





- Especial incidencia en la normalización de los productos y la ordenación del sector

Desafíos y oportunidades del sector de viveros

El análisis de las medidas que a continuación se exponen recoge las prioridades más importantes que tiene el sector de viveros en el futuro inmediato

Los datos económicos del sector de la horticultura ornamental pueden incitar a pensar erróneamente que se trata de una actividad poco destacada en el conjunto de la agricultura. No obstante, los rendimientos generados por la producción y el valor de sus exportaciones son, en la mayoría de los casos, superiores al resto de los sectores agrarios, especialmente si se considera que se realizan sin disponer de ninguna medida de apoyo y a pesar de la fuerte competencia existente en el mercado, tanto de países terceros, como de otros Estados productores de la UE.

El sector productor exportador de flores y plantas constituye un sector significativo de la economía agraria y comercial española dado su porcentaje de participación en la producción final agraria, su contribución a la balanza comercial agraria, su alta capacidad de generación de empleo y su posición competitiva en el mercado comunitario, situación que se ha logrado con un nulo nivel de ayudas y a pesar de fuerte competencia externa.

En el análisis de las medidas que a continuación voy a relacionar se recogen las prioridades más importantes, que en mi opinión tiene el sector de viveros en el futuro inmediato, con especial incidencia en la normalización de los productos y la ordenación del sector.

El mercado debe ofrecer productos de calidad garantizada que den respuesta a las exigencias de los consumidores y de los puntos de venta.

Foto Viveros Guzmán.

Desarrollo de una política de calidad y normalización

Para las empresas del sector de viveros, la mejora de la calidad en la producción, incorporando mayor valor añadido en el proceso productivo, ofertando productos atractivos y de mayor calidad para los consumidores, en un entorno medioambiental más cuidado, la mejora de los servicios de comercialización, el control de costes, la gestión de sus recursos humanos y la continua formación de sus trabajadores, deben ser líneas de actuación cada vez más prioritarias y determinantes de su futuro.

El desarrollo de sistemas de producción basados en buenas prácticas agrarias esta experimentado un fuerte impulso en los sectores agrarios más competitivos como consecuencia de la creciente exigencia de los consumidores y de los diferentes canales de distribución. A título de ejemplo, la cadena de distribución Ikea ha exigido recientemente a todos sus proveedores de productos vegetales la necesidad de que se incorporen al sistema de calidad medioambiental MPS.

La implantación de estos sistemas por el mayor número de entidades productoras debe constituir un factor determinante de la competitividad del sector de viveros, permitiendo la consecución de los siguientes objetivos:

- Disminución de costes y mejora de la gestión de la empresa.



José Mª Zalbidea

info@ponfloresyplantas.com

Secretario General de la Agencia para la promoción de flores y plantas

- **El sector productor exportador de flores y plantas constituye un sector significativo de la economía agraria y comercial española dado su porcentaje de participación en la producción final agraria**



- Ofrecer al mercado productos de calidad garantizada que den respuesta a las exigencias de los consumidores y de los puntos de venta.

- Reforzar la imagen positiva de las plantas españolas garantizando sus cualidades naturales.

- Diferenciar las plantas españolas acogidas al sistema, frente a las de otros orígenes.

- Mantener la competitividad en precio mientras se incorpora mayor valor añadido.

El sector de viveros representado en Fepex ha adoptado recientemente el acuerdo de promover entre sus productores la implantación del sistema de calidad medioambiental basado en la norma holandesa MPS que califica a los productores según su comportamiento medioambiental en tres categorías: A, B ó C, dependiendo del grado de cumplimiento por las siguientes razones:

- Económico y más sencillo en su aplicación

- Exigencia del mercado internacional, especialmente el holandés

- Único sistema con implantación internacional

- Homologación futura con el Eurep Gap

La norma ha requerido un trabajo previo de adaptación a las condiciones de cultivo españolas,

que se ha realizado desde nuestra organización, califica como he comentado anteriormente a los productores según su comportamiento medioambiental y teniendo en cuenta el uso racional y buena gestión del agua, la energía, los productos fitosanitarios y los fertilizantes. Además, los viveros deben gestionar los residuos que genera su explotación convenientemente y cumplir requisitos estrictos en materia de seguridad y salud del trabajador.

