



El mercado mundial de flor cortada se caracteriza por un alto grado de concentración por productos y orígenes.

Un mundo en flor

■ DR. MIGUEL MERINO PACHECO
drmerino@ediho.es

La tónica de los mercados

En octubre de 2002, este analista escribía "El comercio internacional de flor cortada se resiente bajo el influjo del enlentecimiento económico, lo que incrementa la competencia - entre regiones productoras" (Horticultura 164, octubre de 2002, pp 18-36). Lo que ocurrió en los meses siguientes confirmaron esos temores, especialmente en Europa, y concretamente en los países que utilizan el euro como moneda. Toman do el caso de Alemania, el gran importador mundial de productos hortícolas en general y de ornamentales en particular, se observa que la economía tuvo un crecimiento negativo del 0,2% en cada uno de los dos primeros trimestres de 2003, o sea que literalmente se encogió. En el tercer trimestre tu-

La producción floral holandesa se valorizaba en US\$ 1.800 millones en 2000, sus exportaciones en US\$ 2.100 millones, lo que representa el 58% del mercado mundial y el 85% del europeo. El 75% de la producción doméstica es también para la exportación.
Fuente foto: Catálogo del International Flower Bulb Centre.

vo un crecimiento absurdamente pequeño, pero que significa, pese a todo, un incremento, tras seis meses ininterrumpidos de malas noticias.

Francia también viene de una fase de cifras económicas agobiantes, pero parece que, de la misma forma que Alemania, se atisba una leve mejoría. La situación en otros países europeos es similar; un rosario de cifras negativas entre 2002 y 2003, seguidas de un reflejo de esperanza en el tercer trimestre de este año. La confianza de los inversores parece recuperarse también; la fortaleza del euro frente al dólar en el momento de escribir estas líneas es síntoma inequívoco de esa recuperación de la confianza.

Es entonces de esperar que estos atisbos de recuperación se

consoliden, y que los mismos alcancen también a la demanda de flor cortada, que ha acompañado a esta etapa recesiva con marcada apatía, como no podía ser de otra manera.

Los centros de consumo

El mercado mundial de flor cortada se caracteriza por un alto grado de concentración por productos y orígenes, aunque en los últimos años se perciben ciertas tendencias a la descentralización, con la aparición de nuevos proveedores que intentan consolidarse con su producto. Las rosas continúan siendo la principal especie comercializada internacionalmente. Alemania es el primer importador mundial y Holanda, el primer exportador. Las exportaciones de los Países Bajos a Alemania continúan

siendo una de las principales corrientes comerciales mundiales de flor cortada. Suecia, Francia e Inglaterra son los otros mercados principales para las exportaciones holandesas.

En el Hemisferio occidental, Colombia es el principal proveedor de los Estados Unidos, con Ecuador ocupando un honroso segundo puesto, mientras que en Asia Japón, el consumidor principal, recibe sus flores desde una base más diversificada, siendo Taiwán, Nueva Zelanda y Europa los principales proveedores. El comercio internacional está, en términos generales, regionalizado.

Los Estados Unidos producen e importan

Los Estados Unidos es el tercer productor de flor cortada del mundo, la cual fue valorada en US\$ 424 millones en 2001, un descenso sensible desde los US\$ 472 millones de 1997.

Las estadísticas de 2002 del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, www.usda.gov/nass/) indican que el valor de producción de flor cortada, con US\$ 410 millones, ha continuado descendiendo con respecto al año anterior. El 68% de la producción doméstica se concentra en California. Muy lejos le siguen Florida (7%), Washington (5%) y Hawaii (4%). Las especies cultivadas más importantes son lirios (US\$57.7 millones), rosas (US\$56.2 millones) y tulipanes (US\$28.3 millones).

El consumo aparente (producción doméstica + importaciones – exportaciones) de flor cortada en los Estados Unidos fue de US\$ 950,3 millones, un descenso del 6,6% en relación al pico de 1997. La producción bajó un 10% durante ese período, las exportaciones declinaron un 19%, mientras que las importaciones se mantuvieron relativamente estables, terminando ese período con una disminución del 5,5% (ver Cuadro 1).

