

Para Fertirrigar, Controladores PROGRES



**El controlador
mas vendido
del mercado**

ACRÒNIC 2000

- ▶ Fertirrigación convencional por tiempo o volumen, con modelos de 6 a 26 salidas configurables para sectores de riego, 1 motor, 2 fertilizantes, 2 agitadores, 1 inyectora y 9 filtros, más 5 entradas de señales. Opcionalmente, control de motores diesel, activación de solenoides latch, etc.

ACRÒNIC 4000

- ▶ Completísimo controlador para la fertirrigación convencional con modelos de 16 a 96 salidas configurables para sectores de riego, 3 motores, 4 fertilizantes, 4 agitadores, 1 limpieza inyectoras, ilimitado número de filtros y 1 salida alarma, más 12 entradas de señales. Actuaciones por tiempo, volumen y mixtas.
- ▶ Opcionalmente, regulación del pH del agua, modificación de la fertirrigación según la radiación solar, lectura con alarma de la CE, control de motores diesel, activación de solenoides tipo latch, conexión para impresora, telegestión desde PC, actuación sobre válvulas vía radio, etc.

Progres dispone además de otros controladores para la fertirrigación convencional e hidropónica, limpiar filtros, regular el bombeo, automatizar motores diesel, conocer las necesidades hídricas, gestionar el agua en comunidades de regantes, climatizar invernaderos y granjas, telegestionar por telefonía fija o móvil y vía radio, etc.



**SISTEMAS ELECTRÒNICOS
PROGRES, S.A.**

Av. Urgell, 23 • 25250 BELLPUIG (Lleida) España
Tel. +34-973 320 429 • Fax. +34-973 337 297

e-mail: info@progres-spain.com http://www.progres-spain.com

Producción de ornamentales

Tecnología y comercio en flor cortada

- Cambio estructural, asociacionismo comercial crecimiento moderado de los mercados y presión competitiva - con la consiguiente necesidad de incrementar el valor agregado son las predicciones para el próximo quinquenio.

Miguel Merino

drmerino@ediho.es

La adivinación siempre ha sido, desde la Antigüedad Clásica, una industria seria. En esos primeros tiempos, quienes escudriñaban el futuro invocaban en su respaldo a fuerzas sobrenaturales para dar un "sello de calidad" a los servicios que ofrecían. Hoy día, profetas y pitonisos han modificado su título por el de gurus, expertos o futurólogos, pero la metodología no ha variado sustancialmente: se trata de identificar acertadamente la situación inicial, de identificar las fuerzas relevantes que dan forma al presente y luego, asumiendo que las fuerzas que han actuado en el pasado continuarán haciéndolo en el futuro con mayor o menor intensidad, establecer distintos escenarios futuros plausibles. Si se trabaja cuantitativamente, con un número limitado de variables a predecir y - cosa rara - disponiendo de series de tiempo numéricas lo suficientemente largas y fidedignas, hay quien se atreve a asignar a esos escenarios porcentajes de probabilidad de ocurrencia.

Todo esto para poder definir este ejercicio como lo que es: una adivinanza educada, sin pretensión de ir más allá ni de influir sobre presupuestos ni sobre cifras de venta.

El objeto de la predicción es el sector de flor cortada español y europeo dentro de un lapso de tiempo prudente. Base y objeto de la predicción, en este caso, serán dos aspectos que son al mismo tiempo causa y consecuencia de los fenómenos a observar: la tecnología y los mercados.

El cambio tecnológico

En términos generales, no comprendemos exactamente cómo es que el cambio tecnológico ocurre ni qué es exactamente lo que establece la dirección en que se desarrolla. No obstante, algunas teorías, como la de la "innovación inducida", parecen tener validez bajo condiciones de economía de mercado.

A grandes rasgos, la teoría de la innovación inducida nos dice que se desarrollarán e impondrán aquellas innovaciones que disminuyan el uso de los factores de producción más escasos o, lo que es lo mismo, aquellos factores cuyo precio de mercado es más elevado. Es en realidad un punto inicial muy simple pero muy fecundo, que pone un poco de orden en el aparentemente caótico mundo del progreso tecnológico.

En el caso de la producción hortícola española en general, y en el de la flor cortada en particular, no parece ser hoy muy difícil establecer cuál es el factor de producción más escaso y costoso: la

mano de obra. La producción y manipulación de flor cortada es, hasta el presente, una actividad sumamente intensiva en mano de obra. En las sociedades post-industriales, caracterizadas por su baja tasa de natalidad, por cuerpos políticos que reclaman fuerte protección social del trabajador y por una cultura que rechaza el trabajo manual, es cada vez más difícil y costoso conservar tecnologías de producción tradicionales intensivas en mano de obra. Si bien la presencia de mano de obra extranjera da un respiro en este sentido y permite seguir funcionando a numerosas industrias, no se puede contar con que esto sea una solución permanente, entre otras causas porque la forma definitiva que asuman las condiciones de contratación de trabajadores inmigrantes y su propia disponibilidad están fuera del control del sector.

Así que aquí va la primera predicción "educada": espere Ud. ver en los próximos años, de forma creciente, como se instalan en empresas productoras y centros logísticos, sistemas automáticos de riego, de siembra, de control climático, de embalaje de producto...

