



Origen...



Portugal



Ejemplos de éxito y oportunidades de inversión

Portugal: una Horticultura de contrastes

Jaime Motos Ramos

*Ingeniero Agrónomo
Director de Flortec-Europa*

El sector hortofrutícola portugués, si bien de un tamaño limitado, tiene particularidades muy interesantes y presenta numerosos ejemplos de inversiones exitosas.

El presente artículo está centrado en la horticultura ornamental - próximamente se publicará otra contribución sobre horticultura de producto comestible -; en él se describen las estructuras productivas y comerciales generales del país, para luego pasar a tratar ejemplos de empresas dedicadas a distin-

tas áreas productivas y de comercialización dentro de la horticultura ornamental portuguesa.

El sector de flor y planta ornamental en 2002

El Instituto Nacional de Estadísticas de Portugal, www.ine.pt publicó en 2003 un amplio estudio de la Floricultura en Portugal: "Inquerito à Floricultura". Según el mismo, en 2002 existían 1.415 explotaciones dedicadas a flores y plantas ornamentales, con un total de 1.036 ha, de las cuales 420 eran bajo invernadero. El área media por explotación era de 0,7 ha y el 54% de la

En la zona de Montijo, junto a Lisboa, se ubican las empresas de floricultura más importantes de Portugal. En la imagen Gabriela Gonçalves; esta familia es una de las más tradicionales en esta actividad.

superficie total del país era de explotaciones de cinco o más hectáreas.

Las regiones del Ribatejo y Oeste y Entre-Douro y Miño representan el 44% de la superficie total de explotación de flores y plantas ornamentales y el 51% del total de las explotaciones. El área media por explotación presenta su máximo en la región del Alentejo, con 4,8 ha, y el mínimo en la región de Trás-os-Montes con 0,2 ha.

La distribución de superficie por grupo de productos sigue los porcentajes del 48% para flores cortadas, 36% para plantas ornamentales y 18% para follajes de corte y complementos.

René Van't Hoff, gerente de Viveiros Vila Longa, ubicados en Muge cerca de la ciudad de Santarém.

Un aspecto de la producción de plantas ornamental en Vila Longa.

En general, cada región tiene su grupo de productos de mayor importancia. Las flores de corte son el producto más importante en las regiones del Ribatejo y Oeste, Entre Douro y Miño, Açores y Madera. Las plantas ornamentales en las regiones de Beira Litoral, Entre Douro y Miño y Algarve. Los follajes de corte y complementos de flor en la región del Alentejo.

Alrededor del 86% de las explotaciones recurren a mano de obra familiar, 35% a mano de obra con contrato permanente y 39% a mano de obra eventual. Un 11% recurre a mano de obra no subcontratada.

En los últimos tres años, un 28% de los productores, (61% del área total) incrementaron la superficie



de sus explotaciones; un 41% (26% del área total) mantuvieron la misma área, y el 31% restante (13% de la área) disminuyeron la superficie de explotación.

- **Flor cortada:** en 2002 se produjeron cerca de 250 millones de tallos de flores cortadas, principalmente en invernaderos. Cerca del 60% de la producción se hizo en explotaciones con superficies iguales o superiores a 1,0 ha.

El clavel es la especie más importante, con 40% de la producción total de flor cortada. Por orden de importancia, destacan gerbera y rosa, con un 36% de la producción total.

- **Planta ornamental:** en 2002 se registró una venta total de cerca de 51 millones plantas ornamentales producidas en Portugal. La producción está concentrada en número pequeño de viveros (7% de las explotaciones con cinco o más hectáreas, representaron 66% de la producción comercializada). *Platanus*, geranio, *fuchsia* y crisantemo fueron las especies más comercializadas, representando cerca de 66% de la producción comercializada.

- **Verdes de corte y complementos de flor:** en 2002 fueron producidos cerca de 56 millones de tallos, principalmente en invernaderos o umbráculos. Cerca del 82% de la producción se llevó a cabo en un 3% de las explotaciones, con una superficie igual o superior a 5 ha. Las especies más importantes son helecho y *asparagus*.

Inversiones extranjeras

Debido a las buenas condiciones climáticas, la disponibilidad de terrenos y mano de obra, diversas empresas extranjeras se han instalado en Portugal en los últimos años, en especial para atender el mercado de exportación, pero también para abastecer un mercado interno con una demanda creciente de productos de calidad.

Muchas de esas empresas han introducido en Portugal nuevos conceptos de producción, manejo de clima, poscosecha y, especialmente automatización de sistemas productivos. Es el caso, por ejemplo, del concepto de productividad por metro cuadrado.

- **Viveiros Vila Longa-Muge (Setúbal do Riatejo).** Hace quince años que Jan Johannes Stolk, un viverista holandés con tres viveros en Holanda, decidió instalarse en Muge-Portugal, cerca de la ciudad de Santarém. Al principio, el proyecto fue estructurado para la producción de verdes de corte.