La experiencia norteamericana enseña que el consumo de flor cortada está estrechamente vinculado a la situación general de la

Cuadro 1:

Producción, importación y exportación en Estados Unidos (millones US\$)

	Producción	Exportaciones	Importaciones	Consumo aparente
1997	471,6	48,7	595,0	1.017,9
1998	441,6	44,5	614,4	981,4
1999	431,6	41,3	591,6	981,9
2000	430	39,5	611,2	1.001,7
2001	424,2	39,4	565,5	950,3

economía. En la primera mitad de la década de los 90, caracterizados por buen crecimiento económico, precios estables, bajo paro y optimismo económico general mantuvieron las ventas firmes. Cuando la economía se enlenteció, a partir de 2000, el consumo floral bajó sensiblemente al año siguiente, aunque hay indicios que el consumo vuelve a reactivarse en 2002. El gasto realizado por los consumidores fue de US\$ 58,57 por persona.

Los Estados Unidos son importadores netos de flores porque la competencia internacional presenta ventajas comparativas en términos de costos laborales, de tierras y reglamentación medioambiental más laxa. Las importaciones de flor cortada se han mantenido alrededor de los US\$550 a 600 millones en los últimos años. Los volúmenes han seguido incrementándose en ese período.

Las principales especies importadas son rosas (US\$ 207 millones), claveles (US\$ 71 millones, todos los tipos) y crisantemos (US\$ 50 millones), especies cuya producción se ha desplazado al exterior en los últimos veinte años. Los precios de la flor producida domésticamente se han incremen-

tado en un 2% desde el comienzo de los años 90, mucho menos que la tasa de inflación; pero en el mismo período el precio del producto importado ha caído un 36%, lo que explica el predominio de la importación en las especies más comunes. Los productores estadounidenses se refugian en especies con menores volúmenes de importación.

Los proveedores principales desde el exterior son Colombia (US\$ 302,4 millones), Ecuador (US\$ 99,7 millones), los Países Bajos (US\$ 67,1 millones) y México (US\$17,9 millones - ver apartado "Exportadores de la periferia"), aunque en los últimos años Canadá también se ha constituido en un proveedor importante de flor cortada (US\$ 14.7 millones). En este último país, las provincias productoras más importantes son Quebec y Ontario en el Este y Columbia Británica en el Oeste; las especies cultivadas más importantes son rosa, tulipán, crisantemo, gerbera, lirio, alstroemeria y boca de dragón.

Japón ...

La India surge en 1996 como el principal proveedor de rosas en Japón. Como consecuencia de la liberalización económica de la última década del siglo pasado, más de cien empresas dedicadas a la exportación surgieron en los alrededores de grandes ciudades como Bangalore, Pune y Delhi. También ha surgido un importante esquema de producción basado en contratos con pequeños productores en el estado norteño de Punjab, que reciben el material vegetal y la tec-

■ Los Estados Unidos es el tercer productor de flor cortada del mundo, la cual fue valorada en US\$ 424 millones en 2001, un descenso sensible desde los US\$ 472 millones de 1997

Las subastas holandesas de flores



El sistema holandés de subastas de flores es renombrado en todo el mundo por su importancia en la fijación de precios y distribución de flores y plantas. Las subastas son cooperativas de productores organizados para realizar sus ventas de forma conjunta. Inicialmente eran agrupaciones de productores locales; en el presente sus socios proceden de toda Holanda y aun del exterior. Los productores deben vender la totalidad de su producción a través de su propia subasta, sobre esta obligación descansa todo el sistema.

La función de las subastas es concentrar la oferta y la demanda. Diariamente se reciben envíos de unos 10.000 productores, los que a su vez se enfrentan a unos 5.000 compradores. El sistema de ventas es el llamado de "subasta holandesa"; un sistema de subasta inversa en el cual los precios, registrados en los grandes relojes que presiden las salas, van bajando paulatinamente hasta que un interesado "detiene el reloj". De esta forma se realizan unas 100.000 transacciones diarias; dando este sistema un buen reflejo de la oferta y la demanda a nivel mundial. De hecho, se utilizan como referencia en transacciones internacionales que no pasan por subasta.

Inicialmente las subastas manejaban la oferta de productores locales o regionales. Actualmente no es necesario ser miembro de una subasta para poder ofrecer la producción allí. A partir de 1970 estos centros de comercialización comenzaron a aceptar también producto procedente del extranjero.

