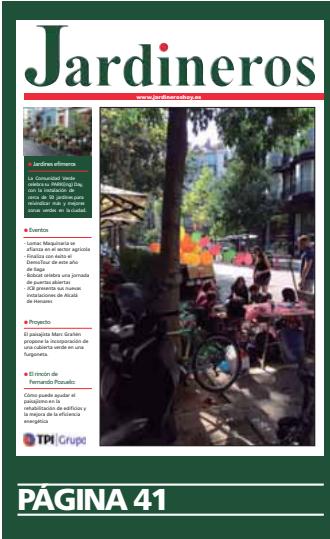


TECNO Garden

Revista Profesional de Jardinería

Nº 182 · Noviembre-Diciembre 2015 · Año XXI · www.tecnogarden.es

PVP: 10 €



PÁGINA 41

TRIBUNAS

- **José María Zalbidea**, secretario general de FEPEX
- **Carlos Palomar**, director general de AEPLA

ENTREVISTAS

- **Isabel Sánchez**, Product Manager y Crop Manager Áreas Verdes en Compo Expert Spain

ESPECIAL SISTEMAS INFORMÁTICOS

- Reportaje: Jardinería en la era digital
- Escaparate de productos
- Opinión de los profesionales del sector

INFORMES

- Buenas perspectivas para el sector de flores y plantas
- La distribución de ferretería y bricolaje sigue creciendo

HERRAMIENTAS Y BRICOLAJE

Escaparate de productos

 **TPI** | Grupo





¡Diferenciación y valor añadido para su negocio!

Substrato universal Floragard

- Óptima absorción del agua gracias a Aqua-Plus®
- Plantas sanas y robustas gracias al valioso abono natural de guano
- Crecimiento vigoroso y duradero con abono Premium



Flora  **gard**[®]

Dar lo mejor. ¡Desde 1919!



SEMILLAS

BATILLE

Santiago Rusiñol, 4
08750 Molins de Rei
(Barcelona)
Tel.: 936 681 237
Fax: 936 681 242
Fax Import-Export:
00 34 936 681 243
molins@semillasbatille.com



32

Especial Sistemas informáticos

Jardinería en la era digital

El sector de la jardinería desarrolla productos que incorporan tecnología digital o servicios que puede prestar a distancia, mediante la tecnología de redes.



Tribuna

12

José María Zalbidea, secretario general de Fepex.



Tribuna

14

Carlos Palomar, director general de Aepla.



Entrevista

24

Isabel Sánchez, Product Manager y Crop Manager Áreas Verdes en Compo Expert Spain.

Sumario

08 ACTUALIDAD

18 INFORME FLORES Y PLANTAS

20 JOURNÉES DES COLLECTIONS

22 INFORME BRICOLAJE

26 CIERRE DE IBERFLORA

Jardineros

42. Actualidad

44. Lomaq maquinaria se afianza en el sector agrícola

46. Finaliza el DemoTour de este año de Ilaga

48. Bobcat celebra jornada de puertas abiertas

50. Nuevas instalaciones de JC en España

52. Park(ing) Day

54. Cubiertas ajardinadas en vehículos

56. El rincón de Fernando Pozuelo: *¿Cómo puede ayudar el paisajismo en la rehabilitación de edificios y además mejorar la eficiencia energética de los mismos?*

CONSEJERO DELEGADO JOSÉ MANUEL GALDÓN

DIRECTOR GENERAL COMERCIAL

David Rodríguez
drodriguez@grupotpi.es



DIRECTORA

Marisa Sardina - marisa.sardina@grupotpi.es
Avda. Manoteras, 26. 3^a planta.
28050 Madrid
Tel.: 91 339 86 26
Fax: 91 339 60 96

PUBLICIDAD

Ángel Luis Lara
angel.lara@grupotpi.es
Tel.: 91 339 86 99 / Móvil 618 732 312

SUSCRIPCIONES Y DISTRIBUCIÓN

Marta Jiménez
marta.jimenez@grupotpi.es
Tel.: 91 339 67 30

IMPRESIÓN Impresos y Revistas, SA

DISTRIBUCIÓN POSTAL

Servicios Postales
TGIES

DEPÓSITO LEGAL M-27952-1993

Prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos aparecidos en esta publicación sin previa autorización por escrito. Las opiniones y artículos publicados son responsabilidad exclusiva del autor, sin que esta revista las comparta necesariamente.

Premio Editor de Publicaciones Profesionales 2012



La nueva forma de plantar



NUEVO

COMPO SANA® Planting Pot Substrato Universal



¡Trasplantar tus plantas
ahora es mucho más fácil!

1.
Abrir

2.
Colocar

3.
Regar y
¡Listo!



COMPO. Disfruta de tu jardín.

Síguenos en Compo Jardinería [YouTube](#)

www.compojardineria.com



La evolución del sector, y su incorporación a la era digital

Papeles, libretas, archivadores, faxes, tarjeteros, teléfonos de escritorio... caminan implacablemente hacia su desaparición. El desarrollo de la tecnología y los nuevos hábitos laborales están haciendo evolucionar a pasos agigantados a las empresas de cualquier sector, incluido el de los espacios verdes. No hay más que echar la vista atrás solo unas décadas para advertir lo lejos que han quedado ya aquellas oficinas, con olor a carrete de tinta, donde el repiqueo de las máquinas de escribir envolvían el ambiente.

El tiempo pasa rápidamente y, mientras tanto, se siembran algunas dudas: ¿cómo será la empresa del futuro?, ¿qué pasará si no evolucionamos?, ¿cómo será la nueva forma de trabajar? Pues bien, la empresa del futuro está a la vuelta de la esquina y la tecnología que formará parte ella ya está entre nosotros para hacernos ganar en eficiencia y productividad, eliminando las dificultades y limitaciones, y haciendo que los negocios no solo sobrevivan, sino que crezcan en este competitivo escenario. El resto queda en manos de las empresas y su intención de implantarla en sus entornos de trabajo.

La empresa del futuro representa una especie de aro por donde no hay más remedio que pasar si se quiere sobrevivir en el universo empresarial. No evolucionar implica perder mucho tiempo gestionando actividades innecesarias, no competir de forma óptima en el mercado, quedarse fuera de las esferas internacionales y, en definitiva, la involución hacia una inexorable desaparición. Son muchos los casos conocidos de empresas apegadas a obsoletos modelos de negocio que perdieron la oportunidad de aprovechar las tendencias y oportunidades que la tecnología y la digitalización brindan, con el resultado de un franco declive en su rendimiento y la cesión de su posicionamiento competitivo a organizaciones más innovadoras y sagaces.

Hoy en día se observa cierta miopía en las altas esferas al analizar las circunstancias que comprometen la supervivencia de la empresa. Su falta de visión puede llegar a provocar su crisis terminal y su destrucción paulatina e inevitable, como resultado de su vacilación o negativa a reconocer oportunamente el valor que podría haber aportado a su negocio y productos la digitalización. Son ajenos a la realidad que dicta la importancia de concentrarse en mejorar los procesos; acabar con el trabajo repetitivo; reducir costes, tiempo de los procesos, errores, etc. Además, parecen olvidar que la conectividad de internet no siempre implica integración y que resulta urgente dar el paso siguiente, que es digitalizar verdaderamente la empresa y nuestra forma de trabajar para ganar en productividad.

Es esta edición de Tecnogarden publicamos un especial sobre los sistemas informáticos y la jardinería en la era digital, con un escaparate de productos, la opinión de algunos profesionales y un amplio reportaje en el que la experta María del Olmo, editora del blog *Guía de jardín*, en el que muestra la evolución del sector de la jardinería, que "no se queda a la zaga y desarrolla productos innovadores que incorporan tecnología digital o servicios que puede prestar a distancia mediante la tecnología de redes".

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

Arval.....	13
Compo.....	4
Floragard.....	Interior portada
Floramedia.....	7
Gramoflor.....	9 y 11
Ibercampo.....	Contraportada
IPM Essen.....	55
Kyocera.....	40
Masecor.....	21
Mudanza de las Naciones.....	15
Northgate.....	Interior contraportada
Pindstrup.....	23
Semillas Batlle.....	Portada
Viveralia.....	16 y 17

TECNO
Garden
Jardineros
¡Reserve ya su ejemplar!

**INFORMACIÓN ÚTIL
Y RENTABLE PARA
SU NEGOCIO**

**SUSCRÍBASE AHORA Y ASEGURE LA RECEPCIÓN
DE SU REVISTA TODOS LOS MESES POR SÓLO**

IVA y gastos de transportes incluidos.

73€



Solicite ya su suscripción:

91 339 67 30

 www.grupotpi/suscripciones

 suscripciones@grupotpi.es



TPI Edita, SA. Dpto. Suscripciones. Avda. Manoteras 26, 3º planta. 28050 Madrid



guía verde.com cosagro

Portal para profesionales de la horticultura, bricojardinería y su industria auxiliar



Nuevo diseño
más moderno y
adaptado a
dispositivos móviles



Nuevo buscador
inteligente y mayor
indexación en
Google



Más visibilidad*
y relevancia para
las empresas
destacadas

No dejes que tu empresa se vuelva anónima* en GuíaVerde

Haz tu empresa visible desde sólo

100€/AÑO

* Solamente las empresas que contraten servicios GV Basic o GV Plus tendrán sus datos de contacto visibles

Tel. +34 963 503 288 | info@guiaverde.com | www.guiaverde.com

NOTICIAS

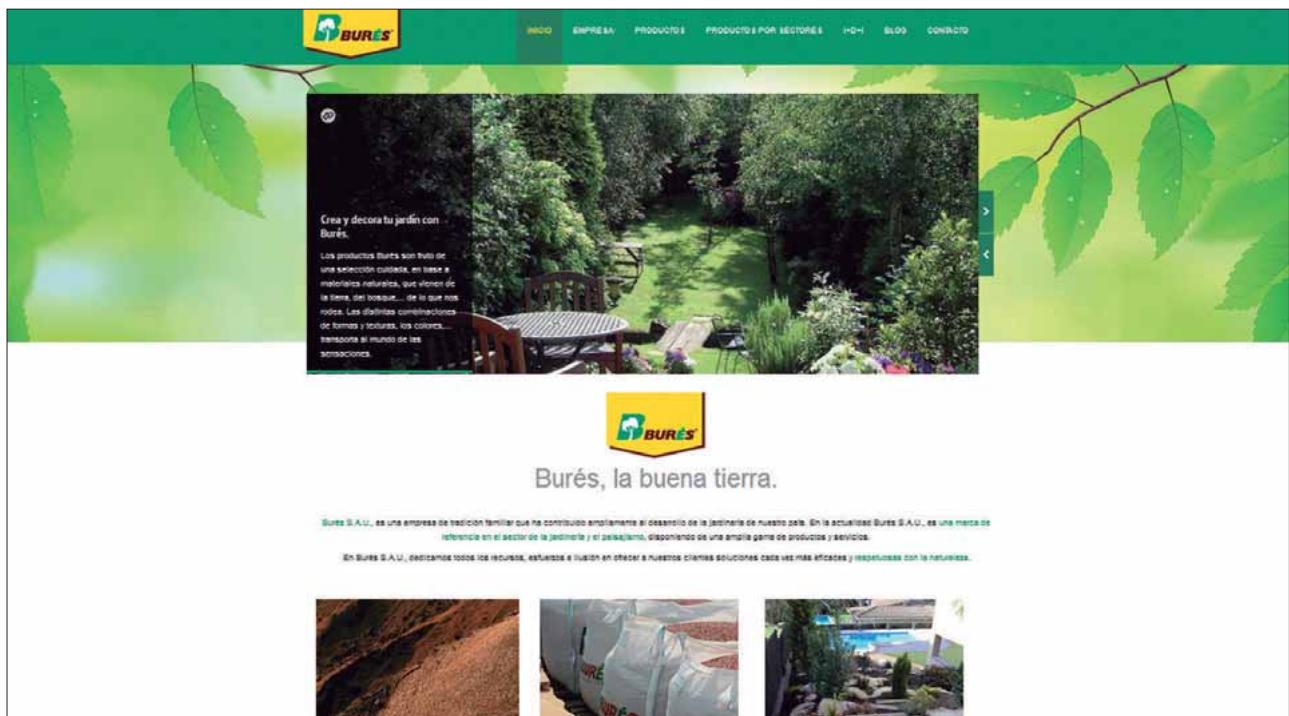
Nueva web responsive de Burés

Burés SAU dispone de una nueva página web responsive, www.buressa.com, diseñada para adaptarse a cualquier tipo de dispositivo móvil, teléfonos y tablets, de acceso más rápido y directo a todos los productos de la empresa. La nueva web presenta todo el catálogo de productos agrupados en tres grandes bloques: tierras y sustratos, áridos y piedras decorativas y complementos de jardín. Cada bloque se desglosa en distintas categorías y grupos, hecho que permiten la consulta fácil de cada producto.

La nueva web también dispone de un buscador de productos y de una clasificación por sectores de actividad: centros de jardinería, jardinería profesional y paisajismo, obra civil y pública, decoradores e interioristas, zoológicos y acuarios, terrenos deportivos profesionales, administraciones públicas, agricultura y viverismo. Para cada sector se muestran los productos que le son de aplicación, para así agilizar la consulta del catálogo de Burés. La página está pensada para ofrecer una

mejor imagen de los productos de Burés, bien sea en el detalle del producto, es el caso de los áridos y las piedras decorativas, o su packaging (sacos de cultivo), o bien dar idea de su aplicación en tierras vegetales y productos a granel.

La web de Burés SAU cuenta con un blog de difusión de las últimas novedades de la empresa, así como para la divulgación de noticias, artículos y notas técnicas sobre I+D y de aplicación y tendencias de los productos.



PARA UN CRECIMIENTO RESPONSABLE

SELECCIONAMOS
MATERIAS PRIMAS DE
MANERA CONSCIENTE

Flower, premiada en Iberflora

Productos Flower ha recibido el Premio Innovación de Iberflora en reconocimiento de su producto 'Inyección Directo al Árbol Platinum 10'. El galardón ha premiado la Inyección Directo al Árbol desarrollada para tratar plagas o abonar árboles y que se aplica a través del tronco directamente al sistema vascular. Esto permite que el tratamiento recorra todo el árbol y que sea más efectivo, lo que con el tiempo comporta un ahorro económico ya que su mayor eficacia evita posteriores tratamientos de repetición.

Flower implementará este proyecto para jardinería doméstica, cuya innovación ha supuesto el reconocimiento.

AECOC reunirá a más de 200 profesionales

AECOC, Asociación de Empresas de Gran Consumo, reunirá el próximo 11 de febrero de 2016 a más de 200 profesionales del sector de ferretería y bricolaje del país, en el marco del Congreso AECOC de Ferretería y Bricolaje.

