



Flores a la carta

La innovación aplicada a la modernización de invernaderos optimiza el sector de la floricultura en busca de sostenibilidad, eficiencia, y control de los tiempos de producción

MIGUEL ÁNGEL RIVES FOTOS DE TONY SEVILLA

09-02-2020

Un archipiélago recubierto de plásticos se extiende por el campo del sur de la provincia. En Pilar de la Horadada, las últimas viviendas del casco urbano se funden con la imagen de invernaderos agrícolas que dominan el paisaje durante kilómetros.

Son estructuras de apariencia vetusta que difuminan la linde entre el territorio alicantino y murciano, pero su interior atesora tecnología de vanguardia que garantiza el crecimiento de un producto singular y reservado, por lo general, a **ocasiones especiales**. Son **flores ornamentales** y se cultivan más de una treintena de variedades. La **cooperativa Flomar**, vinculada al grupo Surinver, se posiciona como **la mayor productora de toda la franja mediterránea**, con una cosecha que ronda los 14 millones de tallos comercializados cada año y exportaciones que generan el 40% del volumen de negocio.



«La clave para mantener el negocio es la especialización en productos diferentes»

FRANCISCO CARRASCO
GERENTE DE FLOMAR

Un **centenar de hectáreas agrícolas** están reservadas a la **producción de flores** en la provincia de **Alicante**, según se recoge en el último Informe del Sector Agrario Valenciano, elaborado por la **Conselleria de Agricultura, Desarrollo Rural, Emergencia Climática y Transición Ecológica**, con datos de 2018. Buena parte de la superficie cosechada se ubica en la Vega Baja y casi el 90% de la producción se localiza en **invernaderos**. El cultivo bajo plástico es una condición indispensable para conseguir **microclimas** idóneos para **obtener un producto de calidad con el que poder competir en un mercado globalizado**. Eficiencia y **sostenibilidad** son dos de las claves para que el negocio florezca y las nuevas técnicas medioambientales, con la automatización de sistemas, permiten adaptar el entorno a las necesidades de cada planta, modulando los niveles de humedad, radiación solar, temperatura o ventilación. Controlar la fase de crecimiento es vital para conseguir introducir la cosecha en el circuito comercial en fechas clave, como puede ser **San Valentín** o **Todos los Santos**, festividad esta última que agrupa el 20% del total de ventas anual. Probablemente, buena parte del éxito de la **floricultura** en Horadada radica en que la agrupación de agricultores programa cada campaña con antelación para conseguir cubrir las necesidades de la demanda. Se trata de producir a la carta y acelerar los procesos de entrega para mantenerse a flote en un sector en el que la competencia internacional gana peso.



Recolecta manual de flores en una finca de Pilar de la Horadada.

DEL CLAVEL A LA FLOR DE PAPEL

Si hace 20 años el clavel era la estrella de los invernaderos de **Pilar de la Horadada**, en la actualidad es el **stalice** o **flor de papel** el que ocupa el primer puesto en el ranking de ventas. De hecho, Flomar es un referente en la producción y comercialización de esta variedad, lo que «permite controlar precios y suministro en el mercado nacional», explica Francisco Carrasco, gerente de la cooperativa desde 2003. **Al stalice le sigue la producción de margarita, liliom, gerbera y paniculata** como principales cultivos desarrollados entre la veintena de socios que sostiene Flomar, avalada por 35 años de actividad. Son cerca de 300.000 metros cuadrados los que la sociedad mantiene en producción con plantaciones que se **cosechan de forma escalonada para tener siempre mercancía disponible** y poder surtir a **floristerías** españolas y, a su vez, cubrir la demanda que llega de terceros países, principalmente Italia, Francia, Portugal y Holanda.

Pertenecer a una cooperativa permite a los socios focalizar sus esfuerzos en la producción, prescindir de infraestructuras como cámaras frigoríficas, y centralizar el departamento de ventas y transporte de la mercancía. La logística es con toda seguridad uno de los puntos más importantes en el negocio, **teniendo en cuenta que es un producto muy perecedero que debe llegar a destino con la mayor rapidez**. Ello permite a los asociados reducir costes y hacerse más fuertes a la hora de negociar en bloque.