En el momento actual, aproximadamente el 15% de la oferta que pasa por el reloj proviene de importaciones, siendo los principales proveedores Kenya, Israel y Zimbabwe. Aproximadamente el 60% del comercio internacional de flor cortada es manejado a través de las subastas holandesas, lo que da una idea de la enorme importancia de este sistema de comercialización.

Para los compradores, las subastas ofrecen un amplio surtido de productos florales (unos 16.000) localizados en un único sitio. A los productores, los remates garantizan sus ventas diarias y los pagos correspondientes. La subasta ofrece también un mercado transparente y una formación de precio objetiva. Se establece un precio mínimo para cada lote, y si este precio no se alcanza, el producto es retirado y destruido. Esto permite estabilizar los precios, lo que a su vez lleva a oferta y demanda también estables.

En los últimos años se han incrementado las ventas directas, al margen del reloj, especialmente para planta ornamental. Pero la flor cortada, un producto fresco, el reloj mantiene su primacía, comercializándose aproximadamente un 90% de ellas a través de las subastas.

El promedio total de las ventas de las subastas holandesas se mantuvo estable en 2002, pero el valor total comercializado se incrementó sensiblemente (+4.1%). Algunas especies se incrementaron por encima del promedio, como las rosas, que crecieron un 7,2% debido al gran interés por flores grandes. Las cantidades vendidas de Alstroemeria y claveles disminuyeron, mientras que los volúmenes de Anthurium crecieron 6,9%.

nología para producir para exportación. La producción hindú, no obstante, recibe fuerte competencia desde China y además - y de forma sorprendente - sufre bajo escasez estacional de mano de obra, cuando la cosecha de semillas coincide con la recolección de trigo en Punjab durante abril.

Pero no todo son rosas en el mundo de las exportaciones florales. Un ejemplo han sido los intentos de exportar flor cortada desde Kenya al Japón, cuyos resultados han sido desalentadores. Entre las causas más importantes de estos pobres resultados se cuentan los altos costos de transporte, la gran distancia a cubrir, las cuarentenas impuestas por las autoridades japonesas, el sistema de ventas a comisión usual en Japón y la falta de programas promocionales adecuados.

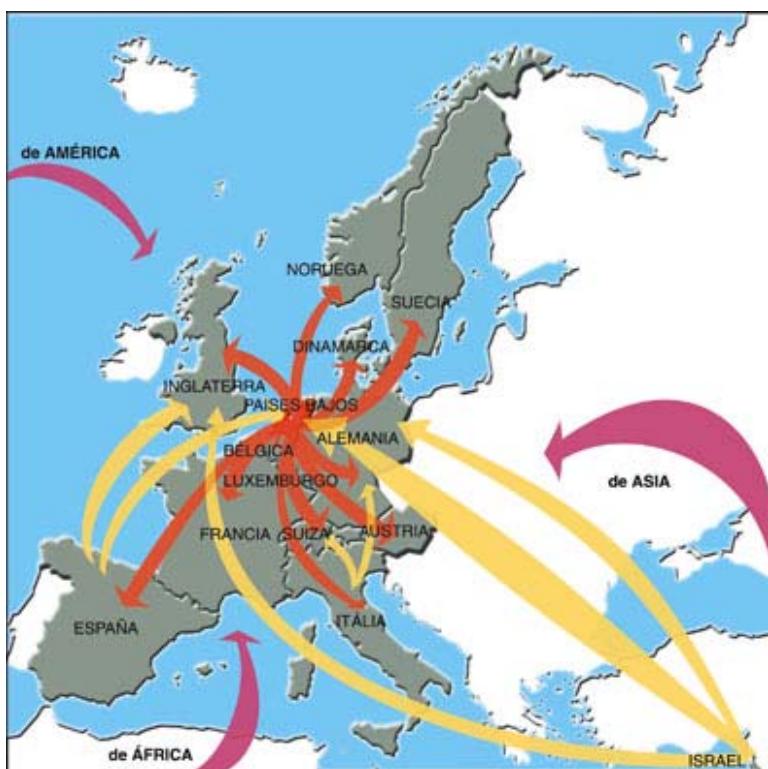
Las tarifas de carga aérea a través de las rutas europeas son prohibitivas, y las alternativas a través de África y Asia presentan problemas serios de incertidumbre, lo que perjudica la calidad del producto que llega a destino.