Tras unos años de caída del consumo en el sector de ferretería y bricolaje, 2015 ha marcado un punto de inflexión, apuntando datos positivos cada trimestre, y manteniendo el comportamiento iniciado en 2014, que cerró el año con un crecimiento del 6%. Estos datos muestran una mejora de las previsiones, que se abordarán en el marco del Congreso AECOC de Ferretería y Bricolaje el próximo mes de febrero.

Asimismo, el Punto de Encuentro analizará otras temáticas relevantes para el sector como el papel de la economía colaborativa o la centralización de las estrategias en torno al cliente en un panorama multicanal como es el actual.

El Comité AECOC de Ferretería y Bricolaje, que representa a más de 1.400 compañías asociadas de este sector, trabaja para aumentar la colaboración entre fabricantes y distribuidores del canal con el fin de dotar de mayor eficiencia a la cadena de suministro y aportar más valor al consumidor final.



GRAMOFLOR
¡calidad desde el principio!

Ofrecemos una gama
completa de sustratos de
alta calidad para todas las
necesidades del jardinero
aficionado.



Gramoflor Oficina España
Teléfono: 962 954 005
E-Mail: info@gramoflor.de

Más información en
www.gramoflor.com

AliatGrup visita los principales gardens de Bélgica



Los días 17, 18 y 19 de noviembre, una numerosa comitiva de AliatGrup, central de compras y servicios para gardens y tiendas de animales, viajó a Bélgica para conocer algunos de sus principales centros de jardinería.

El grupo, integrado por 47 personas, estaba compuesto por los miembros de la Central, varios propietarios de gardens afiliados y seis proveedores que patrocinaron parte del viaje: Batlle, Compo, Flower, MMV, Poleplants y Solisplant.

Laurent Nevejans,
nuevo director de Marketing
y Comercial de Bellota
Herramientas

En la línea de una transformación profunda de la organización hacia una aceleración de su desarrollo en los mercados EMEA (Europa, Este Medio, Asia) y un aumento del valor de la marca, Bellota Herramientas ha nombrado a Laurent Nevejans como nuevo director de Marketing y Comercial de la compañía. Con nueve años de experiencia en la Corporación Patricio Echeverría (Bellota), Laurent Nevejans posee una amplia experiencia en distintos cargos relacionados con el marketing, la venta, el desarrollo de nuevos mercados y la innovación. Comenzó su actividad en Bellota en 2006 como director de la División de EPI (Equipo de Protección Individual). En 2009 se incorporó a la corporación como director de Desarrollo de Nuevos Negocios y director de Innovación. Destinado dos años a EEUU, ha trabajado para introducir la marca Bellota en este mercado. Laurent contará con el apoyo de José-Manuel Urkia, director Comercial de España y Portugal y de Fernando Briz, director Comercial de Asia y África.

Acuerdo de colaboración entre Optima y Grupo TPI

El interés por la cultura financiera, que Optima Financial Planners está divulgando desde hace años por todos los sectores de nuestra economía, sigue creciendo cada día. Dentro de esta actividad, cobran cada vez más relevancia los acuerdos con las principales asociaciones empresariales, colegios profesionales, etc. así como con importantes empresas.

El último de estos convenios de colaboración de Optima se ha materializado con Grupo TPI, grupo editorial especializado en información técnica para profesionales de los principales sectores económicos. Un partner para empresas, asociaciones y profesionales, que ofrece un completo abanico de publicaciones en papel y online, llegando a miles de lectores cada año. Entre sus clientes, la DGT, Cepyme, Cofares o el Consejo General de la Abogacía.

Este acuerdo fue firmado el pasado mes de septiembre en la sede de Optima Financial Planners en Paseo de la Castellana, 55 de Madrid, por el consejero delegado de Grupo TPI, José Manuel Galdón, y por el presidente de Optima Financial Planners en España, Antonio Suárez. Un convenio que va a resultar muy beneficioso para ambas partes. Para el Grupo TPI, por el aporte de valor a sus clientes, lectores y usuarios de los portales de información, que van a poder contar con asesoramiento experto en temas tan vitales como la gestión del patrimonio, los impuestos, la sucesión (empresarial y familiar) o las claves para asegurar la tranquilidad en la jubilación. En cuanto a Optima, supone un magnífico impulso a sus objetivos de fomentar la cultura financiera.

Bosch Bricolaje

presenta el nuevo IXO V

Bosch Bricolaje presenta su última novedad, El nuevo IXO, la última versión del atornillador IXO, que cuenta con una ergonomía mejorada y permite utilizarlo con una sola mano. Además, requiere un menor tiempo de carga, incorpora una mayor capacidad de la batería y un nuevo concepto de iluminación.

En palabras de Sonia Prieto, Regional Brand Manager de Bosch Bricolaje para España y Portugal, "En Bosch Bricolaje apostamos por la innovación para proporcionar a los amantes de la decoración y el bricolaje las mejores herramientas y que, de esta forma, puedan hacer realidad sus proyectos más originales de la manera más cómoda y sencilla".



La feria líder
mundial de
la horticultura

SEMBRAR IDEAS, RECOLECTAR ÉXITOS

Del 26 al 29 de enero



Soluciones e inspiraciones
por toda la cadena de valor para
su éxito comercial.

Benefíciense de la exclusiva oferta de la feria líder mundial de la horticultura con más de 1.600 expositores de 49 países. Sólo en la IPM ESSEN los expositores le presentan la totalidad de la cadena de valor. Desde la producción hasta la tecnología para la horticultura, el equipamiento en los puntos de venta y la comercialización de sus productos. La IPM ESSEN presenta los temas principales del sector: de forma tangible, comprensible y aplicable para su propio negocio. Nos vemos en Essen.

www.ipm-essen.de

**MESSE
ESSEN**

JOSÉ MARÍA ZALBIDEA,SECRETARIO GENERAL DE FEPEX, FEDERACIÓN ESPAÑOLA
DE ASOCIACIONES DE PRODUCTORES EXPORTADORES DE
FRUTAS, HORTALIZAS, FLORES Y PLANTAS VIVAS.

EFECTOS POSITIVOS

tras la modificación del tipo impositivo del IVA

EL SECTOR DE FLORES Y PLANTAS

está afrontando el año 2015 con gran optimismo después de conseguir modificar el tipo impositivo de IVA, lo que ya ha supuesto en lo que va de año un aumento del consumo privado y un incremento de la demanda de plantas por parte de Ayuntamientos, empresas de jardinería, obra pública y construcción.

El sector tiene grandes retos en el ámbito de la comercialización y de la calidad, derivados principalmente de la sustitución de canales de distribución tradicionales y de los cambios que se están produciendo en los hábitos de consumo.

En el ámbito de la comercialización se espera el desarrollo de nuevos e importantes canales de comercialización en el mercado interior, que ya se encuentran desde hace años en pleno funcionamiento y con éxito en la mayoría de los países europeos, como es la venta de flores y plantas en las cadenas de supermercados y de bricolaje.

En el mercado exterior la incorporación del mayor número de empresas a la actividad exportadora es una de las principales prioridades que tiene este sector y es un instrumento clave para su mantenimiento y desarrollo futuro. En España existen actual-

mente alrededor de 150 empresas que exportan regularmente flores y plantas ornamentales a países europeos principalmente y otros países terceros, todas ellas con una acreditada experiencia y calidad de su producción.

En los últimos diez años España ha sido, después de Alemania, el país que más ha aumentado la exportación de plantas ornamentales, con un crecimiento del 80%, lo que demuestra la excelente aceptación de las plantas españolas en los mercados exteriores, y que nuestro país esté considerado actualmente como el de mayor potencial de crecimiento en Europa en la exportación de plantas ornamentales.

En el ámbito de la calidad en la mayoría de los países europeos, especialmente aquellos con un canal de distribución más desarrollado, se ha experimentado en los últimos años una fuerte demanda por parte de los mercados y los consumidores para la implantación de sistemas de producción basados en el cumplimiento y la verificación de buenas prácticas agrícolas.

La implantación de estos sistemas por el mayor número de entidades productoras es un factor estratégico y determinante de la competitividad del sector de la horticultura

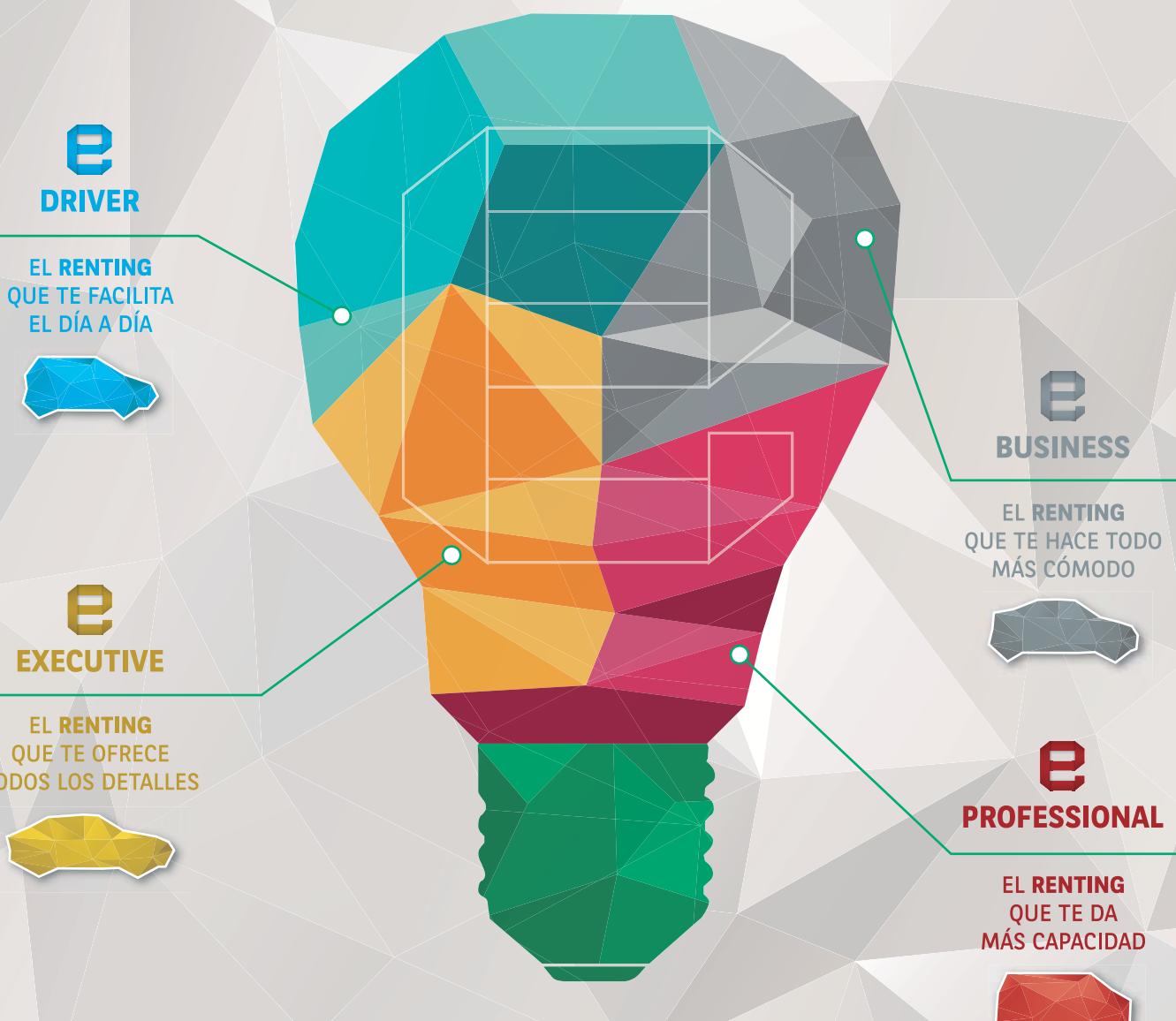
ornamental español, permitiendo ofrecer al mercado productos que den respuesta a las exigencias de los clientes.

Para responder a esta demanda, y con el fin de no depender de otras normas elaboradas y certificadas por empresas de otros países, los sectores productores de España y Francia ya han desarrollado normas nacionales de calidad medioambiental certificada, como son Plant Production Quality System, PPQS, y Plante Bleue, respectivamente.

La norma española PPQS ha sido elaborada conjuntamente con el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente y está basada en la norma GLOBAL-GAP y adaptada a las condiciones climatológicas y productivas de España, e incluye los requisitos exigidos en los sistemas de calidad internacionales más rigurosos y demandados por todos los mercados en relación con la calidad, trazabilidad, protección de la salud y seguridad del trabajador, cuidado del medio ambiente y la sostenibilidad tanto social como medioambiental, y es el único sistema de calidad reconocido por el Ministerio de Agricultura que garantiza el cumplimiento de todos los requisitos exigidos en la legislación europea sobre plagas.

LA MEJOR IDEA EN RENTING DE VEHÍCULOS

PARA PYMES Y AUTÓNOMOS. FÁCIL, FLEXIBLE Y ADAPTADO A TI



... y tú, ¿qué PLAN evolution eres?

CARLOS PALOMAR,

DIRECTOR GENERAL DE AEPLA, ASOCIACIÓN
EMPRESARIAL PARA LA PROTECCIÓN DE LAS PLANTAS.

PROTECCIÓN DE LAS PLANTAS y de las personas en parques, jardines, áreas verdes y campos deportivos

CUANDO HABLAMOS u oímos hablar de parques, jardines, áreas verdes o campos de deporte, pensamos, la mayoría de las veces, en zonas de esparcimiento y recreo. Esas zonas bucólicas y útiles mejoran nuestra calidad de vida aportando un poco de naturaleza a nuestros lugares de residencia o de trabajo. Pero, ¿qué sabemos del mantenimiento de estas zonas para que estén sanas y saludables para animales y personas que gozan de ellas? No solamente se deben mantener limpias de suciedad, que es muy importante, sino también limpias de plagas y enfermedades, y especialmente de aquellas que pueden afectar a las personas.

Para asegurar este mantenimiento hay profesionales cualificados que saben cómo y cuándo hacer los tratamientos fitosanitarios, para que podamos disfrutar de zonas que además de bonitas estén libres de problemas y nos permitan disfrutar de ellas con toda confianza.

Imaginemos lo poco agradable que sería llegar, por ejemplo, a jugar al golf y encontrarnos con rodales en el green en tonos pajizos, porque no se ha podido tratar contra los hongos que afectan al césped, ni tampoco nos gustaría llegar al parque al que llevamos a nuestros pequeños y ver como los árboles que allí hay han perdido las hojas por alguna plaga que no se ha tratado; o que nuestros hijos o nosotros mismos sintamos los efectos de indeseables insectos o arañas. Todos hemos visto con preocupación la muerte de las palmeras a lo largo de la costa mediterránea estos últimos años.