Como el suelo durante muchos años estuvo ocupado con viñas, tenía altos niveles de nematodos; por eso decidió cambiar su producción a plantas ornamentales en maceta. Actualmente, esta producción ocupa 18,5 ha en la finca más antigua y 3,5 ha en la nueva.

Las principales especies producidas son: *Callistemon*, *Coprosma*, *Leptospermum*, Hortensia, *Thuja aurea nana* o *Phormium*, entre otras. Las presentaciones principales son macetas de 2, 2,5, 3,5, 5 y 10 litros. El vivero produce al año 180.000 macetas de *Leptospermum*, 200.000 *Callistemon* y 175.000 hortensias, siendo hoy en día uno de los más importantes productores de planta ornamental de Portugal.

El vivero tiene una to-

En la última década, la liberalización del mercado europeo y el desarrollo económico han traído oportunidades, pero sobre todo, la necesidad de una buena organización. Las empresas gestionadas con falta de rigor dejan de ser competitivas en un mercado global



pografía privilegiada, con todos los campos llanos y una pequeña inclinación en la dirección, al final del de los canteros, que según Rene van't Hoff, gerente del vivero "costó muchas horas de máquinas".

Toda la fertirrigación se hace por aspersión, con el reciclaje del agua de riego al final de la operación. El reaprovechamiento del agua de riego sigue el concepto de sistema cerrado que se utiliza en los viveros y empresas del sector ornamental en Holanda. Con este sistema no se contaminan las aguas subterráneas, se evita el desperdicio de agua y abonos y se respeta el medio ambiente.

Todo el sustrato se produce a base de materiales reciclables como cáscara de pino, cascarilla de arroz, residuos de la industria de vino, mezclados con turba y arena.

Viveros Vila Longa emplea alrededor de 40 empleados fijos, en especial mujeres portuguesas. En fechas punta (primavera) se llegan a enviar hasta 50 camiones de plantas a Holanda y se contrata mano de obra extra.

Para el control de heladas en invierno, se instalaron hace dos años, invernaderos de cristal comprados en Holanda de segunda mano. Con la producción en invernaderos de plantas sensibles a heladas, como *Callistemon* y *Leptospermum* se puede adelantar la producción hasta tres semanas, lo-



grando así una producción mejor distribuida y mejores precios a principios de la campaña.

Actualmente, el principal mercado para las plantas del vivero son las subastas de Holanda, al que se destina el 80% de la producción anual. En los últimos años, el mercado portugués viene cobrando importancia y la empresa busca nuevos clientes en Portugal, participando de las más importantes ferias y exposiciones del sector ornamental en el país, como Lusoflora y ExpoJardim.

- **Flor do Sol. Portimão - Algarve.** El empresario holandés Antonius Petrus Eduard Johannes Verhoeven empezó sus actividades, en el año 1982, en el sur de Portugal cerca de la ciudad de Faro, instalando dos viveros: uno de producción en Portimão y otro de comercialización de plantas de in-

terior y exterior en Samora Correia.

A principios de los años 90, preparándose ya la entrada de Portugal en la Comunidad Europea, la empresa fue reestructurada y dividida en dos sectores: Viveros de palmeras de gran tamaño, con fechas punta de ventas entre marzo y noviembre, y artículos para jardinería en supermercados, en especial de septiembre a marzo.

Actualmente, la empresa está especializada en transplante y recuperación de palmeras de gran tamaño y tiene dos áreas de producción y un vivero dedicado a la exposición y venta de las plantas.

Trabaja con especies como *Bismarckia nobilis*, *Butia yatay*, *B. capitata*, *Cycas revoluta*, *Cocus nucifera*, *Caryota mitis*, *Jabaea chinensis*, *Licuala grandis*, *Livistona chinensis*, *Phoenix dactylifera*, *P. roebelinii*, *P.*

Cosecha de gerberas en Montijo.

canariensis, entre otras.

La comercialización se hace en Portugal, España y Francia, con una estrecha colaboración de empresas españolas y francesas como Viveros Guzmán (Málaga), Viveros La Dama (Elche), Arribas Center (Barcelona), Barnaplant (Barcelona), Cézanne Horticulture (Francia).

Empresas tradicionales

- **Familia Gonçalves, Montijo.** En la zona de Montijo al lado de Lisboa y con óptima comunicación con la capital portuguesa por el puente Vasco da Gama que cruza el Río Tajo, se ubican las más importantes empresas de la floricultura en Portugal.

Esta región se caracteriza por tener grandes explo-



Producción de *Lilium* en Montijo.

Planta ornamental de Alfredo Moreira da Silva y Filhos, una de las empresas más antiguas de Portugal, fundada en 1895.