A la larga distancia de los envíos se suman las disposiciones de cuarentena japonesas. Flores que traigan insectos plagas deben ser fumigadas, lo que perjudica su calidad, o simplemente destruidas.

Los importadores japoneses suelen comprar a comisión CIF (transporte y seguros a cargo del exportador), mientras que los vendedores kenyanos están acostumbrados a operar a precio fijo FOB (el exportador solo asume los gastos hasta el vehículo que transporta el producto a exportar). De esta forma, el vendedor añade un elemento de incertidumbre económica, pues nunca sabe si podrá cubrir sus costos hasta liquidar la operación. Además, la falta de una promoción agresiva ha impedido a los exportadores africanos alcanzar a sus potenciales clientes del Extremo Oriente.

Dos grandes que también producen

China Popular y Brasil son dos gigantes cuyo peso producti-



El papel central de Holanda en la distribución de flor se desprende del mapa.

vo y de consumo se ha incrementado dramáticamente en los últimos años. En 2000, la superficie de ornamentales en China alcanzaba las 150.000 ha con un valor de producción total de US\$ 2000 millones. 11.000 ha de las mismas están dedicadas a flor cortada. Donde los principales productos son rosas, claveles, crisanthemos y gladiolos. La provincia sureña de Yunnan es la mayor zona de producción de flor cortada, con 1.300.000 tallos obtenidos en el año mencionado. El futuro desarrollo de China como actor principal en los mercados internacionales se ve obstaculizado por problemas estructurales, tanto a nivel de producción - demasiadas unidades productivas demasiado pequeñas - como de comercialización. Pero en China todo ocurre últimamente a velocidades pasmosas. A fines de 2002 abrió sus puertas en la provincia de Yunnan la subasta de flores Kifa (Subasta Internacional de Flores de Kunming), que reemplaza a un antiguo mercado mayorista tradicional. La nueva subasta está construida siguiendo lineamientos

holandeses, sus relojes y hasta los carritos que circulan con el producto despiertan la sensación de encontrarse en Aalsmeer. La empresa tiene ya como miembros a unos 400 productores y 130 compradores registrados, la mayoría procedentes de China continental, pero también algunos de Taiwán y Japón. Actualmente se comercializa solo flor cortada, unos 500.000 tallos diariamente (<http://yunnan-flower.org.cn/English/hhjy.htm>) .

En los últimos diez años Brasil ha estado cambiando la estructura de su producción ornamental y preparándose para abastecer tanto la exportación como su vasto mercado interior (170 millones de personas, 20 millones de ellos en la zona de São Paulo) de

■ La floricultura colombiana es una industria exclusivamente de exportación. El 98% de la producción de flores de Colombia se envía al exterior, lo que coloca a éste país como el segundo proveedor mundial de flor cortada

una forma acorde a las exigencias de los tiempos. Rosas de gran tamaño, gerberas, lirios, Phalenopsis, son algunas de las especies que ya son moneda corriente. En 2001 las exportaciones de flor y planta ascendieron a US\$ 4.2 millones, dirigidas principalmente a Europa.

La región de Holambra, en el estado de São Paulo, es donde se concentra la producción y la tecnología de este importante sector. Esta es una zona de fuerte inmigración holandesa y japonesa, lo cual se hace sentir en la organización y tecnología de esta industria. También en pleno Nordeste brasileño, en el estado de Ceará, se está desarrollando un importante polo hortícola, con la idea de servir principalmente a la exportación, apoyándose en una posición geográfica privilegiada, prácticamente equidistante de Amsterdam y de Miami.

Los exportadores de la periferia

La floricultura colombiana es una industria exclusivamente de exportación. El 98% de la producción de flores de Colombia se envía al exterior, lo que coloca a éste país como el segundo proveedor mundial de flor cortada. En 2002, esto significó una suma total US\$ 672,7 millones, después de Holanda, que cuenta con una participación del 56%. El principal cliente de Colombia son los Estados Unidos, donde la flor colombiana vende US\$ 568,4 millones y ocupa el 60% del total del mercado. Los US\$ 62,7 millones en flores enviados a Europa significan un 4% de ese mercado, aunque la participación en el mercado británico se eleva al 10% del mismo. El 28,7% de lo exportado corresponde a rosa, el 19,3% a clavel y el 8,9% a clavel miniatura.