El debate es grande entre todos los sectores implicados: usuarios, administración, *lobbies* ecológicos, y así debe ser en una sociedad plural como la nuestra. La controversia es saber cómo podemos disponer de zonas verdes en perfectas condiciones realizando el mínimo de tratamientos fitosani-

tarios necesarios o los que tengan menos impacto con el medio para mantener la sanidad de estas zonas de esparcimiento. La Administración y los profesionales a cargo del mantenimiento garantizan que los productos fitosanitarios utilizados en estas zonas han sido evaluados de forma muy estricta, siguiendo normativas europeas y son totalmente seguros, usados correctamente y siguiendo las instrucciones de la etiqueta. Además, obligatoriamente, son realizados por personal cualificado. Por lo tanto, si lo que queremos es poder disfrutar de todas estas zonas y que estén en condiciones óptimas y seguras, hay que confiar en los profesionales responsables de recomendar los tratamientos a realizar y en los profesionales que los realizan. Disfrutemos del verde con seguridad para todos y protegiendo la salud tanto de las plantas como de los usuarios.



Las Naciones



www.mudanzaslasnaciones.com

Cambiamos su idea de Mudanza



Teléfono Gratuito
900 102 770



Fedem
Federación Española de Empresas de Mudanzas

ISO 9001
ISO 14001
BUREAU VERITAS
Certification





IBERIA 

IBERIA 
REGIONAL

AIR NOSTRUM

renfe

Viajeros



**13º SALÓN PROFESIONAL
INTERNACIONAL de la
Planta Ornamental y Afines**

**2-4 FEBRERO
2016**

Buenas perspectivas para el sector de flores y plantas

El sector de flores y plantas camina a buen paso. En el año 2015 se ha producido un aumento significativo del consumo privado, puesto de manifiesto por el crecimiento de las importaciones, así como un incremento de la demanda de plantas de ayuntamientos, empresas de jardinería, obra pública y construcción, derivado de la reducción del tipo impositivo del IVA. Fuente: Fepex

Comercio Exterior 2014

Aunque el año 2014 fue uno de los peores de la crisis económica sufrida por España, las importaciones de flores y plantas alcanzaron los 169,4 millones con un aumento del 11% con respecto al año anterior, alcanzando las importaciones de flor cortada 70,2 millones y un aumento del 15%, las plantas ornamentales 55,4 millones y un crecimiento del 3% y los bulbos 14,3 millones y un aumento del 15%.

Por su parte, las exportaciones españolas de flores y plantas alcanzaron un valor de 281 millones de euros en el año 2014, un 7% más respecto al mismo periodo del año 2013. Los principales

productos en términos de peso sobre las exportaciones totales de plantas vivas fueron las plantas de exterior (cuyas exportaciones ascendieron a 87,7 millones de euros), lo que representó el 37% del total y un aumento a los países de la UE del 0,55% respecto al año anterior, las plantas de interior (con 47,9 millones de exportación, el 20% del total y un incremento del 0,26% interanual), y árboles y arbustos (con un volumen de 37 millones, lo que representó un 16% del total y un aumento del 28%).

Comunidades autónomas

Por comunidades autónomas y en relación con la exportación total de plantas

vivas, la de mayor volumen en el año 2014 fue la Comunidad Valenciana con 62,8 millones de euros, con un aumento del 1% con respecto al mismo periodo del año anterior, seguida de Cataluña con 48,2 millones y un 16% de incremento, Andalucía con 46,9 millones y un 6% de aumento, Castilla León con 39,7 millones y un 5% de aumento y Murcia con 12,3 millones y un 19% menos que el mismo periodo del año anterior.

Cataluña fue la Comunidad con mayor volumen de exportación en la partida de árboles y arbustos con 18 millones de euros y un aumento del 42%. La Comunidad Valenciana es la que más exportó plantas de exterior con 43,8 millones un 1% más.

Por su parte, Andalucía fue la que más ventas totalizó en la partida de plantas de interior con 27,2 millones y un 3% de incremento con relación al mismo periodo del año anterior. Y Castilla león, con 39,7 millones y un 5% de incremento con relación al mismo periodo del año anterior.

Países de destino

Las exportaciones de plantas vivas a Francia en el año 2014 alcanzaron 72,7 millones de euros, con una reducción del 0,2% con respecto al mismo periodo del año anterior, seguido de Italia con 23,2 millones y un aumento del 17%, Alemania con 22,8 millones y un 18% de incremento y Países Bajos con 18,9 millones y un descenso del 15%. En la Unión Europea, Reino Unido fue el país que más aumentó las importaciones de plantas españolas con 5,6 millo-



nes y un 44% de incremento, seguido de Portugal con 16,6 millones y un 38% más, Alemania con 22,8 millones y un 18% de aumento y Bélgica con 5,8 millones y un 8% de aumento.

Las exportaciones dirigidas a la Unión Europea en el año 2014 representaron el 78% del total (83% en el mismo periodo del año anterior), aumentando un 6% respecto al mismo periodo en el año anterior. Las exportaciones a países terceros ascendieron al 22% del total en el año 2014 (11% en el mismo periodo del año anterior), con un aumento del 45% respecto al mismo periodo del año anterior.

Las exportaciones de plantas vivas a países terceros alcanzaron los 60,9 millones con un aumento del 4% con respecto al mismo periodo del año anterior, siendo las principales partidas la de otras plantas vivas, plantas de exterior y árboles y arbustos con 24,5, 16,5 y 15,3 millones respectivamente, y un incremento del 3%, 45% y 11% con respecto al año anterior.

Las importaciones de flores y plantas alcanzaron los 169,4 millones, con un incremento respecto al año anterior del 11%, siendo las partidas más importantes la de flor cortada con 70,2 millones y un aumento del 15%, las plantas ornamentales con 55,4 millones y un aumento del 3% y los bulbos con 14,3 millones y un incremento del 15%.

Comercio Exterior

Las exportaciones españolas de flores y plantas alcanzaron un valor de 175,3 millones de euros en el primer semestre del año 2015, un 1% menos respecto al mismo periodo del año 2014, y las importaciones alcanzaron los 97,9 millones de euros, un 7 % más que el año anterior.

La planta viva es el principal capítulo de la exportación española, con 148,3 millones de euros, un 2% menos que el año anterior. Dentro de la planta viva, destaca las plantas de exterior (cuyas exportaciones ascendieron a 61 millones de euros, lo que representó un descenso del 7% respecto al año anterior, las plantas de interior (con 44,9 millones de exportación y un aumento del 10%

Las exportaciones españolas de flores y plantas alcanzaron un valor de 175,3 millones de euros en el primer semestre del año 2015, un 1% menos respecto al mismo periodo del año 2014, y las importaciones alcanzaron los 97,9 millones de euros, un 7 % más que el año anterior.

interanual), y árboles y arbustos (con un volumen de 24,5 millones, lo que representó un descenso del 5%).

Andalucía, Comunidad Valenciana, Cataluña y Murcia son las principales comunidades autónomas exportadoras de flor y planta viva, destacando el fuerte crecimiento de Andalucía y Murcia en los últimos cinco años, con un 53% y 161% respectivamente, y el descenso de la Comunidad Valenciana y Cataluña.

La Comunidad de Andalucía fue la que mayor volumen exportó de flores y plantas vivas en el primer semestre del año 2015, con 55,7 millones y un 4% de aumento, seguida de la Comunidad Valenciana con 48,2 millones de euros, con una reducción del 10% con respecto al mismo periodo del año anterior, Cataluña con 38,7 millones y un 3% menos, y Murcia con 12 millones y un 25% más que el mismo periodo del año anterior.

La Comunidad Valenciana fue la que exportó más plantas de exterior con 31,7 millones y un descenso del 12%, Andalucía la Comunidad que más ventas totalizó en la partida de plantas de interior con 28,8 millones y un 18% de aumento con relación al mismo periodo del año anterior y Cataluña la Comunidad con mayor volumen de exportación en la partida de árboles y arbustos con 12,8 millones de euros y un descenso del 2%.

Países de destino

Las exportaciones de plantas vivas a

Francia en el primer semestre del año 2015 alcanzaron 59,8 millones de euros, con una reducción del 2% con respecto al mismo periodo del año anterior, seguido de Alemania con 19,7 millones y un 5% de descenso, Países Bajos con 14,5 millones y un aumento del 1% y de Italia con 9,6 millones y una reducción del 1%.

En la Unión Europea, Reino Unido fue el país que más aumentó las importaciones de plantas españolas con un 43% de incremento, seguido de Portugal con un 14% más, y Bélgica y Alemania los países que más redujeron las importaciones con un 16% y 5% respectivamente de descenso. Las exportaciones dirigidas a la Unión Europea en el primer trimestre del año 2015 representaron el 84% del total, descendiendo un 5% respecto al mismo periodo en el año anterior. Las exportaciones a países terceros ascendieron al 16% del total, con un descenso del 7% respecto al mismo periodo del año anterior.

Las exportaciones de plantas vivas a países terceros alcanzaron los 23,8 millones con una disminución del 7% con respecto al mismo periodo del año anterior, siendo las principales partidas la de árboles y arbustos y plantas de exterior con 10 y 9 millones respectivamente.

Las importaciones de flores y plantas alcanzaron los 97,9 millones, con un incremento respecto al mismo periodo del 7%, siendo las partidas más importantes la de flor cortada con 35 millones y un aumento del 5%, los árboles y arbustos con 16,5 millones y un incremento del 34% y la planta de interior con 12,3 millones y un descenso del 5%. El incremento de las importaciones en el año 2014 y el primer semestre del año 2015 refleja una mejora significativa del consumo privado de flores y plantas, la confirmación de los centros de jardinería como canal comercial principal y el desarrollo de la venta de flores y plantas en las cadenas de supermercados como nuevo e importante canal de comercialización, que ya se encuentran desde hace años en pleno funcionamiento y con éxito en la mayoría de los países europeos.

Journées des Collections Jardin calienta motores

Journées des Collections Jardin comienza sus preparativos para la celebración de su 14ª edición, que se celebrará del 5 al 7 de abril de 2016. Se trata de una de las principales ferias francesas, que reúne cada año a los mayores proveedores internacionales de artículos para jardín de

grandes superficies, agrotiendas, ferreterías y comercio Independiente.

La feria propone principalmente tres grandes universos para esta nueva edición, que contará con la presencia de destacados invitados y de una oferta renovada y diversificada: *Jardinería, Construye tu terraza y vivir en el jardín.*

La comercialización de los espacios ya ha comenzado y cuenta con stands disponibles desde 12 metros cuadrados, que incluyen: alfombra, mobiliario, nombre de la empresa, pases para el staff, catering los tres días, presencia en el catálogo y ficha de presentación de la empresa en el website.





El sector del jardín en Francia es un mercado maduro y estable. Y así lo demuestran las últimas cifra. En la actualidad este país vecino representa uno de los mercados más atractivos de Europa. Asimismo el mercado del jardín es para los franceses la quinta estancia de la casa y casi un 90 % se considera adepto a la jardinería.

En Francia las ventas se hacen principalmente en circuitos especializados como garden centers, espacios de bricolaje y viveristas.

Feria: Journées des Collections Jardín

Dónde: Parque Ferial Chanot de Marsella (Francia)

Cuándo: 5 al 7 de abril de 2016

Contacto: Adriana Rodríguez

Tel.: +33 (0)1 77 92 92 89.

Móvil: +33 (0)6 07 91 86 48

Email: arodriguez@infopro-digital.com

Web: www.journeesdescollections.com



Ecomanglar Sustratos Técnicos | Technical Substrates | Terreaux Techniques



Plantas Interior y Exterior

Huerto Urbano

Canna Top Soil

Recebo Césped

Semillero

by MASECOR

www.masecor.com/sustratos-tecnicos-ecomanglar

La distribución de ferretería y bricolaje sigue creciendo

Los seis primeros meses de 2015 se cierran con un crecimiento del 6%, manteniendo la recuperación iniciada el año pasado.

Según el informe elaborado por AFEB (Asociación de Fabricantes de Bricolaje y Ferretería) y AECC (Asociación Española de Codificación Comercial), que analiza trimestralmente los datos del sector, el primer semestre de 2015 se cierra con un crecimiento del 6% en la distribución de productos de ferretería y bricolaje. Aunque los resultados son claramente positivos, según los expertos del sector hay que destacar las notables diferencias de evolución entre las distintas categorías de producto y es necesario esperar hasta final de año para dar por afianzada la recuperación. Por lo que responde a tipos de establecimiento, se mantiene el crecimiento en

La evolución del último año permite mantener la tendencia positiva que el sector presenta desde finales de 2013, haciendo patente una recuperación del consumo de productos de ferretería y bricolaje y del tráfico en las tiendas.

el canal tradicional -que cierra con un incremento del 7%- mientras que la evolución del canal moderno, grandes tiendas de distribución, muestra un

comportamiento más irregular y cierra el segundo semestre del año con un 6% de crecimiento.

La evolución del último año permite mantener la tendencia positiva que el sector presenta desde finales de 2013, haciendo patente una recuperación del consumo de productos de ferretería y bricolaje y del tráfico en las tiendas. Destaca igualmente una mejora del comportamiento del mercado profesional, que crece por encima que el del consumidor final.

Por categorías, destaca el comportamiento de las estacionales del verano como climatización y jardín, que apuntan una mejor evolución durante estos meses del año.



¿Quieres flores así?

¡Cultiva tus plantas con el **sustrato Mediterránea** de Pindstrup!

IDEAL
PARA
JARDINERAS
Y MACETAS



Tus **buganvillas, cítricos, palmeras, hibiscus** y demás plantas de clima mediterráneo vivirán felices con este **sustrato específico**.

> Con turbia rubia de *Sphagnum*, turba negra, arcilla granulada, abono NPK y aporte adicional de microelementos.

PINDSTRUP
Les desea
¡FELICES FIESTAS!

Hecho en España por Pindstrup con tecnología danesa



PINDSTRUP MOSEBRUG S.A.E.

| www.pindstrup.es

Isabel Sánchez Álvarez, ingeniero agrónomo

Isabel Sánchez, Product Manager y Crop Manager Áreas Verdes en Compo Expert Spain, empresa reconocida por su posición en el mercado de fertilizantes especiales para la agricultura profesional, aporta en esta entrevista información de interés sobre la fertilización especializada en el mercado de las áreas verdes.

¿Qué entendemos por áreas verdes?

Bajo áreas verdes englobamos diferentes mercados como son los relacionados con los campos de golf, deportivos, parques y jardines y otros espacios recreativos, además de viveros y producción ornamental.