Debido a las buenas condiciones climáticas, la disponibilidad de terrenos y mano de obra, diversas empresas extranjeras se han instalado en Portugal en los últimos años, en especial para atender el mercado de exportación, pero también para abastecer un mercado interno con una demanda creciente de productos de calidad

taciones que se han desarrollado principalmente en los últimos treinta años, y por estar marcadas por la estructura familiar, donde cada miembro se dedica a una parte del negocio, desde la explotación o la administración del negocio, hasta la comercialización de la producción.

La familia Gonçalves es la más tradicional de la zona y, quizás hoy en día, la más importante del sector de floricultura en Portugal. Las cuatro empresas más importantes de la región pertenecen a la familia Gonçalves: Alfeu Augusto Gonçalves, Florisul – Flores Ribeirinhas do Sul, Silvio Nascimento Gonçalves y Victorino Augusto Nascimento Gonçalves.

- **Alfredo Moreira da Silva & Filhos.** La empresa Alfredo Moreira da Silva & Filhos es una de las antiguas y tradicionales de Portugal, ya que empezó sus actividades en 1895. Su gerente es el Ingeniero Agrónomo Albano Moreira da Silva, también presidente de la Asocia-

ción Portuguesa de Productores de Plantas y Flores Naturales.

La empresa tiene tres viveros en Portugal: Quinta da Revolta y Quinta de Curveiros, ubicadas en la región de O Porto, y Lugar de Nogueiras, ubicada cerca de Coimbra., que se dedican a la producción de arbustos, árboles, coníferas, forestales, frutales, herbáceas, palmeras y trepadoras.

El abanico de especies de arbustos es muy amplio: *Azalea japonica*, *Buxus*, *Camellia japonica*, *Cotoneaster*, *Cytisus*, *Escallonia*, *Hydrangea macrophylla*, *Ilex aquifolium*, *Laurus nobilis*, *Magnolia grandiflora*, *Prunus laurocerasus*, *Rhododendron*, *Roseras*, *Viburnum tinus*, entre otras.

También se producen diversas especies de árboles directamente en suelo, como *Acer negundo*, *A. platanoides*, *Albizia*, *Betula*, *Fagus*, *Fraxinus*, *Grevillea robusta*, *Ligustrum japonicum*, *Liquidambar*, *Malus*, *Morus alba*, *M. nigra*, *Platanus*, *Quer-*



cus, *Salix*, *Tilia argentea*, *T. Cordata*, etc.

En el vivero ubicado en la zona de Coimbra, con más de 60 ha de producción, están ubicados los árboles que son exportados a Italia, Francia, Bélgica, Inglaterra, España y Grecia. La exportación es el principal negocio de la empresa, que supera las ventas al mercado interno.

- **José Marcos Duarte - Algarve.** La empresa de José Marcos Duarte está ubicada en el sur de Portugal, cerca de la ciudad de Faro, y se dedica exclusivamente a la producción de flor cortada, como rosas y gladiolos. El área total cubierta es de 17 ha de invernaderos de madera.

Duarte empezó su vida profesional en Argentina produciendo claveles y cuando regresó a Portugal decidió instalarse en la región Sur, que en aquel momento no



tenía aún importantes proyectos de producción de flor cortad. Actualmente, la administración de la empresa es responsabilidad de Duarte y de su mujer.

Rosas: La región tiene excelentes condiciones climáticas para la producción en invierno que permiten hasta dos cosechas entre septiembre y mayo. Las principales variedades de rosas producidas son: Dallas, Papillon, Gran Galla y Avalancha.

Gladiolos: Trabaja con bulbos de Brasil, de calibres 14 +, que en función de las condiciones climáticas de aquel país tienen más vigor y flores de mejor calidad. Las principales variedades producidas son: White Friendship, Peter Pears, Shinon, Gold Field y Amsterdam.

En función de las condiciones climáticas de la región del Algarve, el princi-



pal período de cosecha de gladiolos es del 15 de noviembre al 15 de mayo, siendo José Marcos Duarte uno de los importantes productores de gladiolos de invierno en Portugal. La comercialización se lleva a cabo en su propiedad, también para la zona norte de Portugal, en especial la región de O Porto.

Inversión en alta tecnología

El modelo holandés de Santo Antão, Lda – Antonio Jordão y Antonio Monteiro

El proyecto se inició en 1982 con invernaderos de madera para la producción de claveles intercalados con cultivos de tomate y lechugas para el control del *Fusarium* en el suelo.

Los propietarios tienen excelente formación profesional. Antonio Jordão, socio gerente, es Ingeniero Hortícola licenciado en Bélgica y Antonio Monteiro es profesor del Instituto Superior de Agricultura de la Universidad Técnica de Lisboa.

La fuerte inversión en tecnología empezó hace ocho años, cuando se construyeron los invernaderos con ventanas cenitales, pantalla térmica, ventiladores para la circulación de aire, calefación

con agua caliente, sistema automático de transporte de flores a la nave de expedición y cámara fría.

