



Redacción

redaccion1@ediho.es

Larga vida a la planta anual

Los responsables de planta anual de cinco casas de semilla opinan sobre realidad actual del sector en España



Aún no es desplazado. El rojo sigue siendo el color que predomina entre las plantas anuales. Y según el lugar geográfico donde se encuentren los consumidores, se producirá una variabilidad de tonos. Así, los países del norte de Europa prefieren colores suaves, mientras que en el sur del continente se decantan por tonos más suaves. Éstas son algunas de las características que deben tomar en cuenta los genetistas de las casas de semillas a la hora de comenzar el trabajo para dar con una nueva variedad de planta anual.

Sin embargo, no es lo único. Además trabajan para lograr una mayor eficiencia en la producción y el consumo. Aunque no

La petunia es una de las especies que comercializan en España las casas semilleras. En la imagen, uno de los productos de Grup Roig.

todo pasa por la genética. Y tan importante como ella son las actividades de promoción, para diferenciarse de la competencia, pero además para educar a los consumidores finales de este tipo de productos.

¿Qué especies anuales se comercializan en España? ¿Cuáles son los principales mercados? ¿Cuál ha sido la evolución de los mercados?... Estas y otras interrogantes ha realizado la revista Horticultura a una serie de encargados de planta anual de las principales compañías del sector, quienes cuentan en las siguientes páginas la visión del sector en el que están inmersos.





"Se espera más crecimiento para los próximos años"

El director técnico de Cultius Roig, Ignasi Calvo, indica que la evolución de los mercados ha estado marcada por un ligero crecimiento, situación que se mantendrá en el corto y mediano plazo

Cultius Roig es uno de los principales especialistas en España en el cultivo de una amplia gama de esquejes enraizados de plantas ornamentales. Ignasi Calvo es Ingeniero Técnico Agrónomo y cuenta con una trayectoria de más de veinte años en la horticultura ornamental, y hoy se desempeña como director técnico de esta empresa.

¿Qué gama de especies anuales comercializa Grup Roig?

Comercializamos una gran amplitud de especies ornamentales. En su mayoría tienen un comportamiento de planta vivaz en clima mediterráneo, pero son consideradas plantas anuales en países más al norte de nuestra situación.

¿Cuáles son las principales?

Si sólo tomamos en cuenta aquellas que tienen un comportamiento anual las principales especies son: Antirrhinum, Celosia Caracas, Petunia, Impatiens, Calibrachoa, Verbena, Portulaca, Dahlia, Coleus, Begonia, Acalypha, Alonsoa, Ipomea y aromáticas de semilla.

¿Cuáles son los principales mercados?

La distribución se extiende por todo el territorio nacional, sin embargo la demanda es mucho mayor en los principales puntos de producción como Cataluña, Levante, Andalucía y en la cornisa cantábrica. La zonas interiores se ven desfavorecidas por las condiciones climáticas extremas, en invierno y verano.

¿Hay diferencias entre lo que pide cada mercado?

Si, hay ciertas tendencias según el mercado. En lo que respecta a especies, está dado por la mayor adaptación a climas frescos, como en el norte de España y más tropicales en el sur. Los colores suelen guardar un patrón muy semejante, con una predominancia en las ventas de un 40% del color rojo, un 10% el blanco, un 10% el salmón, un 10% el naranja, un 15% el rosa, un 10% el violeta y un 5% otros colores o plantas bicolors.

¿Cuáles son los canales de distribución?

El canal de distribución inmediato al suministrador de plantel es el productor de planta terminada, que a su vez lo distribuirá a los mayoristas y finalmente éstos al minorista. Aunque existen algunos productores que tienen un punto de venta al consumidor final, es muy minoritario.

¿Las campañas se extienden?

La venta de plantel se realiza durante todo el año, sin embargo hay los típicos picos de demanda. Es el caso de la poinsettia para Navidad o del crisantemo para el Día de Todos Los Santos. La mayor demanda de los productos suele ser para ventas de primavera e inicio de verano.

¿Cuál ha sido la evolución en los últimos años?