¿Qué factores influyen en la fertilización de áreas verdes?

La fertilización es una de las labores primarias más importantes que se realizan en las áreas verdes.

Para obtener una respuesta adecuada ante el resto de operaciones primarias y secundarias, es esencial la práctica de una fertilización acorde con las necesidades nutricionales específicas de las distintas variedades y de los distintos usos y grado de intensidad que se le dé al césped. Además hay que tener en cuenta el tipo de suelo, la meteorología, ciclo

de la planta, prácticas de cultivo (cultivos ornamentales), la calidad del agua y manejo de los riegos, y por supuesto, la elección del tipo de abono, ya que todo ello son factores fundamentales para realizar una correcta fertilización.

¿Qué necesidades técnicas demanda este sector?

Este mercado ha sufrido una mejora continua de las técnicas de manejo, que ha exigido la aparición de nuevos productos y servicios adaptados a las áreas verdes. Cada vez se exige mayor comodidad y menor número de aplicaciones, productos más eficientes que sean respetuosos con el medio ambiente y además que aporten diferentes tipos de soluciones para conseguir minimizar el uso de fitosanitarios, cada vez más restringido por la legislación.

¿Cuál ha sido la evolución y próximos retos del sector?

La evolución de la legislación medioambiental está siendo muy estricta en los últimos años, con la prohibición de numerosas sustancias activas en este ámbito, por lo que se requieren productos novedosos que aporten soluciones alternativas a los problemas actuales, siendo más respetuosas con el medio ambiente para conseguir una óptima salud del césped y de las plantas en las áreas verdes.

¿Qué ofrece Compo Expert para este sector?

Aporta una gama completa de abonos y productos de gran calidad que satisfacen la demanda específica de la fertilización y aportan soluciones globales relacionadas con la salud de las áreas verdes. Desde productos granulados, líquidos, solubles, foliares, así como mejorantes del suelo y substratos.

¿Hay una tecnología en la fabricación de fertilizantes para este sector?

Para las áreas verdes se utilizan tecnologías especiales que se adaptan a estos espacios tan exigentes y profesionales. Por una parte, la tecnología de liberación lenta en base a la molécula IBDU (tecnología ISODUR) y la tecnología de liberación controlada (tecnología CAR) se encargan de poner a disposición de la planta los nutrientes adecuados en cada momento. Por otra parte, tecnologías como la de Fertilis® ayudan a la planta a proteger las raíces y fortalecer el sistema inmunitario de la planta.

¿Qué papel juega la tecnología en fertilizantes de liberación lenta?

Gracias a la liberación lenta, la planta asimila los nutrientes a medida que los necesita a lo largo del tiempo. Así, el desarrollo es el adecuado. Se solucionan los problemas que causa



el exceso de nutrientes: riesgos de quemaduras, crecimiento excesivo... y se consigue un óptimo aprovechamiento del abono y protección del medio ambiente por contaminación de aguas subterráneas.

¿Qué aportan los productos bioestimulantes?

Bioestimulante es un término utilizado para describir sustancias orgánicas, biológicas, que cuando se aplican en pequeñas cantidades afectan el crecimiento de las plantas y su desarrollo, potenciando ciertas rutas metabólicas y/o fisiológicas de las plantas.

También, los bioestimulantes se usan para hacer que las plantas sean más tolerantes a los estreses del medio ambiente. Estos pueden incluir fitohormonas, tales como giberelinas, citoquininas, auxinas, ácido abscísico, ácido jasmónico, etc.

Para el uso en césped habitualmente se emplea este término para referirse a extractos de algas, ácidos húmicos y aminoácidos. Además de que la planta tome los nutrientes que le estemos aportando, consigue ahorrar energía si se los estamos aportando de forma más directa, y esta se puede destinar a otros órganos de la planta para que, en definitiva, tengamos un mejor desarrollo radicular, mayor resistencia para el estrés, formación más densa, mejor fotosíntesis y mayor coloración del césped.



¿Qué soluciones se ofrecen para el biocontrol?

Para dar un valor añadido a las formulaciones de nutrientes primarios y secundarios para el césped, se buscan nuevas soluciones que ayuden a prevenir las principales enfermedades patógenas del césped.

Este tipo de soluciones están más enfocadas a las nuevas legislaciones medioambientales y además respetan el entorno y ecosistema de las áreas verdes.

Esto puede llevarse a cabo, por ejemplo, mediante la adición de ciertos microorganismos que actúan como agentes antifúngicos como la bacteria *bacillus subtilis* que, con un efecto sinérgico, protege la raíz y fortalece el sistema inmunitario de la planta del césped. O también se puede llevar a cabo mediante la adición de ciertos elementos, como el silicio, que refuerza las paredes celulares, mejora la fotosíntesis, da rigidez a las membranas

y espesor a las hojas del césped, y con ello mejora el rol de barrera física de la cutícula de las hojas, de tal forma que el césped queda más resistente frente a problemas de estrés, tales como sequía, calor intenso, pisoteo intenso, falta de luz y especialmente a la penetración de patógenos, por lo que, en definitiva, el césped disfrutará de una mejor salud y aspecto visual.

Como experta en fertilización en áreas verdes y empresa miembro de AEFA desde 2013, ¿qué valoración nos puede hacer de este sector?

Es un sector de gran interés debido a diferentes factores relacionados con la mejora de la calidad de vida, y cada vez más valorado. Además, gracias al turismo creciente en nuestro país relacionado con el golf y espacios recreativos, toma gran importancia en la eco-

nomía de nuestro país. Este mercado tiene un nivel técnico elevado, y va cambiando tendencias buscando en general soluciones que faciliten el manejo y que vayan aportando un valor añadido a la fertilización. Nuevas tendencias son, por ejemplo, el uso cada vez más común de productos solubles y líquidos aplicados de forma foliar o fertirriego (*spoon-feeding*).

También es cierto que se ha experimentado una cierta desprofesionalización del sector durante los últimos años con el uso de productos fertilizantes agrícolas ausentes de tecnologías y no adaptados ni preparados para las áreas verdes. Pero gracias a la labor de investigación y desarrollo de muchas empresas, finalmente se opta por fertilizantes de calidad, con tecnología añadida que ayuden a obtener así un efecto final más global a nivel de salud del césped.

IBERFLORA SUPERA LOS 10.500 profesionales en su 44^a edición

berflora, Feria Internacional de Planta y Flor, Paisajismo, Jardinería, Tecnología y Bricojardín, ha cerrado su 44^a edición con unos resultados "más que satisfactorios", según su director, Miguel Bixquert. Así, la cita, que tuvo lugar del 30 de septiembre al 2 de octubre en Feria Valencia, congregó a más

de 10.500 profesionales, de los que un 11% fueron compradores extranjeros. Por países, los más representados fueron Holanda, Marruecos, Francia, Alemania y Bélgica.

Respecto al profesional del mercado nacional, desde la organización destacan "la calidad del comprador" como uno de los

sellos distintivos de esta convocatoria, en la que también destacó el amplio y atractivo programa de actividades paralelas. Según el balance oficial de la feria, a las distintas actividades –desde conferencias, talleres y presentaciones, hasta el desfile nupcial de la Ronda de Floristas- asistieron más de 1.300 personas.





"Las actividades que congregaron a más profesionales fueron las relacionadas con la jardinería y el paisajismo, que se celebraron en el entorno del Ágora Verde, un nuevo proyecto que ha dado protagonismo al paisaje urbano y que vamos a seguir potenciando en próximas ediciones",

señala el director. Este año, y pese a no contar con otras ferias como Eurobrico o Vegetal World, que se celebran los años pares, Iberflora ha tenido un notable poder de convocatoria, por lo que desde el certamen se muestran optimistas de cara a la siguiente cita, "para la

que ya tenemos expositores", subraya Bixquert.

La 44^a edición de Iberflora, con la colaboración de Bayer, Urbaser y Paimed, ha reunido a 407 firmas procedentes de 16 países, principalmente España, Bélgica, Italia, Países Bajos y Portugal.



Directo al árbol Curativo y fertilizante

Innovador dispositivo de aplicación para los tratamientos en árboles compuesto de un conector y una botella presurizada, en la que se halla el tratamiento.

La inyección Directo al Árbol Platinum se aplica directamente al sistema vascular del árbol, por lo que no pierde efectividad, incluso en condiciones meteorológicas adversas. El producto se presenta en dos versiones: Platinum 10 Directo al árbol curativo (tratamiento preventivo y curativo de las plagas desde el interior del árbol) y Platinum 10 Directo al árbol fertilizante (se potencia el enraizamiento del árbol, aumenta las hojas más verdes, mejora la floración y aumenta el número de frutos de los árboles). www.productosflower.com

Plantas macrófitas para fitodepuración

BPS Group, grupo formado por Bonterra Ibérica y Paisajes del Sur, presentaron en Iberflora sus soportes orgánicos para macrófitas y otras plantas para descontaminación de aguas, producidos y vegetados respectivamente por cada empresa.

Su eficiencia ha sido contratada por el proyecto Life+ Eutromed, cuyos resultados pueden consultarse en la web del proyecto, en el que ambas empresas del grupo han aportado sus productos y técnicas para la prevención de la eutrofización, provocada por nitrógeno agrícola en la provincia de Granada.

Bonterra Ibérica fabrica soportes tanto en forma de biorrollos como de colchones, en las medidas que el proyecto requiera, mientras que Paisajes del Sur produce las especies macrófitas y otras idóneas para la fitodepuración, y revegeta dichos soportes, flotantes o no, para su instalación.

www.bpsgroup.es



GardenCards: fichas para señalización de planta en los centros de jardinería

Floramedia España ha desarrollado una herramienta *online* (www.gardencards.info) para que los centros de jardinería puedan imprimir e identificar todas las plantas que tienen en su establecimiento. La herramienta se compone de una base de datos de plantas, con información botánica y fotografías, que los centros de jardinería suscritos podrán consultar para componer sus propias fichas de plantas. Estas fichas muestran una imagen de la planta en todo su esplendor, sus principales características botánicas y el precio (que cada punto de venta puede personalizar).

Este sistema de señalización ayuda al cliente en su proceso de elección/compra y optimiza el tiempo de atención al cliente del personal del punto de venta.





Abrir, colocar, regar y... ¡listo!

Amor por lo natural, pasión por lo auténtico es la esencia del concepto de Huerto Urbano de Compo, una gama de productos sostenibles que busca recuperar el sabor auténtico de las frutas y hortalizas que cultivamos en nuestros huertos y balcones. Con la finalidad de completar esta gama, la firma incorpora nuevos productos que harán más fácil el cultivo de dichos vegetales. Abrir, colocar, regar y... ¡listo! Con tres pasos, la firma quiere hacer que el paso de trasplantar sea más fácil. Este es el concepto de Planting Pot, un producto ideado para trasplantar de la manera más rápida y cómoda.

www.compojardineria.es

Aliat Garden monta un gran centro de jardinería en Iberflora

La Central de Compras y Servicios para Gardens Aliatgrup creó en Iberflora un gran centro de jardinería que superaba en tamaño al de la edición anterior. El stand constaba de una superficie de 192 m² en la que se construyó un modelo de garden (Aliat Garden), con todas las secciones propias de un centro de jardinería: plantas de interior y de exterior, herramientas, riego, macetas, abonos, fitosanitarios,

sustratos, artículos de decoración / Navidad, una sección gourmet, un estanque, una zona infantil y un apartado con una amplia variedad de productos de alimentación y accesorios para mascotas. De esta forma, el público asistente pudo visitar un garden tipo de Aliatgrup y comprobar que la firma es especialista en crear, diseñar y optimizar centros de jardinería.



Insecticida rastreos y voladores

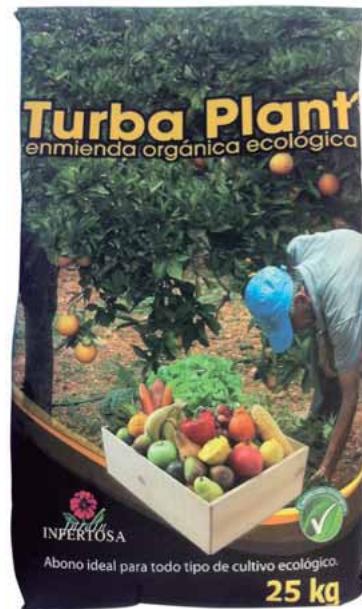
Nuevo insecticida para rastreos y voladores de KB, formulado a base de Acetamiprid, de alta eficacia y buen efecto residual. Contra hormigas, cucarachas, ácaros, moscas, mosquitos... Los productos KB están recomendados por el Padre Vicente Mundina Balaguer, *El cura de las plantas*.

www.ibercampo.es

Elimina avispas y nidos al instante

El spray Anti-Avispas y Nidos Vital Plant tiene una acción rápida y eficaz sobre avispas y nidos. Gracias al Spray JET, es tan potente que se puede tratar el nido desde una distancia segura de cuatro metros, pudiendo llegar hasta los lugares difícilmente accesibles como falsos techos, grietas, etc.

www.vital-plant.es



Para céspedes pisados con frecuencia

Infertosa ha desarrollado un nuevo fertilizante, Turba Plant Peletizado, para enraizamiento, crecimiento y sujeción de césped de jardines y campos deportivos. Evita que el césped se levante con facilidad, favoreciendo la aireación y evitando la compactación. Sus pelets de turba negra ecológica están diseñados para que no se deshagan fácilmente, pero que a la vez permitan que la raíz los penetre. Liberan lentamente los nutrientes que son absorbidos por la raíz.

www.infertosa.com

Montar, plantar y disfrutar



Seed Box Brotes se presenta en una caja regalo que se convierte en mesa de cultivo; el sustrato, las semillas y humus de lombriz necesarios para plantar y un kit de pegatinas para personalizar la caja y convertirla en el personaje Brotes. Pero además contiene el libro *Planta, juega y cocina con Brotes*, editado por Octaedro, especializada en el ámbito de la educación y el medio ambiente. El guion y los textos de la publicación pertenecen al propio Carlos Llevat -empresario e ideólogo de Seed Box-, mientras que Susana Torre es la responsable de las ilustraciones y autora del simpático personaje Brotes que protagoniza el juguete.

www.seedboxhuertosurbanos.es/brotes

PARA UN CRECIMIENTO RESPONSABLE

APOSTAMOS POR
ALTERNATIVAS ECOLÓGICAS

Para el ordenamiento del punto de venta

Batlle presenta un nuevo Box palet de imagen impactante y notoria para presentar de forma atractiva los formatos de sustratos pequeños en el punto de venta. Todos los box se acompañan con la cartelería correspondiente de los artículos que lo componen, especificando sus principales propiedades y precio de venta haciendo de asistentes para dicha venta. Además de los formatos existentes, incorporan las bolas de arcilla expandida en 5 L, la perlita y la vermiculita también en formato de 5 L

www.semillasbatlle.com



GRAMOFLOR

¡calidad desde el principio!