A pesar de la difícil situación económica por la que atraviesa el país, la floricultura de Ecuador mantiene su ritmo de exportaciones. En el año 2002, la flor ecuatoriana aporto US\$ 108 millones a la economía de su país. Hablar de flor ecuatoriana significa hablar, principalmente, de rosas. Esto sig-

nifica, hasta cierto punto, un problema, y pese a que se realizan esfuerzos para alcanzar la diversificación, el 62% de la superficie productiva sigue dedicándose a la rosa. Por otra parte, el principal cliente para la producción de flor de Ecuador continúa siendo Estados Unidos de América, aunque en 2002 se alcanzó que un 30% de las exportaciones – en valor – se diversificasen hacia otros mercados. Holanda es un comprador de cierta importancia (8 %), y el mercado ruso también se ha recuperado, alcanzando un 6% de las adquisiciones.

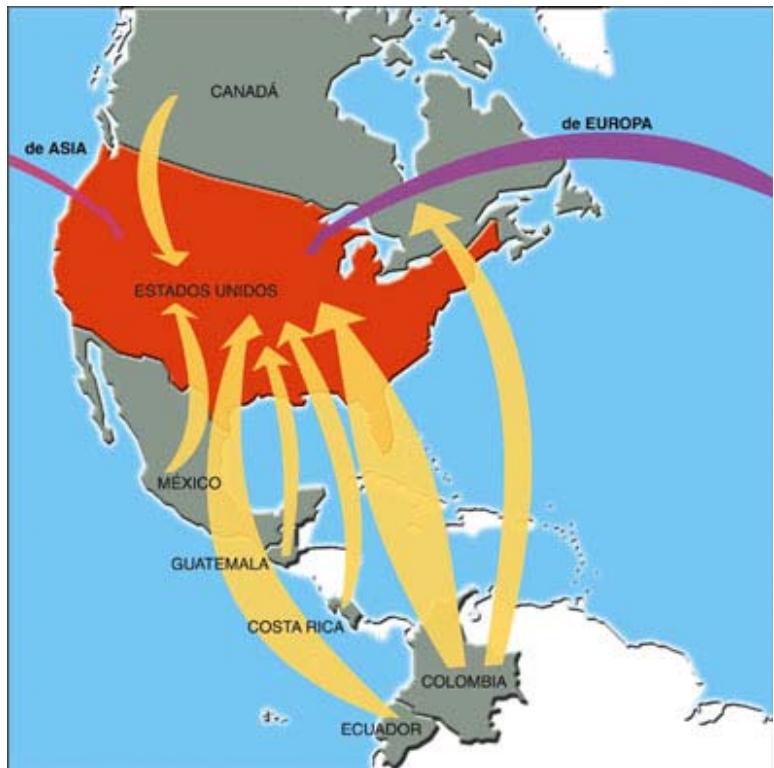
Cruzando el Atlántico yendo introduciéndose en el circuito exportador hacia Europa, se encuentran los países exportadores de flor africanos.

Zimbabwe, que hasta hace muy pocos años era el segundo proveedor en importancia de esta región, se encuentra sumido en dificultades políticas que se han convertido en una pesada carga para el sector agrario, y aunque en un principio se pensó que empresas altamente tecnificadas y con productos de gran demanda exterior como las flores estarían a salvo de expropiaciones, éste no ha sido el caso. Este hecho repercute negativamente sobre las inversiones y, en consecuencia, sobre el crecimiento futuro de la producción y exportaciones.

Las consecuencias de este conflicto, hijo del colonialismo y de décadas de incompetente administración de los dos únicos gobiernos que ha conocido Zimbabwe independiente, no se detienen en las fronteras del país. Dado que la propiedad del producto obtenido en granjas expropiadas también puede ser puesta en entredicho, los importadores europeos buscan también diversificar sus fuentes de suministro. Con ello, la esperanza de Zimbabwe de sustituir a Kenya como el primer exportador africano de flor cortada a la Unión Europea puede darse por perdida.