«Bruselas debe controlar las importaciones que tiran por el suelo los precios agrícolas»

ELADIO ANIORTE
PRESIDENTE DE ASAJA ALICANTE

La situación global del sector es ahora más favorable que hace una década. Grosso modo podría decirse que la actividad vuelve a recuperar aliento tras unos años en los que **la crisis hizo mucho daño y cayó la demanda**. Cuando la coyuntura obliga a las economías familias a apretarse el cinturón, se suele prescindir de productos que no son de primera necesidad o reducir su coste apostando por variedades más económicas. Ello, unido a la subida del IVA que grava las flores del 8 al 21% entre 2012 y 2014 empeoró una situación que, ahora, con un tipo impositivo del 10%, parece haber mejorado. Carrasco valora que la situación vuelve a estar normalizada, aunque «los precios siguen siendo el mal endémico de toda la vida en la agricultura» y, por ende, en la producción de flores. **«Se mantienen precios de hace 20 años, pero los costes de producción se han disparado»**, asevera. El gerente defiende que, si el negocio se mantiene a flote, es porque «producimos con mucha programación y planificación» para decidir qué se planta, cómo y cuándo en cada metro de suelo.





Recolecta manual y distribución exprés

La flor ornamental es un producto tan perecedero que apenas 24 horas después de ser cortada en el campo emprende su viaje para ser distribuida principalmente por carretera hasta otros puntos de la geografía nacional e internacional en camiones frigoríficos. El proceso de recolección y envasado se realiza principalmente de forma manual. Apenas intervienen máquinas y se debe hacer con sumo cuidado para no dañar las plantas y conseguir que lleguen en buen estado al lugar de distribución.

INCREMENTO DE COSTES

Sobre incrementos de costes y necesidad de inversiones constantes sabe de sobra Alexis García, agricultor de 44 años que mantiene una explotación de tres hectáreas en siete invernaderos y vinculada a Flomar. Uno de los últimos que ha puesto en marcha, de 5.500 metros, ha precisado un desembolso que ronda los 300.000 euros. Es la cantidad necesaria para conseguir **aclimatar la estructura en función de las necesidades de cada planta**, y eso es algo que cada vez será más necesario si se cumplen los pronósticos de calentamiento global y cambio climático. Todo el perímetro está cercado por unos tubos por los que circula agua caliente que se hierva en una caldera. El techo se abre cuando es necesario aumentar la ventilación y **unas pantallas térmicas cubren la superficie cuando se precisa incrementar la temperatura interior o reflejar la radiación solar**. Si es necesario acelerar la floración para tener el producto a punto en una fecha determinada, se activa luz artificial por las noches para aligerar la maduración de los brotes. También se controla el porcentaje de humedad del suelo con sondas medidoras que están conectadas a las bombas de riego para evitar que la tierra se seque. Por supuesto, **toda la red de suministro de agua persigue el aprovechamiento de cada gota mediante canalizaciones que vierten el líquido sólo en el lugar que se precisa**. «Con todo ello conseguimos que en el interior del invernadero la temperatura suba en invierno y baje en verano, aunque en julio y agosto la producción prácticamente se para porque el calor es excesivo», prosigue.



Alexis García muestra los tubos de calefacción que incluye un invernadero.

El último reto al que se enfrenta García y que, por descontado, precisa también de inversión monetaria, supone la **retirada progresiva de productos fitosanitarios** y ciertos abonos para, poco a poco, dar el salto a sistemas más ecológicos. Las restricciones impuestas por Bruselas a la utilización de determinados **químicos considerados tóxicos y la convicción personal de que «trabajar con productos más sanos es mejor para nosotros** y menos perjudicial para el medio ambiente» le ha llevado a implementar técnicas de lucha biológica para controlar las plagas que afectan a las cosechas. Cuenta que, para sumarse a esta corriente, se debe **hacer primero un estudio sobre cuáles son los insectos que pueden perjudicar las plantaciones con tal de introducir otros depredadores que acaben con ellos**. El coste, en este caso, supone un tercio más de lo que cuestan los tratamientos más agresivos, pero «tengo claro que esa es la línea de futuro», repite convencido.



La conservación de plantas en cámaras frigoríficas y la preparación de los pedidos nacionales e internacionales se llevan a acabo en la nave central de Flomar.