MO-CONCEPT

*Nutrientes naturales para
un crecimiento vigoroso*



Gramoflor Oficina España
Teléfono: 962 954 005
E-Mail: info@gramoflor.de

Más información en
www.gramoflor.com

LA HORTICULTURA en la era digital

La era digital ha revolucionado nuestra forma de comunicarnos y, con ello, nuestro modo de vida. Ha cambiado la manera en que nos relacionamos con amigos y personas de nuestro entorno, han surgido nuevos medios de información y alternativas distintas de ocio.

Texto y fotografías: María del Olmo (editora del blog *Guía de jardín*)

Internet se ha instalado en nuestras casas y lugares de trabajo facilitando el control de cualquier dispositivo electrónico desde nuestra tablet o móvil. El sector de la jardinería no se queda a la zaga y desarrolla productos innovadores que incorporan tecnología digital o servicios que puede prestar a distancia mediante la tecnología de redes.

Herramientas e infraestructuras con tecnología Internet

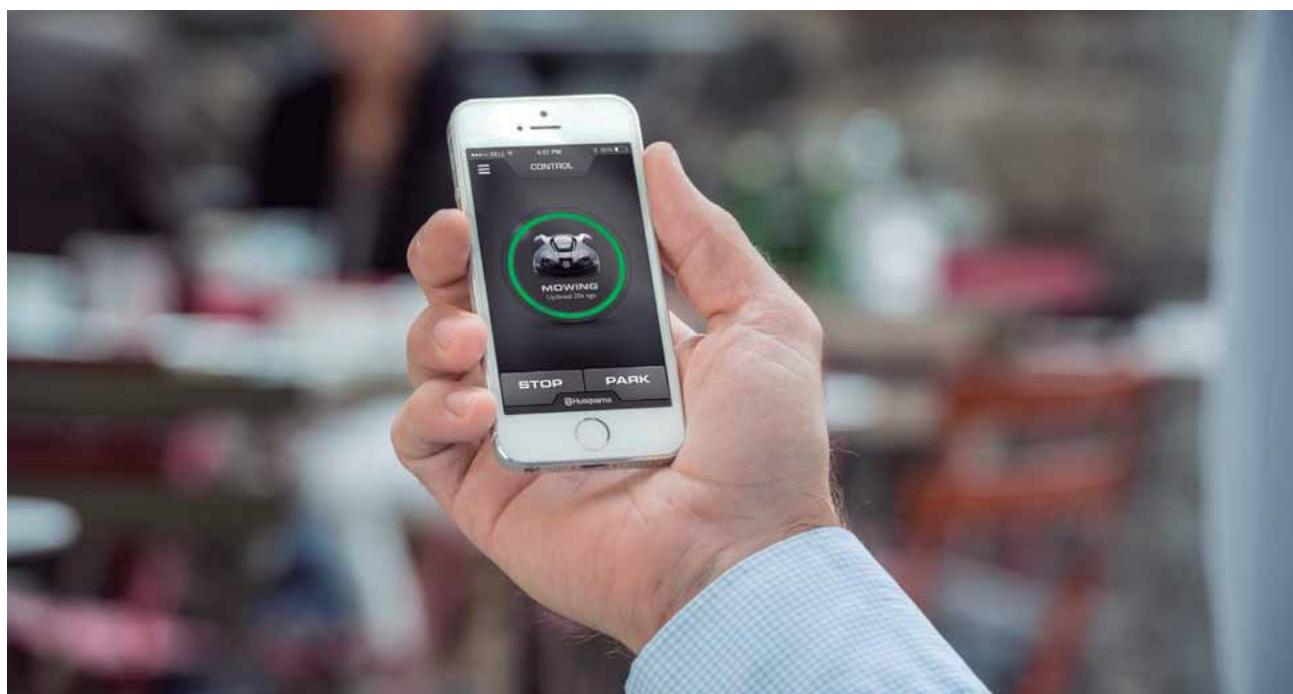
En el sector de la jardinería y paisajismo se realizan trabajos muy variados que tradicionalmente se ejecutaban de forma manual: podar, desbrozar, limpiar, cavar,

cortar, etc. Con el devenir del tiempo muchos de ellos se han automatizado con herramientas mecánicas que facilitan las labores del jardinero. En los últimos años, la red Internet se ha abierto paso también en este ámbito, apareciendo herramientas que se pueden activar y controlar desde dispositivos conectados vía wifi o tecnología móvil.

De la misma manera que la domótica se abre paso en el control de nuestros hogares para proporcionar bienestar, los dispositivos digitales comienzan a integrarse en las herramientas de jardinería para optimizar los recursos ofreciendo mayores prestaciones y comodidad a los usuarios.

Con el desarrollo del Automower por parte de la empresa de origen sueco Husqvarna, el robot cortacésped apareció en el jardín marcando el inicio de una nueva generación de herramientas para cortar el césped que no requieren la intervención humana durante el proceso. El uso de estos robots, ampliamente extendidos en jardines y parques europeos, se va introduciendo paulatinamente en España, siendo ya muchas las empresas y particulares que confían en ellos.

Los modelos más avanzados de estas máquinas se pueden controlar mediante tecnología wifi desde cualquier smartphone con la app MyAutomower. La aplica-



ción permite acceder a la unidad de corte desde el teléfono móvil para activarla, detenerla o regular cualquiera de sus parámetros.

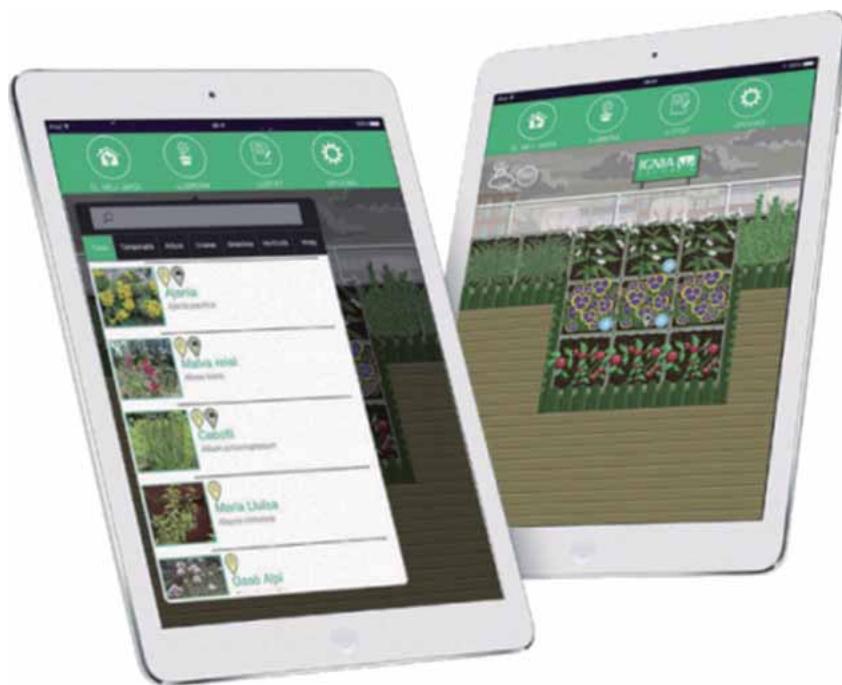
Tecnología responsable con el medioambiente

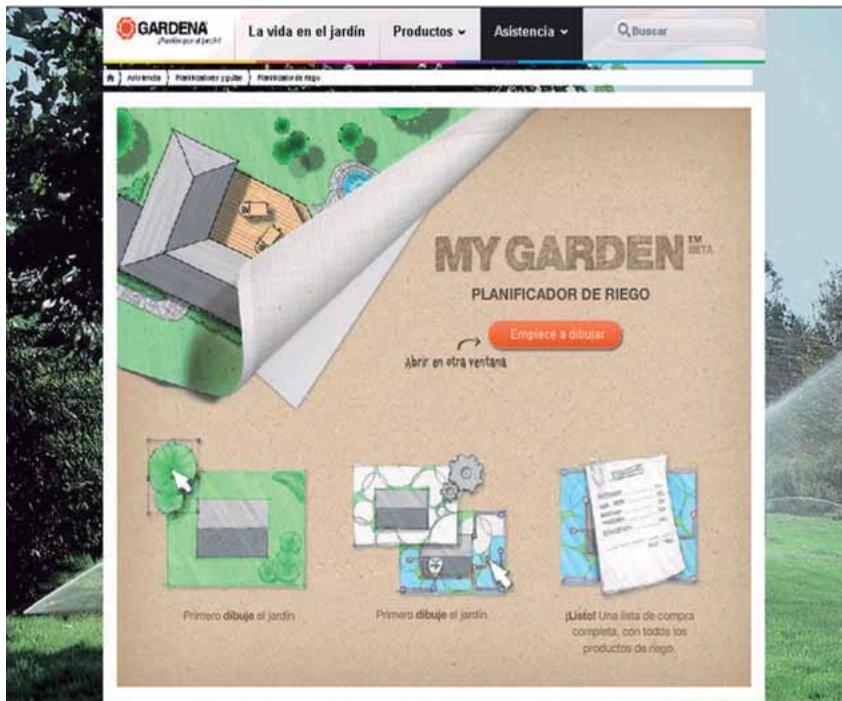
España es un país que desarrolla tecnología puntera en el ámbito de la jardinería ecológica. La necesidad de administrar un recurso tan escaso como el agua ha agudizado el ingenio de nuestras empresas que desarrollan sistemas de riego inteligentes y eco-eficientes para facilitar el ahorro de agua. La empresa valenciana Vivansa ha desarrollado su sistema ESI, formado por una red de sensores que detectan y miden la humedad del suelo permitiendo regar lo necesario y solo cuando es necesario. Una App capta la información que suministran los sensores y la muestra al usuario, quien la puede consultar y controlar desde cualquier dispositivo móvil conectado vía wifi a la unidad central del sistema. La popularidad de estos sistemas no solo radica en el ahorro económico que supone para cualquier infraestructura ajardinada, las empresas la solicitan por conciencia social y compromiso de sus políticas de responsabilidad corporativa.

Apps móviles

Además de las Apps de control de maquinaria o sistemas de riego, cada día aparecen en el mercado, de forma gratuita o a precios muy asequibles, aplicaciones móviles orientadas al usuario final de la jardinería y el paisajismo. Con ellas el móvil se convierte en una herramienta de apoyo para el ciudadano y empresario en el cuidado del jardín y la huerta: predice el tiempo, avisa de los cuidados estacionales o ayuda a reconocer e identificar especies. Algunas de ellas son ArbolApp, Mon jardín, Gardening Manager, Garden Insect Control, The Plant Doctor, etc. Tanto para Mac o para Android cada día aparecen nuevas Apps con la intención de hacer el jardín más accesible al consumidor final.

Muchas de estas aplicaciones son gratuitas y obtienen ingresos mediante la presentación de publicidad en la pantalla del móvil, pero con la posibilidad de evitarla mediante el pago de un pequeño canon. A pesar de su bajo precio, son una fuente de ingre-





sos que funciona muy bien y las empresas desarrolladoras de software les prestan la atención que merecen.

Atracción y fidelización de clientes

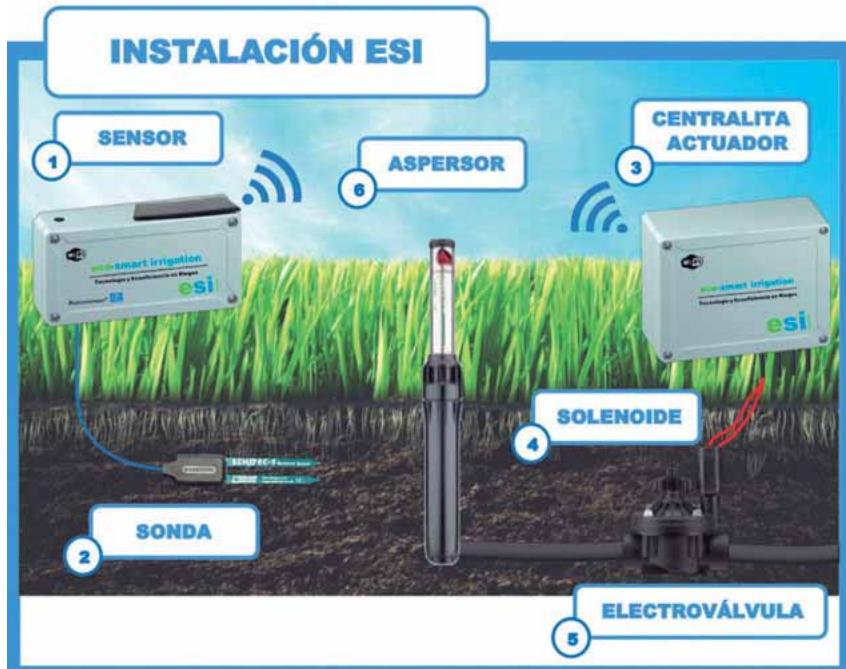
Conseguir un cliente no es sencillo y mantenerlo se convierte en una tarea de ingeniería social que la empresa necesita desarrollar. Internet ofrece un valor inmenso que cualquier corporación debe aplicar a sus estrategias de marketing. El marketing online va más allá del simple anuncio de los productos y servicios, el usuario de la red busca experiencias que aporten valor y confianza, por lo que es conveniente ofrecer facilidades al consumidor que nos observa tras la pantalla, convertirnos en aliados estratégicos. Un claro ejemplo de esto es la aplicación MyGarden de Gardena, un programa de diseño *online* gratuito que permite al usuario trazar su jardín con relativa facilidad e incorporar un sistema de riego automático. Tras ello el programa proporciona una lista de compra de los elementos de la instalación y las instrucciones de montaje del circuito, todo ello a partir de referencias del propio catálogo de la marca. Una estrategia comercial innovadora y bien pensada que asegura un gran número de ventas de productos de la propia marca.

