



## NEW HOLLAND T3000 TAMAÑO COMPACTO, MAYOR RENDIMIENTO, GRAN INVERSIÓN.

Compactos, robustos, de sencillo manejo y excepcionalmente versátiles, los nuevos tractores New Holland Serie T3000 incorporan todas las características de un tractor de mayor potencia, para utilizarlas en espacios reducidos, y te ofrecen la solución más asequible con:

- Extraordinario rendimiento en cada campaña, gracias a los nuevos motores de hasta 55 CV y con una excelente relación peso-potencia.
- Gran agilidad en cualquier situación, gracias a su ángulo de giro de 55°.
- Visibilidad total en cualquier ángulo gracias al capó inclinado de una sola pieza, que por su diseño, además, respeta la planta y facilita su mantenimiento.
- Gran productividad con comodidad total, gracias al confort en la conducción, los asientos de lujo y la plataforma montada sobre "silent blocks".

**NEW HOLLAND TOP SERVICE 00800 64 111 111\*** | [www.newholland.es](http://www.newholland.es)  
**Asistencia e información 24/7** \*La llamada es gratuita desde teléfono fijo. Antes de llamar con su teléfono móvil, consulte tarifas con su operador.



**ESPECIALISTAS EN TU ÉXITO**

Ediciones de Horticultura, S.L.  
colabora en:

HortiMedia Europe Group



Internet Society



Sociedad Española  
de Ciencias Hortícolas



Asociación de Ingeniería Agronómica



Asociación Española de Arboricultura

Agroprés,  
Associació de periodistes  
i escriptors agraris

AIPET, Asociación Iberoamericana  
de Periodistas Especializados  
y Técnicos

Asociación Usuarios de Internet

**Manel Barot**

Sales Manager Syngenta Flowers Iberia  
manel.barot@syngenta.com



## “El sentido de la oportunidad es el signo que distingue a un hombre sabio” *Confucio*

Hasta hace unos días hablábamos de cómo las empresas de producción de ornamentales deberíamos adaptarnos a las nuevas situaciones del mercado, algunas de estas adaptaciones serían dadas por situaciones de ámbito global, como la crisis económica, con mayor o menor incidencia dependiendo del país, y otras debido a la situación histórica del mercado local y en concreto en el mercado ornamental, este último con mayor incidencia en los resultados finales de las explotaciones en los pasados y futuros años.

Es cierto que estas situaciones de crisis económica, acentúan mucho más, y hace que veamos con mayor claridad, nuestras debilidades y nuestras fortalezas tanto en el sector como en cada una de las empresas, por este motivo debemos tener en cuenta cada detalle que pueda afectar al negocio y a nuestra cuenta de resultados de forma tanto positiva como negativa. Debemos analizar todos estos factores por orden de influencia para sacar conclusiones y acciones concretas en el tiempo.

Está claro que ya no podemos hablar ahora de cambios, ya estamos inmersos en la nueva situación de mercado donde seguimos teniendo muchísimas oportunidades, primero de incrementar el consumo de plantas per cápita en España y como no, incrementar las ventas de exportación donde ya hay un elevado consumo de flores y plantas per cápita. En este sentido debemos analizar primero el mercado potencial, de exportación o nacional, y saber que “gaps” o necesidades hay o en qué podríamos ser más competitivos, por lo tanto eficientes.

Para todo ello hay que tener en cuenta la estructura que tenemos o la que queremos tener, y conocer exactamente cuáles pueden ser nuestras ventajas competitivas. Es importante también desde el punto de vista comercial y para fidelizar a los clientes no crear más expectativas de las que podamos cumplir, no debemos perder de vista que los negocios son personas y las relaciones deben ser siempre lo más claras posibles.

Haciendo este trabajo de análisis, encontraremos nuestra oportunidad o segmento de negocio y así poder crear y realizar nuestra estrategia de empresa en los próximos años. Esta estrategia puede ser revisable año a año y adaptarla con pequeños cambios a las necesidades propias en un mercado en constante movimiento pero con muchas oportunidades de negocio.