Thomas Ludwig, de 53 años y gerente de la empresa Lubex Flor, con siete hectáreas en producción, también está convencido de la necesidad de **implementar técnicas más respetuosas con el entorno introduciendo, por ejemplo, hongos y bacterias beneficiosas para mantener a raya virus e insectos indeseables**. «El [control de plagas](#) es complicado cuando tienes mucha variedad de plantas, pero cada día estamos un paso más cerca de conseguirlo», sostiene. En su caso, produce y comercializa su cosecha de flores de forma autónoma y envía al extranjero en torno al 30% del total.



DIVERSIFICAR

Ludwig conoce bien la importancia de aplicar constantemente nuevas técnicas de producción. Le viene de familia. **Sus padres mantenían una importante empresa en este sector en su país natal, Austria**. Él, con 20 años, hizo las maletas y se plantó en España. «**La idea era que ellos produjeran allí flores en primavera y verano y yo aquí en otoño e invierno para complementar el negocio**», explica. Considera que en las tres décadas que lleva en el sector «han cambiado mucho las técnicas de producción y hemos pasado de procedimientos más rudimentarios a otros más sofisticados». Defiende que **la clave para mantener las cuentas en positivo consiste en «diversificar la producción y cultivar más allá de las fechas habituales para cada tipo de planta»**, algo que, prosigue, es posible gracias a la tecnología de última generación, «aunque si hace una década un aparato programador tenía un coste, ahora su precio es tres veces mayor».

La importación de rosas complica San Valentín

La campaña de San Valentín ya no es lo que era, al menos para los productores de flores de la provincia de Alicante, concentrados principalmente en Pilar de la Horadada. La flor más regalada durante el 14 de febrero ha sido tradicionalmente, y sigue siendo, la rosa, un tallo que requiere especiales cuidados y cuyo precio está por encima del de otras variedades. Años atrás las fincas vinculadas a la cooperativa Flomar se llenaban en invierno con miles de plantas de este tipo para hacer frente a la demanda de personas enamoradas. El gerente de la

entidad, Francisco Carrasco, explica que el elevado volumen de importaciones de rosas desde diferentes países de Sudamérica y Sudáfrica han acabado por bloquear el mercado nacional. Las flores que entran a la Unión Europea desde terceros países mantienen precios bastante más bajos que las que se producen aquí, principalmente porque la mano de obra es mucho más barata y, según el presidente de Asaja Alicante, Eladio Aniorte, no se les exigen tantos controles como a las de esta zona. «Es algo que los políticos que nos representan en Bruselas no han sabido pelear. Pasa con las flores, pero también con las naranjas y con otros productos alimentarios», critica Eladio Aniorte. La situación ha obligado a Flomar a comerciar con rosas cultivadas por terceros para poder satisfacer las necesidades de sus clientes. Es lo mismo que se hace con otras variedades también a nivel nacional: cooperativas y empresas del sector compran y venden ejemplares para cubrir sus necesidades. Carrasco asevera que, para mantenerse a flote con los continuos cambios que se registran en el panorama internacional, han optado por especializarse en determinados tipos de flores como los statics o flores de papel, para abrir mercados donde antes no existían y aumentar así los beneficios.

La agricultura es un sector en el que el precio no lo marca el productor, sino que fluctúa a cada instante a merced de los vaivenes de la oferta y la demanda. No obstante, si hay una amenaza mayor que los precios ajustados es la de tener garantizada la materia prima esencial para poder labrar. Así lo defiende el presidente de la Asociación de Jóvenes Agricultores ([Asaja](#)) de Alicante, [Eladio Aniorte](#). El campo de Pilar de la Horadada bebe del trasvase Tajo-Segura y del agua extraída de pozos y almacenada en balsas cuando llueve. Aunque las copiosas lluvias acumuladas en 2019, con registros de récord en buena parte de la Vega, ha colmado los vasos que mantienen las sociedades de riego y rellenado pozos, por lo que la reservas están garantizadas para al menos seis meses, asegura Ludwig. Pero, ¿qué pasará después?, se pregunta Aniorte. «El agua es lo principal para garantizar la producción y el Gobierno nos dice que plantemos cosas que no necesiten agua. Mientras se está arrojando agua al mar, se nos niega el recurso en esta zona. Es de locos», concluye.