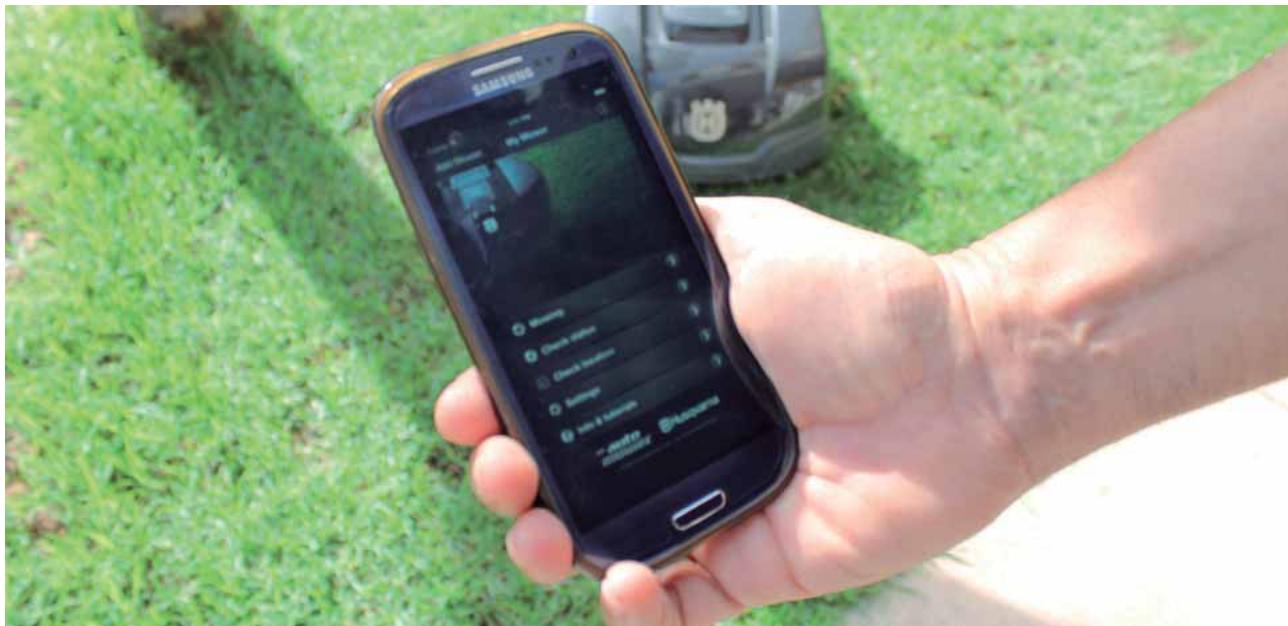
Otro caso similar es el de la empresa española Ignigreen que, para la comercialización de su sistema de jardinería urbana, facilita a sus potenciales compradores el diseño del jardín con una App móvil basada en el uso de los módulos de cultivo que produce la empresa. La comodidad y accesibilidad de la apli-

ción es tan atractiva para el consumidor final que la convierte en una fantástica herramienta de marketing.

Acerando el jardín a las personas

España, quizás debido a su clima, no es un país de tradición jardinería al estilo de Inglaterra, Alemania u otros países europeos con más afición por la jardinería. Aquí tenemos mucho sol, pero terrenos más secos debido a la falta de humedad que caracteriza el clima mediterráneo. Exceptuando la cornisa Cantábrica, pensamos que el esfuerzo y los recursos que hay que dedicar a un bonito espacio exterior con césped y arbustos no merece la pena ya que aquí no podemos obtener la exuberancia vegetal de aquellos países más húmedos. La realidad no es esa, un profesional con los conocimientos adecuados y las herramientas idóneas puede construir y mantener un jardín en nuestro clima con gran belleza y poco coste. El mercado español está comenzando a despertar con nuevas generaciones que se interesan cada vez más por los espacios verdes, bien por gusto propio o por conciencia medioambiental, y desean residir en zonas ajardinadas. Cada vez son más las familias que no dudan en alejarse de los grandes núcleos urbanos para fijar su residencia en una casa con jardín, aunque éste sea de peque-





ñas dimensiones. El crecimiento del consumo de productos orgánicos y ecológicos es un hecho que viene acompañado por la demanda de recursos para producirlos en el hogar. Esto conlleva que el huerto urbano, las mesas de cultivo y los jardines verticales cada vez están más presentes en nuestros hogares. Las familias jóvenes sienten la necesidad de educar a sus hijos en la cultura de lo natural. El acceso a la información que brinda Internet ha contribuido profundamente en el asentamiento de estas nuevas costumbres en nuestra sociedad, y esto es sólo el comienzo, la red es un escaparate en el que observamos lo íntimamente ligada que está la jardinería a las culturas anglosajonas y nórdicas, sus costumbres se van instaurando entre nosotros conforme los jóvenes van apreciando la calidad vital que aporta el trabajo con las plantas. La demanda es un hecho.

La influencia de las redes sociales en la jardinería española

Las familias españolas de hoy, en líneas generales, no han heredado la tradición jardinería de sus padres. El interés por crear un huerto o un jardín despierta, en muchas ocasiones, cuando se asoman a Facebook, Twitter o Instagram y descubren que su interlocutor al otro lado de la pantalla, cultiva un jardín o un huerto en su casa. Internet aviva la conciencia ecológica y extiende el interés por el mundo



verde. Los grupos de jardinería en las redes han crecido en la última década de una forma exponencial, constituyendo un enorme potencial para las tiendas y servicios de jardinería online.

La comercialización y el consumo en Internet

La crisis económica ha cambiado la forma en que los consumidores se relacionan con el mercado de bienes y servicios. La austerioridad conlleva la búsqueda de mejor relación precio/beneficio y la tecnología e Internet son los mejores aliados del consumidor que busca información. El medio digital es el primer escaparate que visita hoy en día el futuro comprador y donde realiza la comparativa de lo que las diferentes marcas le ofrecen, decidiendo qué marca les interesa y qué precio están dispuestos a pagar por un determinado producto.

Las tiendas online aparecen para ofrecer costes más reducidos y comodidad al comprador pero, a pesar de la gran expansión de estos negocios, todavía existe una gran mayoría de compradores que prefieren acudir a una tienda física para ver y tocar el producto antes de tomar la decisión de compra. Los tiempos del consumo impulsivo y desinformado quedaron atrás, todo negocio debe considerar Internet para mejorar el conocimiento de su producto y mejorar su comercialización y consumo, tanto si realiza la venta online como si sólo vende en tiendas físicas. Pero cualquier producto que desee abrirse camino en este medio comercial debe buscar la excelencia pues de la misma forma que sirve como escaparate de bajo coste, es altamente exigente, pudiendo ser cruel con productos de mediocre calidad.

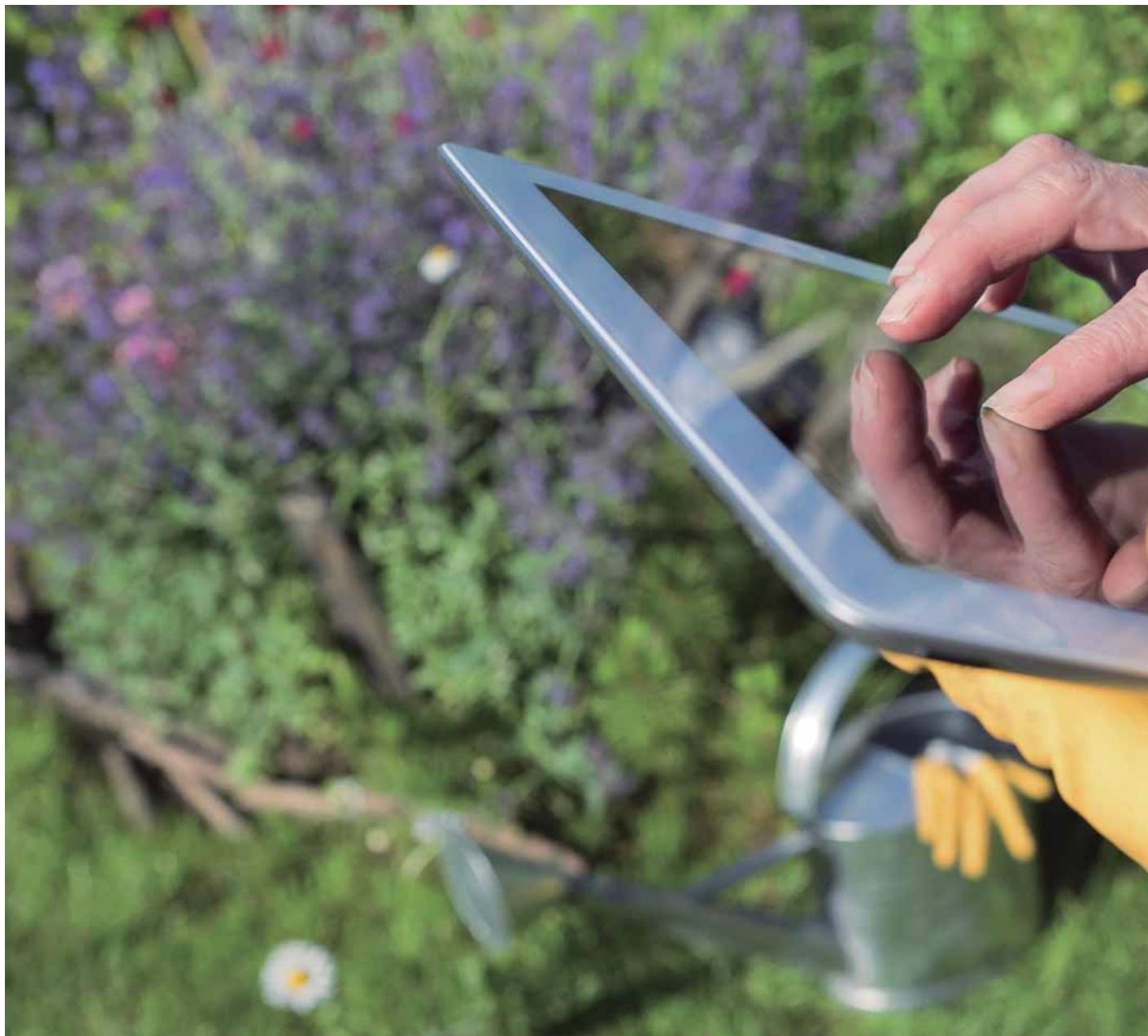
Opinan los PROFESIONALES DEL SECTOR

Muchas pequeñas y medianas empresas del sector verde, jardinería y paisajismo, operan, hoy en día, de forma manual en muchos aspectos, lo que les obliga a perder horas de trabajo para llevar a cabo algunos procesos que sus competidores realizan de forma automática.

De acuerdo con la teoría de Darwin, aquellas especies que mejor se adaptan al medio son las

que sobreviven. No importa tanto que sean las más grandes, las más inteligentes o las más fuertes. Algo análogo

ocurre en el momento presente si parafraseamos esta hipótesis y sustituimos las especies por empresas. En este caso



se podría afirmar, a la vista de lo que muestra el panorama actual, que solo aquellas que se adapten a la nueva era digital y lleven a cabo la transformación que dicta el mercado, tendrán mayor posibilidad de competir en este entorno en constante evolución, en el que pañuelos, libretas, grabadoras, archivadores, faxes, tarjeteros, teléfonos de escritorio... caminan implacablemente hacia su desaparición.

Aun así, hoy en día son muchas las empresas del sector que no trabajan en un entorno digital y desconocen las reglas

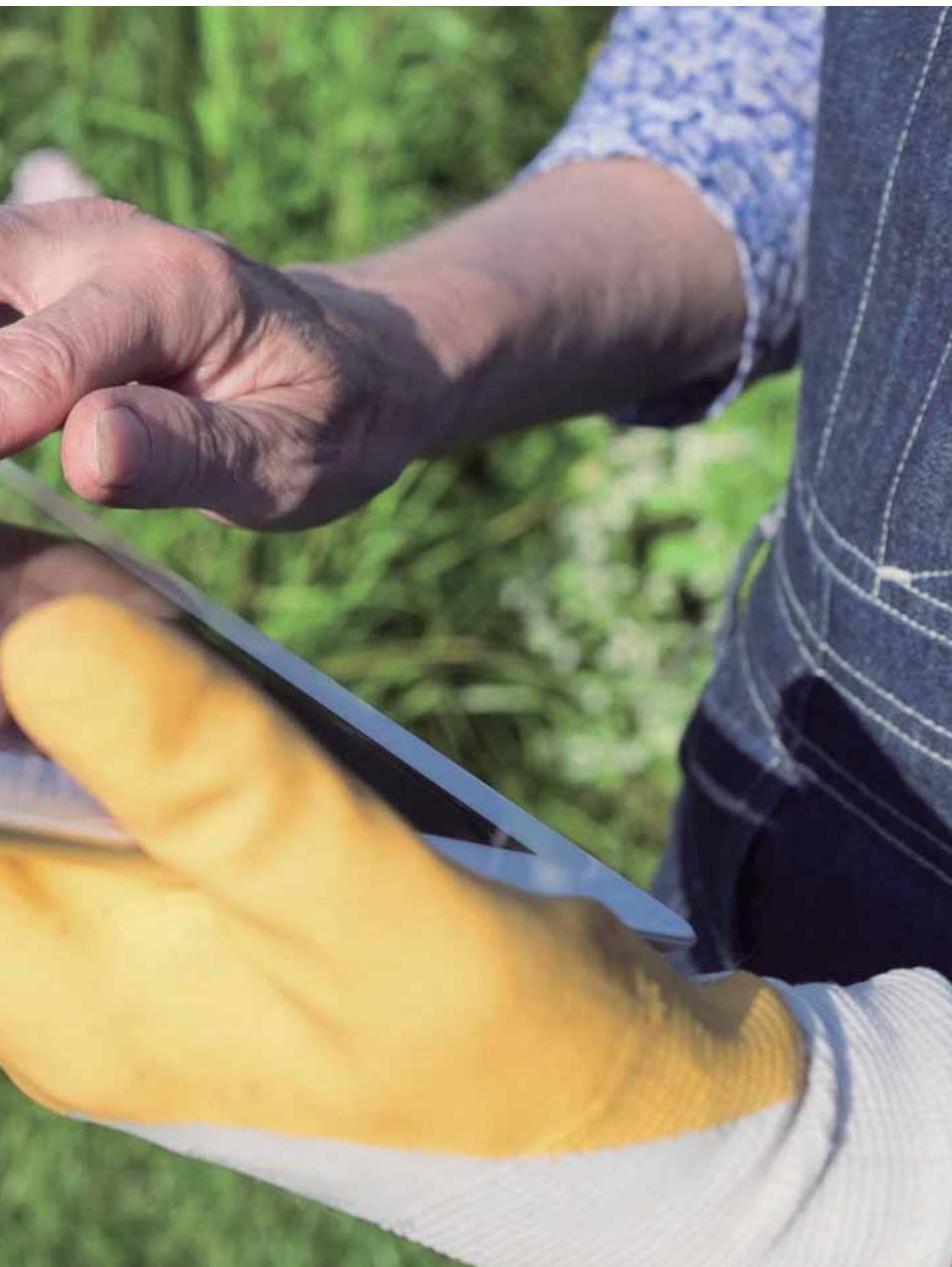
de juego. Mantener un negocio tradicional e iniciar al tiempo una transformación digital es una doble tarea que dejan para el final de la lista. Imaginan incluso que innovar y adaptarse podría requerir muchos recursos y que los resultados serían muy costosos. Pero, en realidad, la innovación no tiene por qué ser cara ni sofisticada. Permanecer impasibles en un entorno que cambia a un ritmo tan veloz es cerrarse puertas y arriesgarse a no poder abrir las en el futuro.