El desarrollo de sistemas de producción basados en buenas prácticas agrarias está experimentado un fuerte impulso en los sectores agrarios más competitivos como consecuencia de la creciente exigencia de los consumidores y de los diferentes canales de distribución

Mejora de la organización de la producción y comercialización

La organización del sector de plantas vivas con un desarrollo normativo que facilite la constitución de agrupaciones de productores y la incorporación de una política de financiación específica que reconozca las necesidades de este tipo de actividad, que se adapte a ella y que tenga en cuenta que se

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.

Pindstrup Mosebrug es uno de los principales proveedores de sustratos para todo tipo de cultivo: planta pequeña, macetas, hortaliza, arbustos, jardinería.

PINDSTRUP
Calidad y Vigor para las plantas

PINDSTRUP MOSEBRUG S.A.E.
 Ctra. Burgos - Santander, Km. 11,700 • E-09140 Sotopalacios, Burgos • España
 Tel.: +34 947 44 10 00 • Fax: +34 947 44 10 03 • e-mail:pindstrup@pindstrup.es



trata de un instrumento clave para su desarrollo futuro, es una de las prioridades más importantes que tiene nuestro sector a corto plazo.

En mi opinión, las agrupaciones de productores constituyen el instrumento más eficaz de organización de la producción y comercialización en origen. sin embargo, la falta de desarrollo del artículo 2 del reglamento (CE) 234/68 del Consejo, en el que se recoge la posibilidad de establecer medidas destinadas a promover una mejor organización de la producción y comercialización, así como los criterios de reconocimiento de estas organizaciones aplicados hasta la fecha por la Administración española y el nulo nivel de ayudas asignado, han imposibilitado la incorporación de nuestro sector y ha generado desventajas en el acceso a las ayudas a la organización con relación a los productores de otros Estados miembros y de otras produccio-

nes. En este sentido, en mi opinión es prioritario establecer criterios y procedimientos ágiles que faciliten la constitución de agrupaciones de productores en la mayoría del sector y la inclusión de instrumentos financieros, con el objetivo de corregir las desventajas competitivas existentes con relación a productores de países terceros, así como favorecer la integración de las estructuras produc-

tivas y comerciales para reforzar su posición en el mercado, contrarrestando la concentración de las centrales de compras y de la distribución y facilitando un mejor conocimiento y consiguiente adaptación al mercado.

En nuestro país en el sector de viveros han existido unos requisitos mínimos para la constitución de agrupaciones, que han hecho prácticamente inviable y poco atractiva su constitución. Actualmente la participación de las agrupaciones de productores en la producción de este sector es anecdótica. Por otro lado, y aunque el Real Decreto 233/2002 modificó sustancialmente la anterior norma sobre reconocimiento de las APAs, reduciendo a siete el número de socios necesarios para su constitución, no ha sido suficiente para aumentar las solicitudes de reconocimiento al no disponer la norma de un instrumento financiero similar al que disponen

■ **El sector de viveros representado en Fepex ha adoptado recientemente el acuerdo de promover entre sus productores la implantación del sistema de calidad medioambiental basado en la norma holandesa MPS que califica a los productores según su comportamiento medioambiental en tres categorías**



Ctra. Borgonyà-Oriols, Km 1,9
17844 Cornellà del Terri (Girona)
Tel: 972 59550110 - 972 594804 Fax: 972 594609
e-mail bioriza@bioriza.com
www.bioriza.com

**Plantas autóctonas.
Plantas para jardinería
de bajo mantenimiento.**





otros sectores como las frutas, hortalizas y patatas.

La propuesta defendida por el sector en relación con ese instrumento financiero, y planteada por Fepex en las reuniones mantenidas con los máximos responsables del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación es la creación de un fondo operativo en cada APA que se nutrirá de las contribuciones efectuadas por la agrupación o los productores asociados a ésta y de una ayuda económica aportada por las Administraciones competentes, en una proporción por ambas partes del 50%. Las contribuciones de los productores se fijarían en función del valor de la producción comercializada por la APA y la ayuda sería de carácter anual, estando financiada por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación hasta un 7,5 % del valor total de la producción comercializada por la Agrupación, y pudiendo ser complementada por la Comunidad Autónoma hasta el 15% del valor total de la producción comercializada.

En mi opinión, es prioritario establecer criterios y procedimientos ágiles que faciliten la constitución de agrupaciones de productores en la mayoría del sector y la inclusión de instrumentos financieros, con el objetivo de corregir las desventajas competitivas existentes con relación a productores de países terceros, así como favorecer la integración de las estructuras productivas y comerciales para reforzar su posición en el mercado, contrarrestando la concentración de las centrales de compras y de la distribución y facilitando un mejor conocimiento y consiguiente adaptación al mercado.

