



Foto: Viveros Europlantas.



Pere Papasseit Totosaus

ppt@ediho.es

El número Extra 2005 de la revista Horticultura fue el primero dedicado a Viveros. Entonces, la Ingeniero Técnico Agrícola Marta Coll, en una página de opinión decía que "en la moderna economía, para los llamados emprendedores, se organizan los, también llamados, viveros de empresas. En la Horticultura, los viveros son cuna de emprendedores. En los viveros están la tecnología y la innovación de la horticultura más moderna".

Generalmente, en las profesiones y empresas viveristas, hay gentes muy imaginativas, que procuran disponer de información sobre las novedades de variedades procedentes de centros de investigación y empresas propagadoras de árboles frutales, plantas ornamentales y los obtentores de semillas para producir flores, hortalizas, hierbas.

Un gran número de lectores de esta revista son viveristas; unos est n en tareas de producción y otros en los canales del comercio de plantas. Para proponer nuestras informaci nes  c mo clasificar a las empresas de viveros?

Se puede mirar hacia estas profesiones atendiendo a criterios como (1) el sistema de cultivo, en macetas o contenedores, o plantaciones en suelo (2) según el tipo de planta: frutales, forestales, árboles ornamentales y arbustos, y otras ornamentales como las de flor, estacionales (poinsetia, hortensia, ...), y todo verde (tropical, autóctona), coníferas, etc. (3) según el canal de comercialización de la empresa de vivero: semilleros de hortalizas, planteles para planta en maceta, mayoristas y comercializadores de planta, cadenas minoristas, garden centers, floristerías, supermercados con secciones de jardinería y bricolaje, etc.

Al preparar los artículos de este número, el comité de redacción de las revistas Horticultura y BricoJardiner a&Paisajismo entendió que uno de los temas que interesaba tratar era

el que podría llamarse "situación actual de los viveros ornamentales en España". De quienes lo hemos propuesto para que fueran sus autores y contaran la información de que disponen o deberían tener, hemos recibido una negativa por respuesta, basada en la ausencia de estadísticas.

Aunque la buena información no sustituya a las estadísticas, hemos decidido incluir en la agenda de la redacción de nuestras revistas elaborar uno o varios informes -y queda esto como tarea pendiente- basándonos en las empresas que operan en el negocio de los viveros en España. Se trata de conocer el "estado del arte" de los semilleros y viveros de multiplicación de plantas, de los productores de planta de estación, de exterior e incluso de los productores de césped. Hay que acudir a las organizaciones que representan las profesiones y a los canales comerciales para saber "qué quiere la gente"; preguntar a los jardineros, paisajistas, centros de jardinería, mayoristas y floristerías, etc. qué es lo que buscan sus clientes, cómo reaccionan a las novedades, qué creen ellos que los productores de planta acabada pueden proponer para aumentar el negocio. El margen existe.

Aunque sin estadísticas con gran precisión, es sabido que en España el consumo de productos como flor cortada, plantas en maceta,... tienen aún un enorme margen de crecimiento. También es sabido que, en el urbanismo actual, hay una demanda creciente de ejemplares de árboles ornamentales de gran tamaño, tanto para mercado nacional como extranjero. La posibilidad de nuevos usos de especies conocidas, para situarlas en otros momentos del año...

En la presentación del anterior número Viveros de estas revistas, Carles Folch, Ingeniero Técnico Agrícola del Darp de la Generalitat de Catalunya explicaba que las empresas de viveros -entonces se refería a las que producen plantas frutales- tienen una nueva visión para contribuir a que sus clientes diferencien la fruta en el mercado, al igual que ocurre con otros productos de consumo. Con este criterio aparecen productores de fruta, también de flores y plantas ornamentales, que establecen acuerdos y estrategias de venta basados en la diferenciación varietal; son los clubs de productores que utilizan los mismos grupos de variedades para promocionarse mejor en la cadena minorista. Los viveristas establecen con estos clubs contratos de comercialización de novedades de plantas.

Actualmente los viveros tienen capacidad de producción de plantas de extraordinaria calidad sanitaria y grandes posibilidades de certificar la autenticidad varietal de las plantas que venden. Las relaciones de cooperación entre obtentores, empresas de semillas, viveros y productores son una escuela de valor y una garantía para asegurar la diversificación de calidades en la horticultura de frutas y hortalizas, y también en la de flores, plantas y árboles ornamentales.

Los artículos que contiene el presente número Extra 2006, Viveros II, complementan los del anterior y... son una invitación a dejar volar la imaginación, proponiendo elementos para la mejora de estas actividades económicas.