El grado de especialización y automatización llama la atención en las 2,4 ha de invernaderos, siendo 18.000 m² de rosas y 6.000 m² de gerberas.

Rosas: Los productores trabajan con el sistema de hidroponía, estando las plantas acondicionadas en canaletas suspendidas del suelo y rellenas con sustrato de fibra de coco. Mantienen un stand de seis plantas por metro cuadrado, con una productividad media de 120 tallos/m²/año. Las plantas se mantienen productivas en las canaletas hasta cinco años. Las variedades cultivadas son Passion (roja), Bianca (blanca), Vendela (crema), Sue-la (amarilla), New Fashion (bicolor), Ilios (amarilla).

Los rosales son producidos por el sistema conocido como de "pulmón", que consiste en doblar los tallos mas viejos, para mantener un "pulmón de hojas" para que la planta aumente su tasa de fotosíntesis. Con este sistema se consigue aumentar la productividad por metro cuadrado y obtener tallos más largos y flores de mejor calidad.

Stand de Flor do Sol, empresa especializada en transplante y recuperación de palmeras de gran tamaño, en LusoFlora 2004.

Gerberas: También son producidas con sistema hidropónico, en macetas de 3,5 litros, rellenas con sustrato compuesto por una mezcla de fibra de coco y turba. Mantiene un stand de seis plantas por metro cuadrado, con una productividad media de 140 tallos/m²/año. Las plantas se mantienen productivas hasta dos años en las macetas. Los esquejes son importados de proveedores holandeses como Florist, Schreurs y Terra Nigra.

La comercialización se lleva a cabo desde la propiedad, donde existe un Cash and Carry. Para atender a las necesidades de sus clientes incluso importan y compran de proveedores locales otras especies como claveles, liliun y crisantemos.

Ferias y Exposiciones

En Portugal se realizan importantes ferias y exposiciones del sector ornamental, destacando entre ellas LusoFlora, en Santarém, que se organiza en el mes de octubre, y ExpoSalão, que realizará su séptima edición en la ciudad de Batalha en el mes de marzo.

- LusoFlora - Santarém. La 19ª Edición de LusoFlora - Exposición Nacional de Floricultura de Portugal, tuvo lugar el pasado mes de octubre en el Centro Nacional de Exposiciones CNEMA de Santarém. La organización estuvo a cargo de la Asociación Portuguesa de Productores de Plantas y Flores Naturales de Portugal, Alcaldía de Santarém y Centro Nacional de Exposiciones y Mercados Agrícolas.

En la edición de 2004 estuvieron representadas cerca de cien empresas de suministros, maquinaria, equipamientos, servicios, mayoristas de flores y plantas y viveros de ornamentales distribuidos en una superficie de 9.800 m². En enero de 2005, la revista *Horticultura* (nº 182) publicó un artículo titulado "Exposición Nacional de Floricultura de Portugal", con más información sobre la exposición y una entrevista con Albano Moreira da Silva, Presidente de la APPP-FN.

- *ExpoJardim - Batalha:*

En las amplias y modernas instalaciones de Exposalão se celebra, del 31 de marzo a 3 de abril de 2005, la séptima edición de Expojardim - Feria de plantas, flores, mobiliario urbano y de jardín, piscinas, y suministros, equipamientos y máquinas para jardinería. El recinto ferial, con un total de 16.000 m², está dividido en pabellones:

El comercio de ornamentales en Portugal está altamente profesionalizado y sectorizado. Las ventas al por mayor se hacen tanto en los Cash and Carries de grandes empresas productoras como en instalaciones de grandes distribuidores de la región Norte de Portugal que trabajan al mismo tiempo como centros de jardinería

Portugal, una horticultura de contrastes

Felicitó a la revista *Horticultura* por haber decidido publicar un especial sobre la Horticultura en Portugal, ya que creo que existen buenas razones para ello.

Aún siendo Portugal un país cuya producción es poco impactante en el ámbito internacional y representando un mercado todavía pequeño para los productos importados, el sector hortofrutícola tiene particularidades muy interesantes, y presenta varios ejemplos de éxito y oportunidades de inversión.

La horticultura portuguesa es una actividad muy diversificada, donde conviven lo bueno y lo malo, y por eso llama la atención de los lectores.

En una Europa cada vez más integrada desde el punto de vista económico, resulta más difícil llegar a conocer bien lo que sucede en otros países. Muchas veces son los países vecinos los que peor se conocen. Por eso agradezco, una vez más, a los editores de la revista *Horticultura*, esta oportunidad de divulgación de lo que se está haciendo en Portugal en el ámbito de la Horticultura Ornamental y Alimentaria.