Conclusiones

Para conseguir que el sector supere las dificultades mencionadas y desarrolle las ventajas existentes es prioritario la aprobación de una política y una atención preferente para este sector, similares a las que existen desde hace años en otros sectores agrarios

que obtienen la totalidad de sus rentas en el mercado, que permita una diversificación de la producción, la mejora de la calidad, la aplicación de medidas de protección del medio ambiente y la reforma de las estructuras de gestión de la oferta en origen.

La marginación del sector en la política agraria suponen en mi opinión el factor negativo más importantes del sector. El futuro del sector en un escenario a medio plazo se va a caracterizar por la liberalización de las importaciones como consecuencia de los acuerdos de la OMC, agravados por la consolidación de los acuerdos bilaterales, y por la insuficiencia de la OCM actual para compensar mínimamente la reducción de la protección en frontera y de la preferencia comunitaria.

Por otro lado, el incremento constante de la cuota de mercado por parte de las centrales de compras de agrupaciones de minoristas y de la gran distribución y por tanto el reforzamiento de su posición contractual ha provocado un mayor dinamismo de las ventas en estos segmentos del mercado, y más exigencia en calidad y servicio comercial.

En cuanto al desarrollo de las estructuras de comercialización, la experiencia está poniendo en evidencia que la evolución positiva de las empresas que integran el sector de viveros depende de dos aspectos fundamentales: en primer lugar una sólida base productiva, que requiere una creciente especialización por productos, una utilización cada vez más intensiva de capital y tecnología, y la integración de la comercia-

lización en origen. En segundo lugar, un conocimiento profundo de los diferentes mercados, que permita cumplir los criterios de calidad, precio y servicio exigidos por los canales de distribución elegidos para realizar la comercialización, entre las que destaca la gran distribución.

Así mismo existen variables muy positivas a tener en cuenta a la hora de analizar el futuro del sector español:

Con relación a la posición competitiva de España en el mercado comunitario hay que considerar como primera premisa que nuestras principales zonas productoras son competitivas y tienen ventajas comparativas con relación a otras producciones comunitarias, lo que ha hecho que las exportaciones de plantas ornamentales se hayan incrementado en los últimos cinco años casi un 100%.

Por lo que respecta al mercado potencial, según todas las previsiones, el consumo mantendrá el tono alcista actual en todos los países de la UE, como se demuestra por el incremento constante de las importaciones, el aumento de la renta per cápita, el crecimiento vegetativo, la distribución de la población por edades, el grado de urbanización y los hábitos de consumo.

Estoy absolutamente seguro que si conseguimos esta atención que he expuesto por parte de las diferentes Administraciones, nuestro sector no sólo podrá mantener sino aumentar el nivel de competitividad que ya ha demostrado hasta ahora.

Para saber más ...

■ Agencia para la promoción de flores y plantas
Avda. de las ferias, s/n
46035 Valencia
Telf: 963861546, Fax: 963861335
www.ponfloresyplantas.com

■ Federación Española de Asociaciones de Productores y Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas Vivas
www.fepex.es

■ **Para conseguir que el sector supere las dificultades mencionadas y desarrolle las ventajas existentes es prioritario la aprobación de una política y una atención preferente para este sector**



SOLUCIONES NUTRICIONALES INTEGRADAS PARA VIVEROS PROFESIONALES



Use la Cabeza...

...FLORAPOWER LE DA EL PODER DE LA ELECCION

FLORAPOWER OFRECE LOS ELEMENTOS NECESARIOS PARA CREAR SOLUCIONES NUTRICIONALES QUE SATISFAGAN LO QUE EL PROFESIONAL DEMANDA PARA CADA FASE DE SU CULTIVO.

Los productos FloraPower aseguran los máximos beneficios para el productor, las plantas, y el medio ambiente. Todos los productos son altamente concentrados en nutrientes, se absorben completamente, y están libres de cloruros y otros elementos perjudiciales.

Los programas nutricionales equilibrados FloraPower conducen a un crecimiento óptimo y un uso eficiente de los fertilizantes, sin contaminación del sustrato y aguas subterráneas.



- **Multicote**
Fertilizantes de liberación controlada
- **MultiSol**
Fertilizantes solubles
- **MultiMix**
Fertilizante de base para sustratos



FERQUISA Fertilizantes Químicos S.A.

Gonzalo de Córdoba 2, 2º 28010 MADRID Tel: +34 915912138 Fax: +34 915912552
e-mail: office@ferquisa.es www.haifachem.com