Ha estado marcada por una ligera tendencia de crecimiento y se prevé la misma situación a corto y medio término.

El rojo sigue siendo el color preferido y lidera las ventas con un 40%



"En España será cada vez más importante la promoción"

Manel Barot, de S & G Flowers, asegura que con etiquetas, posters, grabados en macetas..., se conseguirá una mayor diferenciación y se educará al consumidor final

La innovación y calidad son los principales valores de S&G Flores, empresa obtentora y productora de plantel y semilla de planta ornamental. Manel Barot se desempeña como sales manager en esta compañía, que se caracteriza por su amplio surtido de plantas anuales procedentes de semilla, plantas anuales procedentes de esqueje, bianuales, Potplant y planta vivaz, todas ellas producidas en distintos formatos, adaptables a las necesidades de los clientes.

¿Qué gama de especies anuales comercializa S&G Flores?

Las podemos separar en dos grupos diferentes: aquellas procedentes de esqueje, donde se encuentran entre otras: *Argyranthemum Molimba*, *Impatiens New Guinea*, *Osteospermum Jamboana*, *Pelargonium Fidelity*, *Petunia Hybrid Surfinia* y *Sanguna*, *Verbena Tukana* y *Magelana*. En todas las variedades de reproducción por esqueje utilizamos un programa de certificación donde garantizamos los esquejes libres de virus y bacterias. En el segundo –procedentes de semilla– encontramos, entre otras *Begonia semp.*, *Eureka*, *Impatiens Jambalaya*, *Vinca Sunstorm*, *Petunia grandiflora Bravo*, *Verbena Obsesión*. Estas son algunas de las variedades aunque, dentro de las mismas especies ofrecemos otras variedades a escoger dependiendo del segmento al que vaya destinado.

¿Y los cinco principales?

Petunia grand. Bravo, *Vinca Sunstorm*, *Verbena Tukana*, *Impatiens Jambala-*



La planta de esqueje se vende en el mercado nacional, aunque existe una mayor cantidad de planta exportable

ya y *Begonia semp.*

¿El mercado de la planta de semilla es igual al de los esquejes?

No, creo que son mercados totalmente diferentes. En la mayoría de los casos el mercado de anuales de semilla (podríamos llamarle planta de temporada), se destina a jardinería, en grandes cantidades y en pequeñas macetas. Aquí es muy importante tener claro el tema costes, por este motivo la tendencia general es el incremento de la producción de este tipo de plantas cultivada por grandes productores y que vayan desapareciendo los productores que estaban haciendo pequeños volúmenes. En general, el mercado de planta de esqueje suele utilizarse para macetas mayores. Se trata de productos especiales, donde normalmente no existe un repicado en jardín, la planta se queda en la misma maceta de cultivo o como mucho se trasplanta en una maceta de decoración, por lo que también es cierto que el mercado potencial, en cuanto a cantidad, es menor, pero si hablamos de valor es mayor que el de la planta de temporada, es importante tener este dato en cuenta.

¿Dónde se encuentran los principales mercados de estas especies?

En principio, prácticamente toda la producción de planta de temporada se produce y se consume en el mercado nacional. En la mayoría de veces los productores venden alrededor, ya que se hace muy



difícil competir con otros países, donde debido al gran volumen de producción que tienen pueden rebajar sus costes de producción y ofrecer un precio más competitivo. Por ello, la jardinería pública y chalets nacionales es el mercado potencial para este tipo de productos. Cuando hablamos de planta de esqueje, aunque se sigue vendiendo la mayoría en el mercado nacional, existe una mayor cantidad de planta exportable, por un lado se debe a las condiciones climáticas de las que disponemos en algunas zonas de nuestro país, que nos permite adelantar la producción durante los meses de primavera, y por otro lado, son productos de formatos especiales donde existe menor competencia.

¿Hay diferencias entre lo que pide cada mercado?