De acuerdo con los datos más recientes disponibles, las rosas constituyen aún el 55% del valor de flor exportado por Zim-

Los Estados Unidos tienen sus proveedores en América Central.



babwe, que proceden de una superficie de 350 ha. La categoría denominada “flores de verano”, que incluye plantas de los géneros Aster, Solidago, Hypericum, Euphorbia, etc.; cubre la otra mitad del comercio exterior, desde una superficie de 850 ha.

Kenya es el proveedor extracomunitario más importante de flor cortada para la Unión Europea, aventajando en volúmenes a Israel, Zimbabwe y a los exportadores sudamericanos. El nivel de exportaciones sobrepasa actualmente las 38.000 t, con un valor de más de US\$ 100 millones, sólo segundo al obtenido por las exportaciones de té. Las rosas ocupan el primer lugar en volumen con

28.400 t. La tendencia de las exportaciones es creciente. Pese a estar ubicada sobre el Ecuador, Kenya disfruta de gran variedad de climas debido a su relieve. La zona de las tierras altas, ubicada a unos 1.500 m de altura, presenta temperaturas que oscilan entre 22° y los 30° durante el día y 12° y 6° durante la noche, y tiene excelente insolación. Es en esta región que se ha ubicado la producción ornamental, en las proximidades de la capital, Nairobi, que a su vez cuenta con buenas posibilidades de comunicación aérea con su principal mercado, Amsterdam.

Un periférico desarrollado: Israel

Israel es también uno de los primeros exportadores de flor cortada del mundo, enviando unos US\$ 130 millones anuales a los mercados, de los US\$ 185 millones que produce. La Unión Europea es la principal receptora de la flor israelí, cubriendo un 16% de sus importaciones con material de esta procedencia. La producción israelí se enfrenta en el mercado europeo con una creciente compe-

■ Israel es también uno de los primeros exportadores de flor cortada del mundo, enviando unos US\$ 130 millones anuales a los mercados, de los US\$ 185 millones que produce. La Unión Europea es la principal receptora de la flor israelí

tencia de los países africanos anteriormente mencionados. La superficie cultivada en Israel asciende a unas 2.100 ha, de las cuales 70% se realizan en cultivo protegido. La eficiencia técnica es la base de la producción israelí, que se enfrenta a problemas medioambientales serios, como la gran escasez de agua. Y aunque las exportaciones estandar - rosas, claveles - siguen siendo las más importantes, Israel ha diversificado sensiblemente su producción en los últimos años.

El comercio intraeuropeo

Más de dos tercios del comercio internacional de flor cortada tiene lugar dentro de la Unión Europea. Con un mercado interno relativamente limitado, los Países Bajos son el principal productor, el principal exportador y el principal importador de flor cortada del mundo. Esta situación desconcertante a primera vista se explica

por el importantísimo papel comercial de este país en la flor cortada del mundo; buena parte de la producción doméstica y casi todo lo que se importa se reexportan inmediatamente hacia otros países de la Unión Europea, principalmente Alemania, Inglaterra y Francia.

Alemania solía ser el mayor importador del mundo, absorbiendo el 20% del comercio internacional, que asciende a US\$ 3.700 millones. Pero dadas las dificultades económicas alemanas, agudizadas a partir de 2002, este país

europeo ha cedido la posición de privilegio como importador a favor de Estados Unidos.

La producción floral holandesa se valorizaba en US\$ 1.800 millones en 2000, pero sus exportaciones en US\$ 2.100 millones, lo que representa el 58% del mercado mundial y el 85% del europeo. El 75% de la producción doméstica es también para la exportación. Pese a que el clima holandés no es favorable durante todo el año para la producción y que los costos son más elevados que los de sus competidores del tercer mundo, Holanda mantiene sus ventajas comparativas en base a productividad, eficiencia, innovaciones y disponibilidad de energía barata con la que calentar sus invernaderos en base a una amplia disponibilidad de gas natural.