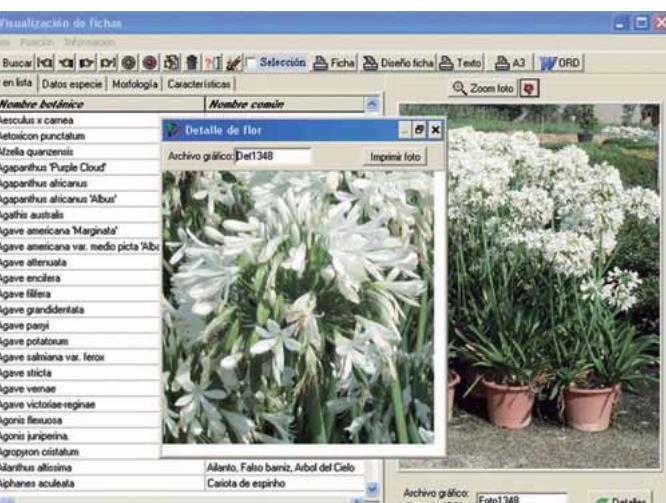
La era digital ha desatado un vasto tsunami y para sortearlo es necesario aprovechar

la oportunidad y ayuda que brinda la digitalización... palabra clave. La convergencia tecnológica propiciada por la llamada Revolución Digital abre un amplio abanico de posibilidades a las empresas.

En la actualidad, la utilización de sistemas informáticos para la gestión, diseño, mantenimiento... es una asignatura pendiente para las empresas del sector verde. Según señala Rafa Brines, director de Marketing de Floramedia, "el sector de la planta ornamental en España sigue siendo muy tradicional. La adopción de las nuevas tecnologías y los sistemas informáticos es una asignatura pendiente en muchas de las empresas. Algunas de ellas ni siquiera cuenta con un programa de gestión (ERP) y el email es el único de los sistemas de comunicación basados en Internet que conocen. Esperamos que con el cambio generacional la gestión se profesionalice y se requieran nuevas soluciones tecnológicas que empresas como Floramedia podemos aportar".

En el área del paisajismo, desde hace años contamos con funcionales herramientas, que facilitan la implementación de la nueva era, orientadas a las distintas etapas de un proyecto desde la selección de las especies, el diseño, y la cuantificación hasta el presupuesto. A nadie le sorprendería, hoy en día, oír hablar de representaciones tridimensionales hiperrealistas a partir de una serie de vistas o visores (planta y alzados), herramientas para el diseño y cálculo de los sistemas de riego. Sin embargo, en opinión de Francesc Salla, arquitecto y gerente de producto de Lands Design para Rhino en Asuni CAD, "el arquitecto paisajista, y el no paisajista, aún tienen cierta desidia en aprender nuevas herramientas de software para su trabajo. Será por falta de tiempo, por miedo a las nuevas tecnologías o por otros motivos, pero la realidad es que la mayoría de despachos siguen trabajando con casi las mismas herramientas que hace 10-15 años. Solamente en los despachos 'jóvenes', o aquellos donde ha entrado gente nueva, se empiezan a introducir nuevas herramientas que agilizan considerablemente el trabajo y se adaptan mejor a las complejidades del diseño de hoy en día".





Base de datos de plantas ornamentales

Visualplant 6.1. es una base de datos con 2000 especies todas ellas ilustradas con fotos o láminas y descripción completa. Fichas y fotos imprimibles y, como novedad, fichas personalizables. Con posibilidad de añadir el logotipo y nombre de su empresa a las fichas. Filtro combinando condiciones y características de la planta buscada. Nuevas fotos de mayor resolución y mejoras del programa respecto a la versión anterior (adaptabilidad a cualquier resolución de pantalla).

Base de datos ampliable y modificable por el propio usuario.

Actualizaciones anuales gratuitas.

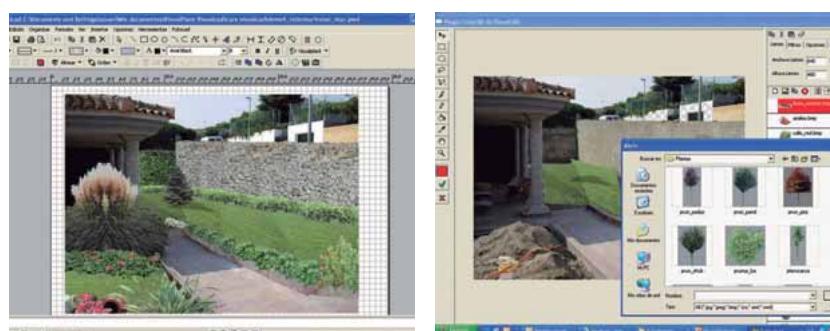
www.v-ter.com

Diseño de jardines en 2D y foto montajes

Visualcad es un programa de dibujo técnico en 2D, que permite realizar planos y dibujos en 2D de zonas verdes, incluir fotografías e incluso construir montajes fotográficos. Todo de una forma muy sencilla, simplemente arrastrando objetos de una librería prediseñada de: árboles, arbustos, iluminación, mobiliario, palmeras, piedras, piscinas y riego. El usuario puede crearse sus propios bloques y añadirlos a los preexistentes. La nueva versión Visualcad 6.1 incluye nuevas herramientas, nuevos bloques de plantas en 2D creados a partir de fotos.

Acotación e información de las dimensiones de los elementos según la escala definida. Interfaz de enlace con la base de datos Visualplant y recuento de especies insertadas. Permite importar archivos DXF para Autocad 12 sin bloques y exportar a BMP y WMF.

www.v-ter.com



Citysens, un jardín vertical inteligente que cuida de las plantas

Citysens es una *start up* de Tarragona que ha inventado jardines verticales inteligentes para personas con poco tiempo o espacio para disfrutar de sus plantas.

El jardín de Citysens funciona con hidroponía - cultivo sin tierra - y con un riego automático de un mes de autonomía, ideal para ir de vacaciones o para épocas con poco tiempo libre. Es estructura vertical modular de hasta 1,5 m de altura que combina el diseño sueco - Pär Blanking - con el catalán - Lúcid Product Design-. De fácil montaje, imita el ciclo del agua en la naturaleza, ahorrando hasta un 50% en agua y nutrientes. La base del jardín hace de depósito de agua, y una pequeña bomba de agua, conectada a un temporizador wifi, riega las plantas cada día: la bomba de agua es muy silenciosa y el temporizador ahorra tiempo y dinero.

www.citysens.com



Con imágenes realistas y paseos virtuales del proyecto

Lands Design es un programa para diseñar jardines, espacios verdes y paisajes que funciona dentro Rhino. Lands añade herramientas para producir modelos en 3D y planos técnicos en 2D de un proyecto paisajístico, así como imágenes realistas y paseos virtuales del proyecto.

El programa dispone de una base de datos con más de 1800 especies de plantas, cada una con su ficha y especificaciones técnicas.

Cada especie integra distintas representaciones en 2D y en 3D, con su correspondiente apariencia y texturas para generar imágenes realistas. Cada especie de vegetación se puede insertar de forma individual, en setos, parterres, bosques o hileras.

Ideal para arquitectos paisajistas, urbanistas, técnicos del ayuntamiento, constructores, diseñadores, dibujantes y jardineros entre otros.

El programa dispone de herramientas para generar y editar terrenos: desde la importación de terrenos de Google Earth a la creación de terraplenes, desmontes, caminos, y cálculo de movimiento de tierras.

Lands Design está en fase WIP y se puede descargar gratuitamente desde la página web: www.asuni.es



ASUNI

Paisajismo y planificación urbana

Lands Design

PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ASUNI CAD Y MCNEEL EUROPE

Productos y Servicios



Batería interconectada

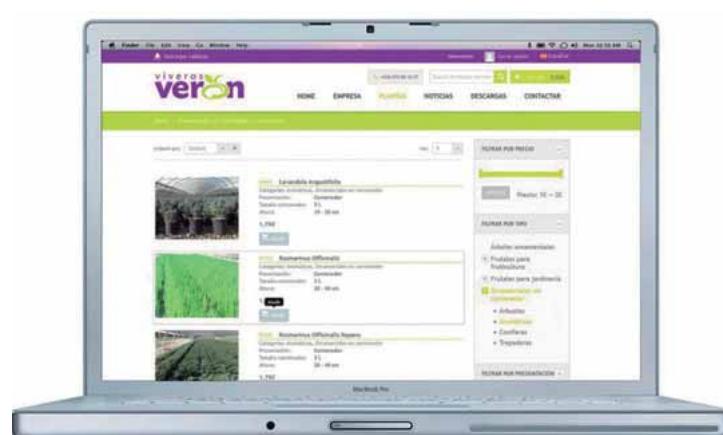
Batería que puede recoger y proporcionar datos en tiempo real procedentes de las máquinas que se están utilizando. Aplicando esta nueva tecnología, la empresa ha mostrado además un prototipo de cortasetos con un visor que permite a los usuarios disponer de datos en tiempo real y realidad aumentada. La batería se puede interconectar con smartphone o reloj inteligente y proporcionar información directa al usuario o pasala a otros miembros del equipo. Husqvarna ha lanzado también una app para smartphone de los Husqvarna Fleet Services. Permite a los responsables de equipos y operadores enviarse información sobre las órdenes de trabajo y asignarlas en el mapa, así como definir nuevas tareas y oportunidades sobre la marcha. www.husqvarna.com/es

Sistema de gestión comercial online para viveros

ePlants es un sistema diseñado por Floramedia y pensado para mejorar la gestión comercial de los viveros utilizando Internet y el correo electrónico.

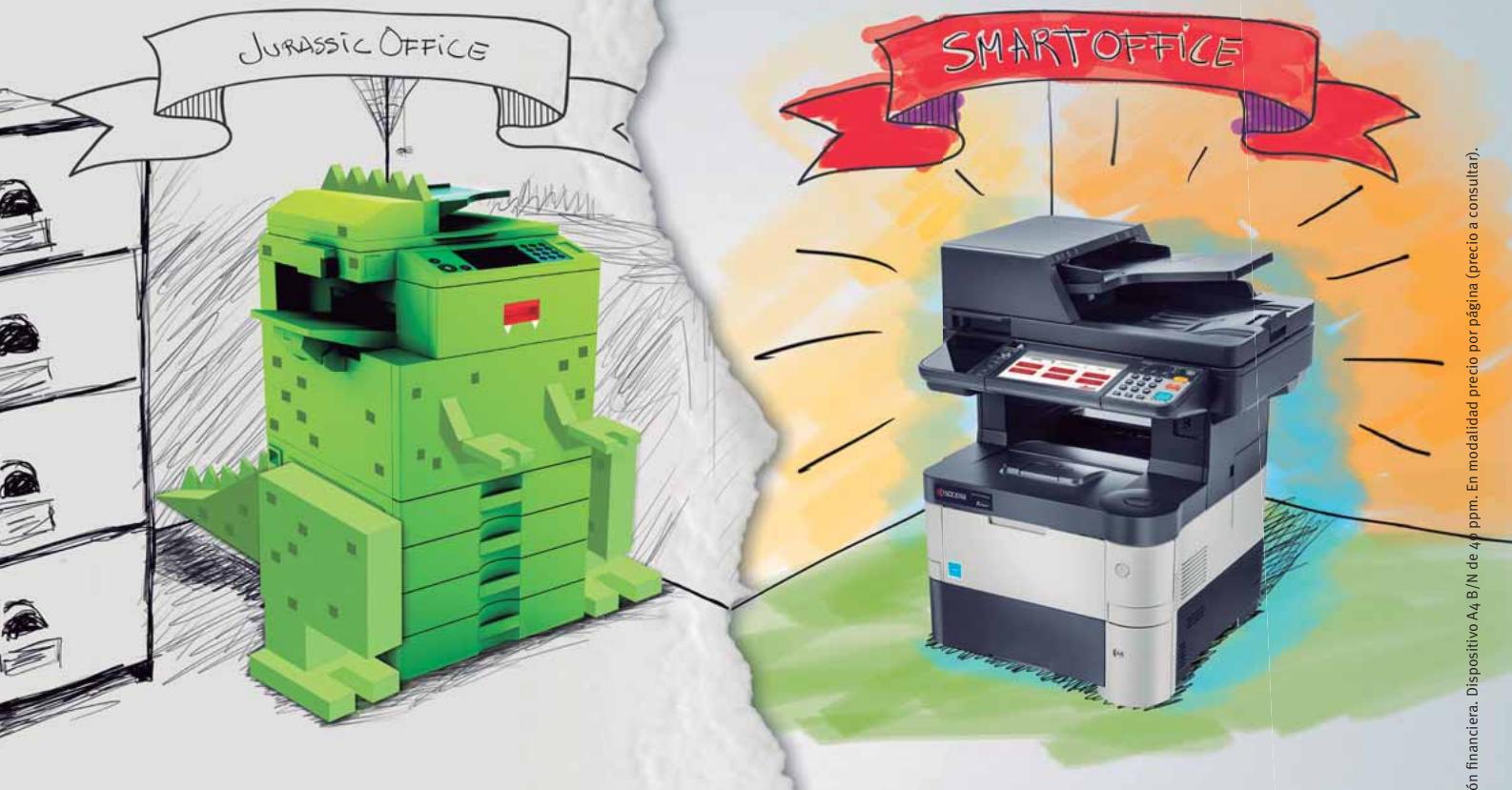
Se compone de dos elementos: un módulo web para que los clientes del vivero puedan hacer sus pedidos de plantas a través de su propia página web y un software de emailing para enviar por correo electrónico el disponible de plantas y para realizar ofertas y promociones.

ePlants está diseñado específicamente para viveros que quieren ofrecer a sus clientes una solución alternativa y eficiente al típico pedido telefónico/fax/email. Y también para aquellos viveros que envían periódicamente su disponible de plantas utilizando Gmail, Hotmail, Yahoo... y que no pueden saber a quién les llega el correo electrónico, quién abre el email, etc. www.floramedia.es



¿EN QUÉ ERA VIVE TU NEGOCIO?

JURASSIC OFFICE VERSUS SMARTOFFICE



SMART OFFICE CENTRE ES EL CENTRO DE PRODUCTIVIDAD PARA LAS ORGANIZACIONES

Un negocio que no se actualiza tiene una menor esperanza de vida. **SMART OFFICE CENTRE** es el centro de productividad para las organizaciones. Archiva, busca y gestiona todos tus documentos en un único lugar y en formato electrónico. Y, por supuesto, haz lo que ya hacías en la era del Jurassic Office: copia, imprime o utiliza el fax. Con **SMART OFFICE CENTRE** tu negocio podrá pasar de la Oficina Jurásica a la Oficina Inteligente.