El cambio estructural

Hablar de cambio estructural es hablar de vida econó-



Las grandes centrales importadoras jugarán un papel creciente en determinar las tendencias de consumo. La materia prima - flor cortada - es recibida y acondicionada en esta importadora holandesa para ser enviada bajo forma de "pomos" a puntos de venta en toda Europa; un proceso sumamente intensivo en mano de obra. Oliver (derecha) es responsable de una línea completa de producción.

mica. Ninguna rama de la actividad está exento de él, y en el vocabulario presente, cambio estructural significa menos empresas, más grandes y más tecnificadas. Si bien la problemática del tamaño óptimo de la empresa agraria presenta leyes diferentes a las que rigen a las de las procesadoras industriales, resulta no obstante claro que el adquirir el tipo de automatismos que se describen en el apartado anterior exige esfuerzos financieros que solo estarán al alcance de unidades medianas y mayores. Si a ésto se añade que las exigencias de calidad del mercado también imponen más costos fijos a las empresas - hay que contratar asesores, auditores, establecer sistemas administrativos de control -, aparece como un hecho que la concentración empresarial en el sector continuará en los próximos años.

El asociacionismo ofrece a productores relativamente débiles, no obstante, la posibilidad de contrarrestar algunos de estos efectos bajo la forma de contratar de forma conjunta servicios, de hacer uso de maquinaria en común, de organizar "pools" de oferta, etc. Es entonces de esperar que este tipo de instituciones colectivas se continúen desarrollando, a condición, no obstante, que los marcos legales en que funcionen sean tam-

AZUD®

Polígono Industrial Oeste
Avda. de las Américas P.6/6
30169 SAN GINES
MURCIA - SPAIN
Tel.: +34 968 808402
Fax: +34 968 808302
E-mail: azud@azud.com
http://www.azud.com



bién fortalecidos. Aunque sea desagradable decirlo, la proximidad trae conflictos, inclusive entre agentes que comparten objetivos. Un marco institucional que permita una solución justa y expeditiva de las diferencias es indispensable para que los productores y comercializadores usen y participen de iniciativas asociativas realmente eficientes, y no que lo hagan simplemente para conseguir trato impositivo de favor.

¿Y los mercados?

En los últimos años hemos vivido un proceso de euforia en los mercados de flor cortada y planta ornamental europeos y mundiales. Esto se ha debido a la general bonanza que han vivido las economías occidentales últimamente, y al hecho que, a diferencia del producto hortícola comestible, el ornamental no pa-

dece bajo la ley de hierro de tener que captar una proporción cada vez menor del ingreso de los consumidores a medida que éste se incrementa (ley de Engel).

Pero aquí hay también que delimitar a la flor cortada de otras ornamentales: por su relativo alto valor en relación a su peso, la flor cortada es susceptible de ser transportada largas distancias, lo que se traduce en la presencia de importantes contingentes de flor importada en los mercados europeos. En especial la competencia del producto exterior masificado - tipo "commodity" - seguirá siendo una constante de los próximos años; y más vale que sea así, pues forzará a la floricultura europea a volcarse a los aspectos en los que sí puede ser eficiente: calidad, satisfacción del consumidor, presentación del producto, presencia dife-

renciada en los mercados relevantes.

Valga decir que esto ya no es una predicción, sino una exhortación: la supervivencia del subsector de producción de flor cortada europeo y español pasa por esa transformación: incremento del valor agregado, mejoramiento de la cadena logística, intercambio de información con medios modernos, racionalización de la cadena de comercialización, diversificación de la oferta tanto horizontalmente - más especies - como en profundidad - más variedades. Todo esto tendrá que ocurrir, y transmitir nuevas formas de "hacer negocios" a los puntos de venta de la horticultura ornamental.

Y se termina dónde tal vez se debería haber empezado: ¿qué ocurrirá con los mercados? Desde un punto de vista cualitativo, ya se ha ade-

lantado el pronóstico en el párrafo anterior: el, producto de baja calidad no es solución para el productor europeo, así que habrá que ofrecer algo mejor e ingeniarlo para venderlo. Del punto de vista cuantitativo, el pronóstico de los próximos años debe ser sobrio. Las últimas cifras de importación europea señalan un entrecimiento de las mismas, lo cual en un entorno de precios flojos, indica sin duda un mercado pesado - y no "falta de oferta", como han señalado algunos observadores. Esto puede señalar la tónica general del mercado de los próximos años, con un incremento de la demanda total no más allá del crecimiento general del producto nacional bruto previsto, del entorno del 2-3% anual en el mejor de los casos.

SUNSAVER
SERVICIO PROFESIONAL

Filme para invernadero
SUNSAVER EURO 4

MALLAS ANTI-TRIPES y de SOMBREO

Se lo servimos todo a medida

PLASTICOS

CUBRESUELOS anti-hierbas, acolchado para cubrir embalses...

ALU PANTALLA TÉRMICA SHADE

SUNSAVER, s.i.

Polígono Industrial La Redonda - Calle 5, Nave 8 - 04710 Sta. Mª del Aguila - EL EJIDO (Almería)
Tels.: 950 58 30 33 - Fax: 950 58 31 76 - e-mail: sunsaver@serinves.es - http://www.serinves.es/sunsaver



Planta joven

Substratos especiales Klasmann para un óptimo desarrollo de planta joven y enraizamiento de esquejes.

KLASMANN
PARA PROFESIONALES



Klasmann-Deilmann GmbH · Georg-Klasmann-Straße 2-10 · D-49744 Geeste-Groß Hesepe · Tel ++49 (0) 5937-31-0 · Fax ++49 (0) 5937-31-279
e-mail: info@klasmann-deilmann.de · <http://www.klasmann-deilmann.de>

Klasmann-Deilmann posee el certificado DIN EN 9001 y es miembro de R.H.P. (Regeeling Handels Potgronden Holland) y RAL - Asociación para la Calidad.