Muchos de los que visitan Portugal se quedan admirados por el hecho de que el sector hortícola no tiene la dinámica compatible con la excelencia de las condiciones climáticas que el país ofrece para la pro-

ducción de frutas, hortalizas y flores. No se entiende cómo un país con tan buenas condiciones naturales importa tanto y exporta tan poco. Las razones son de naturaleza histórica y tienen que ver con el hecho de frutas, hortalizas y flores se mantuvieron durante muchos años en Portugal dentro de un pequeño mercado cerrado. Los productores se acostumbraron a vender para un mercado poco competitivo, con muchas oscilaciones de precios, donde se obtenían buenos beneficios con falta de oferta. El negocio de ocasión era más interesante que invertir en una producción organizada.

En la última década, la liberalización del mercado europeo y el desarrollo económico trajeron grandes oportunidades, pero también, y sobre todo, la necesidad de una buena organización comercial y una mayor eficiencia en la gestión de empresas. Las empresas gestionadas con falta de rigor y sin dinamismo dejan de ser competitivas en un mercado cada vez más global.

Los empresarios modernos se preocupan cada vez más con las cuestiones macroeconómicas. Por ejemplo, un productor de rosas mira con ansiedad la evolución de la paridad del euro frente al dólar, la subida del petróleo, la inestabilidad de los mercados de la Europa del Este, ya que son factores que influyen fuertemente en la cotización de sus flores.

La globalización de los mercados tiene un fuerte efecto de ruptura en los productores portugueses. Antiguamente, el universo de los productores se comportaba como pelotón en una carrera de ciclismo cruzando una planicie en un día caliente: todos juntos y despacio. Hoy en día, el pelotón de los horticultores está en una etapa decisiva de montaña.

Crece cada vez más la diferencia entre el pelotón de punta y los retrasados, y muchos no van a llegar al final de la carrera. Se trata de una situación que están pasando transversalmente todos los sectores de la horticultura. Basta mirar a las zonas agrícolas, donde se pueden ver pomares abandonados al lado de pomares modernos y recién implantados, viejos invernaderos de madera en zonas donde los invernaderos de metal crecen como setas, productores con dificultades económicas con vecinos ganando dinero y pensando en nuevas inversiones...

Estamos en una época de dificultades para los menos competitivos, pero también con muchas oportunidades para quien se adaptó creando nuevos productos y procesos y se organizó teniendo en cuenta los condicionantes del mercado. Sectores bien organizados han conseguido crear un grupo crítico y exportan regularmente gran parte de la producción.

La horticultura ornamental y, sobre todo, la flor cortada, es

. Pabellón 1: Expositores de flores, plantas ornamentales, semillas, abonos, embalajes, invernaderos, proyectos y mantenimiento de jardines.

. Pabellón 2: Empresas de mobiliario urbano y de jardines, piscinas y accesorios.

. Pabellón 3: Empresas de pequeñas máquinas agrícolas destinadas a jardines,

herramientas, accesorios y sistemas de riego

Según José Frazão, director general de Exposalão, el objetivo del evento es responder a las exigencias de los profesionales de los sectores de Floricultura y Jardinería, así como de un público que, cada vez más, considera las plantas y flores como parte integrante y crucial de la decoración.

El comercio de flores y plantas ornamentales

El comercio de flores y plantas ornamentales en Portugal está altamente profesionalizado y sectorizado. Las ventas al por mayor se hacen tanto en Cash and Carries instalados en las grandes empresas productoras de Montijo, en las naves de mayoristas en Lisboa, O Porto o en Faro, como tam-

uno de los sectores de la horticultura donde la producción está más atomizada. Existen centenares de pequeños productores que no pertenecen a ninguna asociación, por lo que son los que más acusan la falta de competitividad de la producción portuguesa.

Igualmente, el aumento del consumo de flores y plantas ornamentales en Portugal en los últimos años ha contribuido más al aumento de las importaciones que al crecimiento de la producción portuguesa.

Muchos de los pequeños productores de flores venden directamente su producción, lo que los obliga a diversificar especies y variedades para atender las necesidades de los clientes. Con pequeñas superficies y gran diversidad de especies es difícil alcanzar buenos niveles de productividad, calidad y competitividad frente a productos importados.

Por otro lado, existen productores que han seguido el camino opuesto, especializándose, aumentando el área de producción y asociándose con empresas extranjeras para la exportación. Son ejemplos de que el éxito de una adecuada estrategia de producción y comercialización permite sacar mejor provecho de las condiciones naturales favorables.

La producción de clavel es un ejemplo del contraste entre los productores. Al mismo tiempo que un pequeño productor, utilizando la tecnología tradicional, vende el clavel a un precio muy bajo en el mercado

nacional y tiene dificultad para hacer frente a los crecientes costos de producción, un productor de mayores dimensiones asociado a una empresa holandesa y utilizando tecnología punta, consigue exportar el clavel de calidad a precios muy interesantes.

Existen muchos más ejemplos de productores que han tenido éxito en la horticultura ornamental y de empresas extranjeras instaladas en Portugal para la producción de material de propagación y planta en maceta.