Otra clave del éxito comercial holandés ha sido el desarrollo del modelo de "subasta holandesa" de planta ornamental (ver pa-

■ El comercio internacional de flor cortada fluctúa de acuerdo con la situación económica coyuntural de los grandes centros importadores (Unión Europea, Estados Unidos y Japón), y en particular con las expectativas de los consumidores



INVERNADEROS AGRORESA
El Siglo XXI ya tiene Invernadero

Estructuras Indeformables Adaptación Total Evolución Agrícola

Proyectos "Llave en mano"

VENTILACIÓN FORZADA - EQUIPOS DE FERTIRRIGACIÓN - CERRAMIENTOS - CALEFACCIÓN - SUSTRADOS - HUMIDIFICACIÓN - PANTALLA TÉRMICA - CONTROL CLIMÁTICO




SEDE CENTRAL
"Área Empresarial Andalucía"
C/ Serranía de Ronda 6-8
28320 - Pinto (Madrid)

[Http://www.resaq.com](http://www.resaq.com)
resa@resaq.com

Telf: 916 918 580
Fax: 916 919 174

ralelo), un sistema de comercialización que ha permitido canalizar grandes cantidades de producto de forma flexible, eficiente y de gran transparencia, lo que a su vez le ha convertido en referencia mundial de precios y de tecnología comercial. El sistema se reproduce en lugares tan dispares de Holanda y entre sí como el Brasil y China continental.

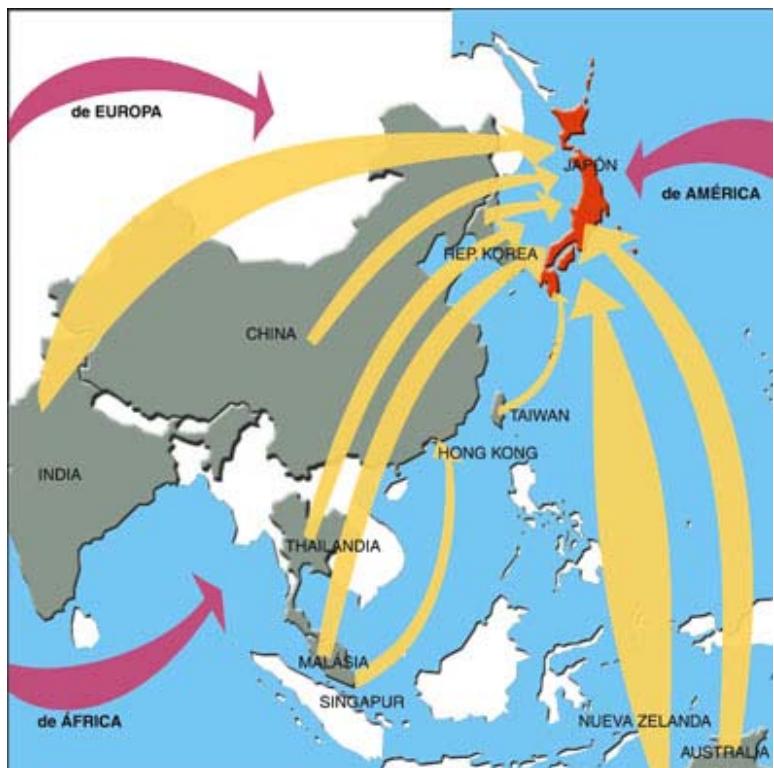
España es también exportadora de flores dentro de la Unión Europea, siendo los volúmenes más importantes los de clavel y rosa. El primero de estos productos suma una producción de unos 160 millones de docenas y el segundo, 28 millones. Otras flores alcanzan los 235 millones de docenas, según datos de 1999. En lo que respecta a los claveles, de un total de 48.000 t exportadas en ese año, 24.000 se destinaron a Holanda, 14.000 al Reino Unido, 4.700 a Francia y 2.700 a Alemania. Las exportaciones fuera de la Unión Europea son insignificantes. Las exportaciones totales de rosas suman 362 t, que van también casi en su totalidad a la Unión Europea. La mayoría de este tonelaje (222 t) van directamente a Alemania.

Conclusiones

El comercio internacional de flor cortada fluctúa de acuerdo con la situación económica coyuntural de los grandes centros importadores (Unión Europea, Estados Unidos y Japón), y en particular con las expectativas de los consumidores. De acuerdo con este hecho, y si se consolida la recuperación económica que se insinúa en 2003, tras dos años de crecimiento detenido, los mercados internacionales de flor cortada deberían comenzar a moverse a más tardar en la primavera de 2004. Esto es una recuperación muy esperada, pues los incrementos productivos de los últimos años unidos a una demanda pesada han presionado los precios a la baja.

