

Planteles y semilleros

Aquí se exponen las prácticas que más inciden en el éxito de trasplantes

Minimización de daños en el trasplante

Entrevista a Roberto Pereira, gerente de Horticas.



Los invernaderos de los semilleros proporcionan generalmente condiciones óptimas de crecimiento, de forma que la planta está en su máximo grado de vigor. El transporte y continuación del crecimiento en casa del viverista se realizan en condiciones más duras. ¿Se realiza algún tipo de preparación para que el plantel esté más adaptado para afrontar estas etapas?

Las casas que producimos plantas jóvenes somos concientes de esta dificultad. Asimismo sabemos que el éxito radica en prepararlas de manera que el estado fitosanitario y de fortaleza conjunta-mente ofrezcan el menor estrés una vez llegue a destino para su trasplante, el éxito de los viveros de planta joven radica en este punto de partida para que el cliente tenga la menor dificultad posible a la hora de recibir la mercancía, se eti-

queta cada artículo con amplia información y si es necesario se acompaña una guía sanitaria.

Este inicio donde nos empeñamos para mejorar año a año haciendo ensayos que a su vez nos proponen los diferentes obtentores de semillas o plantas, de esta manera auguramos un buen comienzo del ciclo productivo.

Cuando se hacen los envíos a casa del viverista, en qué condiciones se realizan? ¿Cuántas horas o días de transporte hay normalmente?

A medida que se ha desarrollado el mercado ornamental nacional a mucho más consumo, también paralelamente se han creado cadenas de distribución con empresas que se dedican al reparto solo de esta mercancía, además de medios

propios y agencias de servicio rápido, tal es así que hoy en día en poco más de 48 horas, puede llegar un esqueje de África a cualquier vivero de la península vía Holanda, que es el país pionero en distribución frecuente y rápida.

Entre los viveristas existen diferentes niveles de mecanización, desde los que realizan un trasplante manual hasta aquellos que no "tocan" la planta. ¿Cuáles son las prácticas culturales más importante que tienen que tener en cuenta al descargar la mercancía y para preparar el trasplante.

Una vez examinado el contenido de las cajas o contenedores (carros) con la nota de entrega o albarán para comprobar que corresponde con el pedido, se mira el estado de la planta que no haya sufrido el daño propio del transporte, luego se prepara el trasplante que puede ser a mano o mecánico, una de los factores más importante es ver el estado de humedad, se hace una evaluación, y se decide regar dos tres horas antes del trasplante, para que la extracción sea correcta.

Una vez puesta en macetas, un buen riego profundo hace que la planta se asiente en el sustrato, la etapa del trasplante finaliza a los dos o tres días con un riego con algún fungicida preventivo, teniendo en cuenta susceptibilidad a los productos químicos, según que plantas.

¿Qué importancia tiene el sustrato de la nueva maceta o contenedor?

Hoy en día las casas comerciales casi hacen recetas a la carta, según condiciones de clima, agua, y medios de cultivo por lo que es muy importante conocer las condiciones del lugar donde se va a llevar dicha tarea, el sitio de trabajo, y las condiciones.

La elección de distintos sustratos, no representa mayor inconveniente, es más importante controlar luz, temperatura, tratamientos fitosanitarios durante el proceso de crecimiento de la planta.

Actualmente los invernaderos y plantaciones al aire libre tienen sistemas variados de riego como aspersión, sistema localizado, maceta por maceta; y mesas de cultivo donde el riego se hace por inundación de la mesa. ¿Qué venta-

jas y qué inconvenientes tienen esos sistemas de riego?

Los diversos sistemas de riegos dependen de factores que son variables en cultivos de exterior, difícil de combinar, como calor, frío, viento, lluvia, con esta condicionantes no hay riego perfecto pero es imprescindible contar con ellos, la combinación tecnológica y ojo humano hace un riego casi óptimo, a partir de ahí hay sistemas que según cultivos se adaptan mejor pero es necesario un estudio del lugar y el cultivo para tomar una decisión por lo cual es el consejo del profesional del riego es el que nos va dar la solución más adecuada.

Resumiendo, todos los sistemas son buenos si van acompañados con equipos de abonados, programadores que responden a señales de sondas, tiempos o otros medios de control, cuanto más producción más sofisticación, siempre buscando un equilibrio entre rentabilidad metros cuadrados.

Resúmanos la experiencia suya de años vendiendo planta joven, primero de semilla y ahora multiplicación por esqueje. ¿Cuáles son los FAQs y qué respuestas daría a ellas?

La situación socioeconómica actual no la hubiéramos imaginado hace dos o tres años esta nos influye para dar una opinión más o menos optimista del presente y futuro. Pero lo que ha pasado hasta aquí no puede variar.

El mundo de la planta joven, ha sufrido en los últimos 20 años una transformación radical, se dio énfasis particular al uso eficiente del tiempo, del espacio y del personal a través de la mecanización, hoy en día es impensable que una planta se pueda manipular manualmente desde la semilla hasta su venta como planta terminada, en todo este proceso se ha ganado en cantidad, calidad, transporte, además la obtención de nuevas variedades, en los años 80 no se hablaba de royalty de las plantas ornamentales, la modificación genética en el

mundo vegetal ha sido tal que tal vez no tengamos las mismas plantas aunque se llamen igual. Lo que curiosamente no ha variado significativamente son los precios que han permanecido casi invariables a traves del tiempo. Con respeto a las plantas proveniente de esquejes lo que más ha cambiado ha sido su modificación genética para adaptarlas a los diferentes climas, nuevos colores, formas, más resistentes a enfermedades, y un largo etcétera. Al margen de la mejora genética esta no se hubiese desarrollado si el interés final de de las grandes casas, en obtener nuevas variedades para su posterior registro y obtener así ganancias sustanciosas por este método, es lo que le diferencia de las semillas.

Entrevista realizada por

Alicia Namesny
agrocon@ediho.es

"Calidad y vigor para las plantas"

Los productos Pindstrup se comercializan por todo el mundo y se sirven a granel, en big bags, en balas o en sacos de diferentes tamaños. Pindstrup Mosebrug, posee plantas de producción en Dinamarca, Irlanda del Norte, España, Estonia y Letonia, además de almacenes distribuidores.

Contacto:
PINDSTRUP MOSEBRUG S.A.E.
Ctra. Burgos-Santander, Km. 11'700
09140 Sotopalacios - Burgos

www.pindstrup.es • E-mail: pindstrup@pindstrup.es
Tlno. 947 441 000 • Fax 947 441 003