Las oportunidades de negocio son muchas. El clima y la disponibilidad de mano de obra, la abundancia de agua, entre otros, constituyen un abanico de ventajas para quienes tengan la tecnología adecuada y el conocimiento del mercado.



Dr. Antonio José S. De Almeida Monteiro

*Instituto Superior de Agricultura.
Universidade Técnica de Lisboa
y Asociación Portuguesa
de Horticultura.*

bién en los grandes distribuidores de la región Norte de Portugal que trabajan al mismo tiempo como Cash and Carry y centros de jardinería.

En la región de Lisboa está ubicado el más importante centro de distribución de productos perecederos de Portugal, el MARL - Mercado Abastecedor de Lisboa, que tiene una parte de sus

instalaciones especialmente proyectada para la comercialización de flores y plantas.

Como Antonio Monteiro explica en la introducción de este artículo, la demanda de flores y plantas en Portugal supera en prácticamente todo el país la oferta de las empresas productivas portuguesas, lo cual estimula fuertemente la importación. Las empresas comerciales



José Marcos Duarte, productor del Algarve, enseña sus rosas.

- **MARL:** El Mercado Abastecedor de Lisboa se crea en julio de 2000 y está ubicado en un terreno de 101 ha en la región metropolitana de Lisboa. Su área de influencia alcanza a una población de 3,7 millones de personas, un 38% de la población de Portugal, y cerca del 50% de la capacidad de consumo del país.

Tiene una superficie cubierta de 11,4 ha, 8,4 de las cuales son para naves de exposición y venta de productos como hortalizas, frutas, flores, pescados, carnes, huevos, aceite, etc.

El pabellón de flores y plantas ornamentales tiene superficie total de 6.930 m² y las empresas ocupan 84 puestos de 16,9 m² y 53 box de 39,2 m². Toda la estructura está climatizada para ofrecer las mejores condiciones de exposición, en especial para las flores cortadas.

Los días más importantes de venta son los lunes, miércoles y viernes, de 18:00 h a 20:00 h, cuando están presentes floricultores, decoradores y pequeños mayoristas de toda la región. No existe una separación entre empresas mayoristas y productores que se ubican lado a lado en el mercado.

La mayoría de las empresas se dedica a flores cortadas y follajes. Se puede identificar fácilmente las empresas importadoras que, de manera general, se dedican a productos más exóticos y valorados, como rosas de Ecuador, flores tropicales de Costa Rica, follajes de África del Sur, *Anthurium* y orquídeas de Holanda, etc.

Los principales productores de las regiones de Montijo y Ribatejo, cerca de Lisboa, comercializan parte

que más crecieron en Portugal, son aquellas que se dedican a la importación de flores y plantas de interior.

Determinados mayoristas llegan a traer, en fechas punta, hasta cinco trailers llenos a la semana de las subastas de Holanda. Mayoristas de flores cortadas traen todas las semanas flores y follajes de Costa Rica, Guatemala, Ecuador, Colombia, Brasil, Holanda, España, África del Sur, San Tomé y Príncipe, entre otros.

Si, por un lado, los productores portugueses de flores de corte sufren una fuerte competencia de los productos importados, a partir de la apertura de nuevos mercados en Europa los productores de plantas ornamentales y palmeras tienen excelentes oportunidades para exportar sus productos a mercados que remuneran mejor y tienen una capacidad de adquirir mayores volúmenes de mercancías que el mercado portugués. Así, diversas empresas productoras de planta ornamental llegan a exportar más del 80% de la producción a Holanda, Italia, Francia, Inglaterra, España o Bélgica.

Un modelo de alta tecnología es aplicado en Santo Antão donde se han realizado fuertes inversiones. En las imágenes Antonio Jordão, uno de sus propietarios, y cultivo hidropónico de rosas.

la de producción en el MARL y otra parte directamente en las propiedades. Se nota claramente que determinadas empresas que trabajan con productos de calidad diferenciada agotaban sus stocks rápidamente y llegaban a bajar las puertas antes de que se cerrase el mercado.

En su próxima edición (nº 183), la revista Horticultura publica una entrevista con el Dr. João Matos Lima, administrador general del MARL.

- **Comercio de plantas ornamentales y de interior:** *Cash and Carries* y **centros de Jardinería:** La venta de plantas ornamentales en Portugal se realiza principalmente en los grandes distribuidores, que también funcionan como centros de jardinería ubicados en las carreteras próximas a las principales ciudades, como O Porto, Coimbra, Lisboa, Setúbal o Faro.

Muchas de estas empresas desarrollan diversos negocios en el mismo local, que van desde centros de logística para pequeños mayoristas, Cash and Carries para floristerías y pequeñas tiendas de la zona y Garden Centers para la venta directa al público.

Dado que la demanda de planta ornamental ha crecido fuertemente en los últimos años, los propietarios de los "viveiros", como son llamadas las empresas comercializadoras, tuvieron que buscar nuevos proveedores fuera de Portugal; hoy en día una parte importante de



las plantas que se venden en Portugal son importadas.