Si, y hay varias razones que pueden explicar esta diferenciación de gustos entre mercados, pero nosotros destacaríamos un par que nos parecen importantes: la parte cultural, en cada país suele haber tendencias claras de colores. Por ejemplo, los países del Norte de Europa prefieren los colores más claros, mientras que los países del Sur de Europa prefieren colores más fuertes. Otra razón importante es la influencia que tiene la cadena de negocio en la elección de especies, desde el productor hasta el punto de venta, porque normalmente el punto de venta puede decidir qué tipología de producto necesita teniendo en cuenta su segmento de clientes y las características o condiciones del punto de venta. Por ejemplo, ventas a cliente final a través de grandes superficies, suelen tener condiciones de poca luz, por tanto se necesitan plantas compactas que duren más en las estanterías. Si es a través de un garden center especializado, primará la calidad de la planta.

¿Cuáles son los canales de distribución?

En España son diversos, pero siguen teniendo un peso específico en el mercado los garden center, floristerías y jardinería. Esta última está teniendo una importancia mayor, debido al volumen de planta que pueden mover, sea a través de contratos o producciones propias en los mismos viveros. Este desarrollo puede hacer que el consumo de planta anual en España pueda incrementar y que otros canales de distribución se beneficien de ello, debido al efecto escaparate.

Cada vez más se buscan variedades que den gran eficiencia, no sólo a nivel de producción, sino también en toda la cadena de negocio

¿Las campañas se extienden?

En los últimos años sí se han extendido las campañas de venta de este tipo de producto, no tanto por la demanda del consumidor, aunque también existe de algún modo, debido a las condiciones climáticas existentes de más altas temperaturas. Se han extendido en producción por la necesidad de encontrar un hueco en la venta para la exportación en países como Francia y Alemania, donde podemos vender planta acabada a principio de campaña, cuando para ellos sería prácticamente imposible debido a sus condiciones climáticas adversas.

¿Cuál ha sido la evolución en los últimos años y qué se prevé para los próximos?

El desarrollo a nivel producto ha sido claro. Cada vez se buscan variedades que den gran eficiencia no sólo a nivel producción, sino también en toda la cadena del negocio. Hablando de eficiencia en producción se han buscado variedades que se puedan producir a gran escala, donde cobra importancia la regularidad entre tamaño y floración de los distintos colores. Se une a estas cualidades la necesidad de encontrar variedades de un alto rendimiento, donde el tiempo de floración sea el menor posible y donde podamos poner el mayor número de plantas posible por metro cuadrado. Esto muchas veces puede estar dado por la genética de la planta al ser muy compacta. Asimismo, existe una alta tecnificación en el soporte del cultivo. Como ejemplo, podemos tener la Xtray, donde se busca la adaptabilidad de las máquinas de transplante a esta bandeja.

En los próximos años creemos que seguirá trabajando en este sentido en el desarrollo genético para la eficiencia de la producción y consumo. Para lograrlo, en los próximos años podremos ver también algunas colaboraciones o uniones entre distintos productores y distintas comerciales. Aunque creemos que, cada vez será más importante para el mercado español el desarrollo a nivel de promoción, es decir, la parte no vegetal de la planta: etiquetas, posters y grabado de macetas, entre otras para estos productos que podríamos llamar especiales. De esta manera conseguiremos una diferenciación y además se podrá culturizar al consumidor final, que buena falta hace en España.





"Es poca la diferencia de la demanda por estos cultivos"

Los retos futuros del sector pasan por mejorar la calidad e investigación en nuevas variedades, precisa el gerente de Horticas, Roberto Pereira

En enero 2002 se constituye la empresa Horticas, dedicada a la producción de esquejes. Actualmente cuenta con tecnología punta, con personal altamente cualificado y asesoramiento técnico al más alto nivel. Los productos de mayor producción, por orden de importancia son: Geranios, Impatiens Nueva Guinea, Osteospermum, Verberna, Portulaca, Fucsia...

