



para
ellos que
quieren
ver la
diferencia

substrato



STERCKX

Graankaai 3 B-8800 Roeselare - Bélgica
Tel (51) 22 72 20 Fax (51) 24 02 39

DISTRIBUIDOR PARA:

- Galicia, Asturias, Santander, Vizcaya y Navarra:
AGRIVER Gijón
Tel (985) 39 85 87 Fax (985) 39 85 87
- Valencia:
MENAN AGRICOLA Algemesí
Tel (96) 248 12 11 Fax (96) 248 05 30
- Andalucía y Extremadura:
MORILLAS Las Norias
Tel (951) 58 74 80 Fax (951) 58 74 80
- Cataluña, Aragón, Castellón, León, Castilla la Vieja y Castilla la Nueva:
NEOPLANT Vilassar de Mar
Tel (93) 739 48 00 Fax (93) 750 00 08
- Alicante y Murcia
NUTRIAL Alicante
Tel (965) 66 93 54 Fax (965) 66 93 54

Sterckx, el mejor substrato para quienes
quieren realmente ver la diferencia

Ficción o realidad

Observando la tendencia de cambio de algunas empresas del sector de horticultura, ¿Nos paramos a pensar si realmente producimos bien, o no?, me explico. Cuando estamos produciendo unos artículos o cultivos independientemente sean de flor cortada, planta de interior, forestales, jardinería, hortalizas, etc., existen unas normas o reglas básicas para cualquier producción, ¿Las respetamos? ¿Desarrollamos los cultivos con todas sus consecuencias? ¿Qué motivos nos confían al cambio de sector?.

Antes de producir (lo que sea), conviene ver la tendencia de mercado en un futuro próximo, y no se trata de ser un visionario adivino, sino realista y no como muchos que son «mimetistas» y cultivan lo que ven a sus vecinos «Si él sí...yo ¿Porqué no?»

Una vez con el cultivo elegido, pasaremos a contactar formas de comercialización, envases, formatos, en una palabra «la post-cosecha». Seguidamente estudiaremos las variedades y posibles alteraciones de cultivo, si es preciso el cambiar o buscar nuevos proveedores, lo haremos, si con ello nos lleva una mayor o menor rentabilidad, hay que mirar la peseta.

Con todos los datos nombrados anteriormente pasaremos al segundo punto, no por ello es menos importante. El conocer realmente el cultivo y sus necesidades, esto no es simplemente el coger un panfleto publicitario, hay realmente que aprender que cada planta es un mundo y por lo

*En el sector
cabemos todos,
simplemente
tenemos que
ser conscientes
de que existen
limitaciones,
pero con los
conocimientos
necesarios
muchas de
ellas se pueden
salvar, no nos
encerremos y
vamos a hacer
buenos cultivos
a un buen
precio y con un
nombre propio*



**FERNANDO
CUENCA**



**JAVIER
DOLZ**

cual tiene unas necesidades. ¿Seremos nosotros capaces de satisfacerlas? Contamos con unas instalaciones, una calidad de agua, un microclima variado o no si contamos con calefacción, un potencial de metros, unas técnicas de aplicación, un personal más o menos cualificado, etc.

Lo que no podemos es lanzarnos a un cultivo sin tener los puntos claros, y luego darle las culpas a los demás, al substrato, a la materia vegetal, a un producto u otro, al mercado, etc., la culpa en un porcentaje muy elevado casi siempre es nuestra.

Contando con que todo lo anteriormente esté a nuestro favor, todavía nos faltarán los datos económicos, éste es un tema delicado pues muchos cultivadores no hacen los números correctamente y realmente no saben los márgenes de valor ciertos, con lo cual en su producto se está perdiendo inconscientemente cada nueva rotación más y más. Normalmente los gastos directos y no los fijos se contemplan todos, macetas, substratos, materia vegetal,... aparte de éstos, los que realmente tenemos que repartir para que sean absorbidos por nuestros cultivos, estos son otra cuestión. Si alguien los contempla, no lo hace en el sitio correcto con lo que produce unos desequilibrios y como resultado malas gestiones. Estos gastos son entre otros el agua, la luz, el teléfono, mano de obra indirecta, alquileres o amortizaciones, vehículos, fitosanitarios, mermas, y un sinnúmero de conceptos más. Hoy en 1992, preguntarle a un cultivador nacional, ¿Qué es una ficha de costos? ¿Cuántas fases de cultivo lleva? ¿Qué diferencia de amortizaciones conlleva cada instalación o maquinaria? ¿Cuántas pesetas por metro cuadrado y día absorbe de productos fitosanitarios?. Todo esto son

utopías, muchos no lo saben y por lo tanto no lo hacen, hoy existe la técnica y los técnicos para dar todas estas soluciones, el problema somos nosotros que preferimos encerrarnos en nosotros mismos (creemos ser autosuficientes), y sólo conseguimos producir pero producir mal, y llegado el momento de comerciar nos quejamos todos ¿Porqué?. Cuando vamos a la escuela, si no estudiamos nos suspenden, salvando la metáfora, esto es similar. Seamos realistas y empecemos a darle un pequeño cambio al sector, eso sí, que no cunda el pánico y cambiemos otra vez a mal o a peor. Si con todo, y por ello creemos que tenemos que cambiar de sector, hagámoslo, pero bien, no vayamos a ser un

En la situación actual de tendencias de cambio en horticultura ¿Nos paramos a pensar si realmente producimos bien, o no?

«francotirador» más de los que tanto y tan mal estamos escuchando hablar siempre. En nuestra opinión en el sector cabemos todos, simplemente tenemos que ser conscientes de que existen limitaciones, pero que con los conocimientos necesarios muchas de ellas se pueden salvar, no nos encerremos y vamos a hacer buenos cultivos, a un buen precio y con un nombre propio.

INDE

Delegación en Levante de;
Revista Horticultura



Controlar los costes de producción y elegir las especies y/o variedades con mayor proyección y elaborar una buena presentación final del producto son las bases del éxito.
Nuevo envase de la Asociación de Producción y Comercialización de Flores y Plantas de Barcelona.