La principal estrategia de estas empresas consiste en ofrecer un amplio abanico de plantas ornamentales y de interior junto con accesorios para jardinería a precios muy competitivos, y expuestas en estructuras modernas y agradables. La ubicación cerca de las principales carreteras y autopistas facilita el acceso de los clientes, que ya los tienen como referencia de calidad, variedad y buenos precios. Con esta estrategia de trabajo de las empresas portuguesas, las cadenas de grandes superficies francesas aún no

consiguen obtener un porcentaje importante del mercado portugués.

La administración de los "viveiros" es, en su mayoría, familiar, y es común encontrar hasta tres generaciones trabajando juntas en la misma empresa.

En la revista Bricojardinería & Paisajismo nº 126, de diciembre de 2004, se publicó un artículo titulado "Comercio de Plantas Ornamentales en Portugal", donde se presenta el ejemplo de cuatro empresas comercializadoras del Norte de Portugal: Flor do Norte, Viveiros Europlantas, Nort-Plantas y Viveiros Juca.

- **El comercio mayoristas de flores cortadas y follajes:** En las zonas de O Porto y Lisboa, cerca de los dos principales aeropuertos de Portugal, se ubican los más importantes mayoristas de flores y verdes de corte del país. Esto se aprecia en especial en la fuerte influencia que tienen estos productos importados en Portugal.

Las empresas visitadas para la elaboración de este artículo fueron: Tutiflor y P. Ragusa, en la zona de Lisboa, Cash and Carry Florisul en Montijo, y Florimex Portugal, en la zona de O Porto.

Tutiflor – Comercio de Flores: es una empresa ubicada en la región de Barreiro, Lisboa. Fue inaugurada hace 25 años y es hoy en administrada por José Luis Pombo, hijo del propietario. Las instalaciones son modernas y amplias, siendo toda la estructura climatizada para exposición y mantenimiento de las flores.

El local de exposición fue proyectado según los modelos de los mejores Cash and Carry de Holanda, donde las flores son expues-

Victorino Augusto Nascimento Gonçalves

Productor de flor cortada en Montijo

La empresa de Victorino Gonçalves, que lleva su nombre, es una referencia en Portugal. La explotación está semi - automatizada, con un buen nivel tecnológico; prácticamente todo el material de propagación, como bulbos, plantas y semillas, son importados de Holanda.

En una de las visitas a la empresa se realizó una entrevista con Victorino Gonçalves y su hija, Gabriela, que es Ingeniera Agrónoma y coordina junto con su padre la producción en la finca

¿Cómo empezó Ud. en el sector de la Floricultura?

El principio de mi actividad fue con 1 ha de claveles en el año 1977, en la región de Montijo, que tiene muy buenas condiciones de suelo y climatológicas para la producción de flores. A partir del tercer año empezamos a trabajar también con rosas y gladiolos.

Mis padres eran agricultores y yo, a los 14 años, trabajé en una empresa de producción de plantas ornamentales. Más tarde, tres de mis cinco hermanos empezaron a trabajar con flores de corte. lo que me llamó la atención a los 32 años.

Antes de iniciarme en la producción también traba-

jé en el comercio de flores, e incluso tuve una floristería, lo que me permitió entender mejor conceptos como la calidad poscosecha.

¿Cómo se estructura la producción hoy en día?

Tenemos diversas especies en producción: claveles, clavelinas, rosas, gladiolos, limonium, gypsophilas, solidazo, gerberas, margaritas, lilium asiáticos y orientales y ruscus. Las especies que ocupan las mayores superficies de explotación son: rosas, gladiolos, gerberas, crisantemos y claveles, siguiendo las necesidades del mercado portugués.

Nuestra superficie de producción es de 14 ha de invernaderos de estructura metálica y 10 ha de invernaderos de madera, estas últimas dedicadas a claveles y gypsophilas durante todo el año y gladiolos en invierno y otras especies secundarias. En verano también producimos 10 ha de gladiolos en campo al descubierto.

¿Cuáles son los principales mercados de la empresa y cómo se hacen las ventas y distribución de los productos?

Nuestra producción se destina casi exclusivamente al mercado de Portugal, en especial para las regiones de Lisboa y Setúbal Centro y Norte de Portugal. También

hacemos algunas exportaciones para Holanda y España (lilium, claveles, gladiolos y gerberas).

Alrededor de 60% de nuestra venta se hace en la sede de la empresa en la ciudad de Sarilhos Grandes casi exclusivamente a mayoristas. El restante de la venta se hace en nuestro puesto de venta en MARL, mercado abastecedor de Lisboa, para floristerías y distribuidores.

¿Cómo está estructurada la administración de la empresa?