El análisis realizado en éstos párrafos se basa en cifras correspondientes a los años de enfriamiento (2001-02), y no reflejan, por lo tanto, la situación levemente

La flor llega a Japón proveniente de toda el Asia Oriental.



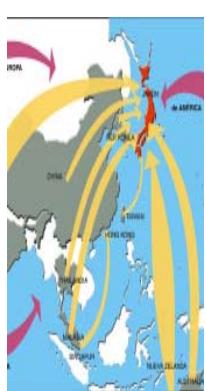
te más dinámica de fines de 2003.

El esquema internacional de intercambios se estructura, como se ha descrito, en torno al circuito comercial europeo, dominado por el comercio holandés, el norteamericano, y el japonés, con pocas conexiones transversales entre ambos. Aprovechando la gran demanda de flor generada en los países desarrollados y al amparo de condiciones climáticas o socioeconómicas muy favorables, un determinado número de naciones en vías de desarrollo han surgido como importantes proveedoras de flor, especialmente de las especies más fuertemente comercializadas internacionalmente como son claveles y rosas. El proceso no está de ninguna forma cerrado, pues el lucrativo mercado continúa atraiendo participantes. A Colombia, Ecuador, Kenia o Taiwán; los principales de este grupo, se han unido ya Uganda, Zimbabwe y México; además de otros con un potencial indescriptible, como China continental o la India.

Imposibilitados de competir a nivel de producto de masa por razones de costo, los grandes pro-

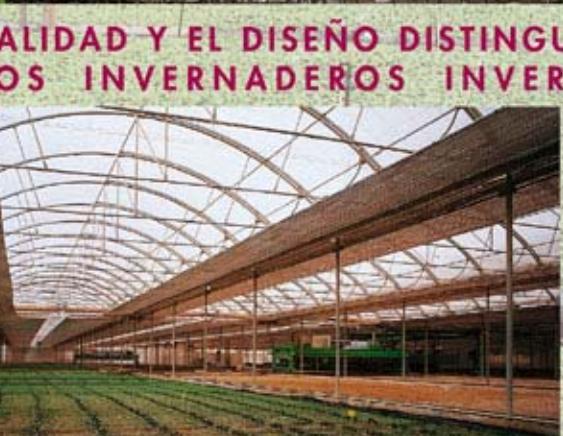
ductores industriales, como Holanda o los Estados Unidos, se refugian en productos especiales o en su ventaja tecnológica; tecnología que a su vez se transforma en un producto exportable hacia el Tercer Mundo.

Habituado un poco entre ambos mundos se localiza un país como Israel, importante exportador de producto hacia Europa y a la vez importante generador de tecnología y de material vegetal registrado. En España, por otro lado, conviven ambas tendencias. La exportación de flor cortada hacia Holanda se resuelve a un nivel tecnológico moderado, con producto poco diferenciado, al mismo tiempo que se desarrolla una base tecnológica viable pero que solo se hace sentir lentamente a nivel productivo. Las estructuras de precios hacen difícil que se pueda competir con producto masivo proveniente de África o Sudamérica, pero el camino de la especialización comercial, de la aplicación de la tecnología y de la eficiencia organizativa cuesta emprenderlo.



INVERCA

TECNOLOGÍA PRODUCTIVA



LA CALIDAD Y EL DISEÑO DISTINGUEN
A LOS INVERNADEROS INVERCA

DISEÑAMOS EL INVERNADERO ADAPTÁNDONOS A LAS NECESIDADES DE SU
CULTIVO, CON EL FIN DE QUE OBTENGAN LA MÁXIMA RENTABILIDAD



GRUPO INVERCA

INVERNADEROS Y TECNOLOGÍA, S.A.
INVERNADEROS DE CASTELLÓN, S.A.

Pol."El Serrallo", Ctra. Grao-Almazora, Km 1,5
12100 GRAO DE CASTELLÓN (ESPAÑA)

Tel. 0034 964 28 22 32

Fax 0034 964 28 24 40

e-mail: inverca@invercagroup.com

<http://www.invercagroup.com>