltiples posibilidades de instalación

Ventilación dinámica

La empresa Gombaires®, S.L., Ventinaves, S.L. y Ventilación de Naves Industriales S.L. son distribuidores exclusivos de Gombaire® la ventilación dinámica.

Este sistema posibilita la ventilación a voluntad, renovación del aire, ventilación puntual y cierre por sobrepresión o motorizado.

Presenta las siguientes características:

- Múltiples posibilidades de instalación
- Sin pérdidas de calefacción en invierno
- No depende del viento exterior, presión atmosférica, etc.
- Renueva rápidamente el aire de cualquier tipo de nave o local
- Se puede usar para cualquier tipo de cubierta
- Está recomendada para naves de producción, humos, vapores, polvo, calor,etc.
- Dispone de distintos caudales de extracción según necesidades

Sus distribuidores ofrecen al cliente, sin compromiso alguno, un estudio de las necesidades de ventilación.