La persona responsable, Roberto Pereira, es el actual gerente de Horticas. En 1982 se inicia con la distribución de planta semielaborada en bandeja procedentes de Italia y distribuye por toda la geografía española, creando con una marca líder, un servicio serio y responsable para finalmente contar con una clientela fiel. En 1986 se establece en Castellón con el 90% de la producción. En 1995 se formaliza la sociedad Viveros Pereira, S. L., donde desarrolla una actividad dedicada a la gerencia de dicha empresa, consolidando un labor durante seis años, por la cual dicha empresa está en lo más alto con una producción y calidad constatada.

¿Qué gama de especies anuales comercializa Horticas?

Su propia producción de esquejes que reproduce en un 75% de sus plantas madres, básicamente plantas destinadas a jardín.

¿Cuáles son los principales mercados para este tipo de plantas?

El principal está ubicado en la costa del Mediterráneo, que por otra parte, debido a su clima es donde más se produce.



Mejora la calidad e investigación en nuevas variedades es uno de los principales retos para el futuro

¿Existen diferencias entre lo que solicita cada uno de los mercados?

Las diferencias entre la demanda por este tipo de cultivo es poca. Por reseñar una, diré que la Impatiens de Nueva Guinea está más arraigada en la parte norte de España, por su clima más húmedo y temperaturas más suaves en primavera verano.

¿Cuáles son los canales de distribución?

Básicamente su propia empresa a viveristas de producción y ferias, aunque también es importante la comercialización a través de comerciales.

¿Cuáles son los objetivos a futuro?

Mejorar la calidad e investigación en nuevas variedades adaptadas a nuestros climas, ya que el mercado exige cada vez más nuevas variedades y sobre todo más resistentes.



"Lo importante observar al mercado y atender sus necesidades"

Goran Wikesjo de Fischer asegura que la principal evolución se ha producido en las plantas utilizadas para paisajismo y jardinería

¿Qué especies comercializan?

Achillea, angelonia, anthirinum, agryranthemum, asteriscos, bacopa, bidens, brachyscome, calinrochoa, cuphea, dalia, diascia, fucsia, heliotrophum, impatiens, lantana, osteospermum, pelargonium, pens-temon, petunia, scaevola, thunbergia, torenia, verbena, vinca.

¿Cuáles son las principales?

Pelargonium, petunia, verbena, osteospermum.

¿Dónde se encuentran los principales mercados de estas especies?

En Holanda, Alemania y los Estados Unidos.

Referente a las especies o los colores, ¿Existen diferencias entre lo que pide cada uno de los mercados?

Las diferencias son principalmente en cómo las plantas se adecúan al clima donde se encuentran, lo que se puede definir como "tolerancia al calor". Por ejemplo, en el sur de Europa, los colores deben ser fuertes y las flores grandes.

¿Cuáles son los canales de distribución?

Nuestra empresa es productora de plantas ornamentales y vendemos esquejes a productores.

¿Se han extendido las campañas de compra de este tipo de



plantas?

En principio, el mercado en el sur de Europa de plantas de vivero es todo el año con un repunte debido a las necesidades de esquejes que se producen en enero/febrero.

¿Cómo ha visto la evolución de los últimos años, y qué se prevé para los próximos?

La evolución en el mercado suele ser para plantas resistentes utilizadas en paisajismo o jardinería. Las plantas que tienen un bajo mantenimiento y que son resistentes a plagas y a los factores climáticos (calor, frío, lluvia, ...). A futuro, lo importante es observar al mercado y atender sus necesidades.



Sakata, a la vanguardia

Con sede central en Yokohama, Japón, Sakata Seed Corporation fue la primera empresa en exportar semillas, y hoy participa activamente en la obtención de nuevas variedades ornamentales que se comercializan en todo el mundo. Sakata es sinónimo de calidad, servicio y fiabilidad, reputación que está avalada por los noventa y cinco años de dedicación a la mejora y obtención de variedades ornamentales. El cuestionario fue respondido por Manolo Ruiz, gerente para España y Portugal, de la compañía



- ¿Qué gama de especies anuales comercializa su empresa?

- Todo tipo de especies de planta de temporada

- ¿Cuáles son las principales?

- Pensamiento, Primula, Ranunculus, Gerbera, Petunia, Impatiens, Begonia y Vinca.