Hasta hace seis años la administración estaba a cargo de Victorino Gonçalves y de su mujer Fátima. Actualmente participan de la empresa dos hijas y respectivos maridos, que también se encargan de las tareas técnicas, administrativas y de las ventas. La nueva generación (dos Ingenieros Agrónomos y dos Gestores de empresas), tiene consciencia de los objetivos y metas de la empresa y de los desafíos que se presentan para el futuro.

¿Cómo Uds. se actualizan con las nuevas tecnologías de producción y poscosecha?

Obtenemos información sobre nuevas tecnologías principalmente en visitas a ferias y exposiciones, pero también mantenemos muy buena relación con otros empresarios

del sector, lo que nos permite intercambiar informaciones técnicas y nuevas experiencias. Nuestro personal técnico también se actualiza con las informaciones escritas de revistas y publicaciones del sector.

¿Cuáles son sus planes para el futuro?

Buscamos la mejora continuada de la calidad de las flores producidas y, para ello, seguimos apostando en innovación y adquisición de nuevas tecnologías. También estamos buscando nuevos mercados que valoren la calidad de nuestros productos.

¿Cómo Uds. ven el futuro de la Horticultura Ornamental en Portugal?

Hoy día existe una fuerte competencia en el mercado portugués de productos originados de España, Holanda, Brasil y Ecuador, entre otros.

Los empresarios portugueses saben que la única posibilidad de mantenerse en el mercado es ofertar siempre productos con óptima calidad. De Norte a Sur de Portugal existe una nueva generación de productores preparados para enfrentar los nuevos desafíos del mercado, con formación técnica y profesional y, sobre todo, con coraje, mucho coraje.

tas en cubos de agua, en un ambiente con temperaturas que no superan los 12° C, bien iluminados y con los productos correctamente identificados con nombre de la especie y variedad. La empresa es asesorada por una profesional que representa el

Flower Council Holland en Portugal.

Las importaciones se hacen todas las semanas de Ecuador y Holanda y los principales mercados de la empresa son Portugal, Cabo Verde, Angola y algunas regiones de España.

Su principal producto es la rosa, aunque también está especializada en productos tropicales y exóticos como *Strelitzias*, *Proteas*, *Anthurium*, Lucky Bamboo o *Heliconias*.

P. Ragusa Comercio de Flores y Plantas, Lda: em-

presa ubicada en la zona portuaria de Lisboa. Su producto estrella es la rosa importada de África del Sur. Sigue la estrategia de trabajar con los mismos proveedores desde que inauguró la empresa.

El propietario, Francisco Gião se ha asociado re-



Automatización en la cosecha de gerberas, en Horto Florícola de Santo Antão.

Vista aérea del Mercado Abastecedor de Lisboa, MARL.

Puesto de venta de flor en el interior del Mercado de Lisboa.

Venta de planta de interior en Flor do Norte.

cientemente a la empresa Flor Horta, especializada en el comercio de flores tropicales y follajes que tiene un puesto en el MARL. Uno de los nuevos productos que están presentando a sus clientes son bouquets de flores tropicales para la venta como producto final.

Cash and Carry Florimex: pertenece a la tradicional familia Gonçalves y está ubicada en la región de Montijo. Es una de las empresas más antiguas de la zona y está en el mercado hace más de 36 años, tanto en la producción como en el

comercio. El Cash and Carry es administrado por uno de los propietarios, Maria dos Anjos.

El área de ventas se divide en invernaderos para la venta y exposición de planta en maceta y la exposición climatizada para flor cortada, que también se exponen en cubos de agua.

Las flores importadas vienen de África del Sur y Holanda y buena parte de los productos vienen de la finca de Florisul, en Montijo, y de otros proveedores de la zona. Los principales clientes son floristerías, decoradores y hoteles.

Llama la atención el abanico de flores tropicales en exposición como *Heliconias*, *Alpíneas*, *Zingiber* o *Strelitzias*, entre otras.

Florimex - Portugal: es una de las empresas mayoristas más importantes del mundo. Tiene más de 40 filiales distribuidas en Europa, América del Sur y Asia. En Portugal tiene siete Cash and Carry, en Vilar do Paraíso,

Guimarães, Maia, O Porto, Coimbra, Lisboa y Faro. Importan flores de Colombia, San Tomé y Príncipe, Brasil y África del Sur.

Los responsables de Florimex Portugal son Alexandre Cardoso, director de operaciones y logística, y João Manoel, director general de la empresa, ambos con amplia experiencia en el mercado internacional de floricultura.

Las flores también están expuestas en mesas y acondicionadas en agua, en

un ambiente bien iluminado y a 12° C. Los principales clientes son floristerías, decoradores y pequeños distribuidores locales.

Para saber más...

- www.exposalao.pt
- www.guianet.pt/app-fn
- www.mar1.pt
- www.aphorticultura.pt
- www.ine.pt
- www.flordosol.com
- www.florimex.com
- www.florista.org



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