Te permite gestionar **TODOS** los documentos de tu empresa de manera eficaz y rentable.



Contacta con nosotros y **SMARTIZA** tu negocio!

902 99 88 22

info@smartoffice.es
www.smartoffice.es

VIVE EN LA ERA
de la
OFICINA
INTELIGENTE
desde solo
29*
€/mes 

 **KYOCERA**
Document Solutions

Jardineros

www.jardineroshoy.es



● Jardines efímeros

La Comunidad Verde celebra su PARK(ing) Day, con la instalación de cerca de 50 jardines para reivindicar más y mejores zonas verdes en la ciudad.

● Eventos

- Lomac Maquinaria se afianza en el sector agrícola
- Finaliza con éxito el DemoTour de este año de Ilaga
- Bobcat celebra una jornada de puertas abiertas
- JCB presenta sus nuevas instalaciones de Alcalá de Henares

● Proyecto

El paisajista Marc Grañén propone la incorporación de una cubierta verde en una furgoneta.

● El rincón de Fernando Pozuelo:

Cómo puede ayudar el paisajismo en la rehabilitación de edificios y la mejora de la eficiencia energética



PERIODISTAS EUROPEOS VISITAN ALMERÍA DE LA MANO ECPA

Invitados por ECPA (European Crop Protection Association), una delegación de periodistas procedentes de Eslovenia, Reino Unido, República Checa, Hungría, Polonia, Chipre, Bulgaria, Croacia, Serbia y Rumanía visitaron el pasado 15 de octubre Almería, para conocer de primera mano el sistema productivo almeriense y mostrar así a los consumidores europeos, la seguridad y calidad de los alimentos que llegan a su mesa cada día. La visita se enmarca en el proyecto sobre gestión de residuos llevado a cabo por ECPA y en el que participa AEPLA, y que tiene como objetivo minimizar la presencia de trazas de plaguicidas en los alimentos, y aumentar la confianza del consumidor en la seguridad alimentaria.

Este proyecto se lleva a cabo junto con la Estación Experimental de Cajamar 'Las Palmerillas', situado en el corazón de la producción española en invernadero, Almería. Incluye una formación de formadores, y con ello, un mejor conocimiento de los pasos para una mejor gestión de residuos que luego se compartirá con otros países. ECPA cree que este proyecto puede ayudar a avanzar en la gestión de residuos en los alimentos frescos del área mediterránea, y con ello, además, espera trasladar a los consumidores un mensaje de tranquilidad, que sepan que la seguridad de los alimentos que llegan a su mesa está garantizada.

La elección de Almería vino motivada por el éxito de su gestión de la producción hortícola, reduciendo significativamente los casos en que se sobrepasan los LMR's establecidos, siendo un ejemplo para otras áreas de producción.



JOHN DEERE ADQUIERE LA LÍNEA DE NEGOCIO PLANTING LLC

Deere & Company y The Climate Corporation, filial de Monsanto Company, han firmado un acuerdo por el que Deere adquiere la línea de negocio Planting LLC, permitiendo una conectividad de datos exclusiva en tiempo real entre la maquinaria agrícola de John Deere y la plataforma Climate FieldView™. Este acuerdo hace posible por primera vez en la industria la conexión inalámbrica en cabina y en tiempo real entre los productos de John Deere y un tercero. "Para maximizar el valor de la

agricultura digital, los agricultores necesitan una solución simple y eficiente para la recogida de datos agrícolas" afirma Mike Stern, presidente y director ejecutivo de operaciones en The Climate Corporation. "Como resultado de estos importantes acuerdos, los agricultores podrán experimentar la conectividad con terceros de una forma más rápida, frecuente y con mayor resolución entre equipos de John Deere y la plataforma Climate FieldView".



STIHL PREVÉ UNA INVERSIÓN DE MIL MILLONES DE EUROS HASTA 2018

Durante el periodo comprendido entre enero y agosto de 2015, el Grupo Stihl ha incrementado su volumen de ventas en un 10,4%, alcanzando los 2.285 millones de euros. Un crecimiento que supondría un 3,4% si los tipos de cambio de divisa se hubieran mantenido en los niveles del pasado año. "Vamos a lograr un nuevo récord en facturación en 2015, a pesar de las difíciles condiciones del mercado en varios países afectados por la crisis," anunció el presidente de la Junta Directiva, Bertram Kandziora.

En cuanto al capítulo de inversiones, el Grupo planea invertir mil millones de euros en sus diferentes sedes y filiales de todo el mundo antes de 2018, con el objetivo de sentar las bases para un futuro de crecimiento. Stihl anunció también la salida al mercado de una nueva línea máquinas de acumulador para el próximo año, la línea Compact.

SOLUCIÓN DE MOVILIDAD

PARA EMPRESAS EN NÚCLEOS URBANOS.

VEHÍCULOS ELÉCTRICOS EN RENTING FLEXIBLE

Northgate Renting Flexible, operador europeo y español de vehículos comerciales e industriales para empresas, ofrece soluciones de movilidad en núcleos urbanos con su flota de vehículos eléctricos en renting flexible, una modalidad de tenencia de vehículos de trabajo beneficiosa para las organizaciones.

CON LA FLOTA ELÉCTRICA de Northgate, las empresas y profesionales, se pueden beneficiar de las ventajas que supone alquilar en renting flexible este tipo de vehículos en lugar de adquirirlos en propiedad, con todos los servicios incluidos en la cuota.

Compromiso con la reducción de emisiones
La firma, que cuenta con una amplia gama de vehículos eléctricos, y que siempre se ha mostrado comprometida con la reducción de emisiones contaminantes, renueva constantemente su parque automovilístico, con el objetivo de ofrecer vehículos de última generación, que dispongan de los últimos avances tecnológicos y la mayor eficiencia energética y medioambiental. Northgate Renting Flexible, operador europeo y español de vehículos comerciales e industriales para empresas, ofrece soluciones de movilidad en núcleos urbanos con su flota de vehículos eléctricos en renting flexible, una modalidad de tenencia de vehículos de trabajo beneficiosa para las organizaciones.

Vehículos eléctricos

La firma cuenta con última tecnología, como la del vehículo eléctrico, que se encuentra siempre en constante evolución, sin sufrir además las incertidumbres sobre la venta futura del vehículo y aprovechando los ahorros de combustible en el uso diario que permiten. Y todo con la tranquilidad que proporciona el renting flexible, que no obliga a contratos de permanencia, permitiendo al usuario pagar solo por lo que utiliza.

Sin restricciones por contaminación

De manera adicional, y de acuerdo a la realidad que estamos viviendo en las grandes

ciudades, estos vehículos evitan sufrir sanciones y parones de trabajo ante las restricciones que provocan los altos índices de contaminación en los núcleos urbanos. Además, Eduardo González, director comercial de Northgate Renting Flexible, ha indicado que “el compromiso de Northgate con el medioambiente va más allá de ofrecer y promover el uso de vehículos no contaminantes en renting flexible, en lo que sin duda somos auténticos pioneros, sino que además realizamos cursos de conducción eficiente y segura entre nuestros clientes, para fomentar la reducción de las emisiones de nuestra flota, y disminuir el número de siniestros y accidentes”.

Estacionamiento regulado gratuito

Asimismo suponen una ventaja en relación al ahorro que suponen los acuerdos en algunas poblaciones en materia de estacionamiento regulado gratuito, ya que estos

vehículos sí pueden aparcar en estas plazas, aunque existan prohibiciones para otros modelos. De esta forma, cualquier tipo de empresa podrá, desde continuar realizando reparto de cargas en ciudades con normalidad y cero emisiones hasta hacer labores comerciales con total movilidad.

Sin plazos de tiempo

Además, entre otras ventajas, con el renting flexible las empresas no se comprometen a un plazo determinado de tiempo, pudiendo cambiar o devolver el vehículo en cualquier momento según sus necesidades y sin sufrir penalización, se benefician de ventajas fiscales, evitan comprometer su inversión de negocio, tienen la tranquilidad de contar siempre con un vehículo de sustitución de la misma categoría y cuentan con un mantenimiento integral de la flota, incluso en las propias instalaciones del cliente.



LOMAC MAQUINARIA SE AFIANZA EN EL SECTOR AGRÍCOLA

Lomaq Maquinaria, distribuidor de la firma JCB para Aragón, Soria, La Rioja y Navarra, celebró en varias localidades de Zaragoza, del 22 al 24 del pasado mes de septiembre, unas demostraciones dirigidas a empresarios y profesionales del sector agrícola para dar a conocer las prestaciones de sus productos sobre el terreno.

EL EVENTO HA SIDO el marco adecuado para que los asistentes pudieran comprobar las prestaciones de toda la gama y la eficiencia del tractor agrícola JCB Fastrac3230 Xtra trabajando con un cultivador Amazone, marca que junto a Krone, Tanco y BvL –las cuatro importadas a España por la empresa palentina Deltacinco– ha incorporado a

su catálogo de productos, que incluye también los tractores Landini y McCormick, además de los equipos para guiazo automático Topcon.

Lomaq Maquinaria es una empresa creada en el año 2.011 pero formada por profesionales con más de 20 años de experiencia en el mundo de la maquinaria de obra pública, industria y

agricultura, tanto a nivel comercial como a nivel técnico. El director general y administrador de la firma, Enrique Arenas Peña, se mostraba satisfecho al asegurar que “estamos fortaleciendo nuestra situación en agricultura, implementando nuestra cartera de productos para el agricultor final, que ya nos ha empezado a conocer”. Y ha añadido





que "hemos llegado a él acudiendo a muchas ferias de zona con demostraciones. Es un mercado agradecido y nuestra relación con el agricultor es buena, podemos afirmar que es un cliente fiel, que ha depositado en nosotros toda su confianza".

Por su parte Miguel, Ángel Morlanes, socio fundador de Lomaq Maquinaria, junto con Lorenzo Cerrada y Enrique Arenas, ha destacado su "servicio diferenciado e integral al cliente, anticipándose a sus deseos y ofreciéndoles la mejor atención comercial y servicio postventa".

Entre los productos presentados en estas jornadas destaca el Tractor Fastrac 3230, la sembradora Cayena 6001, la segadora Easycut 320 o el cultivador Cenius 3002, entre otros.

Las demostraciones en el campo realizadas han permitido mostrar a los clientes las prestaciones y bondades del Fastrac 3230 Xtra. Versatilidad, comodidad, seguridad y productividad son algunas de las ventajas de este tractor, equipado con suspensión hidroneumática autonivelante que proporciona gran comodidad al operador.

Cuenta con frenos de aire de discos con doble pinza a las cuatro ruedas con la posibilidad de ABS y un motor Sisu de 6 cilindros Tier4i con tecnología.

Dispone del sistema Powerboost que proporciona más potencia de motor a más velocidad, alcanzando los 260 CV y una velocidad de 65 km/hora de serie



y opcional hasta 80 km/h en las últimas dos marchas.

Incorpora una transmisión Powershift de 4 grupos con 6 velocidades por grupo y con 9 marchas hacia atrás. Su sis-

tema Xtra Drive permite usar el tractor como si fuera un coche automático, sin necesidad de pisar el embrague. La combinación de estos componentes aporta más velocidad y control.

FINALIZA CON ÉXITO EL DEMOTOUR DE ESTE AÑO DE ILAGA

Ya ha finalizado con éxito el DemoTour de Iлага, una oportunidad donde la firma distribuidora ha podido mostrar las bondades de sus trituradoras TS (antes Saelen).

ESTE AÑO EL DEMOTOUR ha pasado por Viladecans (Barcelona), Mungia (Vizcaya) y Tuleda (Navarra), municipios donde se han puesto a prueba, con buenos resultado, tres de sus

modelos más épicos (GS/LYNX 14P, GS/TIGER 25D y WS/16-35DT), además de dos interesantes novedades que llegan ya al mercado (WS/12-19P y GS/JAGUAR 45DS).

GS/LYNX 14P

14 cv gasolina (sobre remolque con ruedas homologado), diámetro de triturado máximo de 10 cm, sistema de triturado mixto (12 martillos + 2 cuchillas),





menos de 750 gr de peso (licencia de conducir tipo B).

WS/12-19P (novedad)

19 cv gasolina (sobre remolque con ruedas homologado), diámetro de triturado máximo de 12 cm, sistema de triturado de disco con 2 cuchillas, menos de 750 gr de peso (licencia de conducir tipo B).

GS/TIGER 25D

25 cv diésel (sobre remolque con ruedas homologado), diámetro de triturado máximo de 14 cm., sistema de triturado mixto (8 martillos + 2 cuchillas), menos de 750 gr de peso (licencia de conducir tipo B).

WS/16-35DT

34 cv diésel (sobre remolque con ruedas homologado), diámetro de triturado máximo de 16 cm, sistema de triturado de disco con 2 cuchillas, menos de 750 gr de peso (licencia de conducir tipo B).

GS/JAGUAR 45DS (novedad)

45 cv diésel (sobre remolque con ruedas homologado), diámetro de triturado máximo de 18 cm, sistema de triturado mixto (12 martillos + 6 cuchillas).

Para más información:

www.llaga.es



BOBCAT CELEBRA JORNADA DE PUERTAS ABIERTAS

“Bobcat of” celebró su jornada de puertas abiertas en Girona, en la que se mostraron las últimas novedades Bobcat. Al evento acudieron clientes, amigos y operadores, entre los que se efectuó un concurso de habilidades con los equipos compactos Bobcat. Y un juego de pistas con diferentes pruebas en el que se premiaba a los mejores operadores de la zona.

MÁS DE 150 PERSONAS pasaron por las instalaciones de “Bobcat of”. Además, se efectuaron durante toda la jornada demostraciones de los equipos compactos Bobcat, mientras los asistentes testaban diversas máquinas en las diferentes zonas habilitadas. Las estrella fueron las mini excavadoras E-55 W, E-85, la cargadora compacta T450, así como una selección de im-

plementos originales Bobcat (niveladora láser, roto-cultivador, cuchara 4x1, nivelador rotativo, desbrozadora, zanjadora, portapalets...).

La midi excavadora E55W, es la primera excavadora de ruedas de Bobcat. Equipada de serie con una configuración de neumáticos simples. Con un peso operativo de 5.550 kg y una profundidad de excavación máxima de 3.495

mm. Dotada de aire acondicionado, dispositivo de advertencia de sobrecarga, un conducto auxiliar secundario así como válvulas de seguridad en la pluma y sistemas hidráulicos de la hoja dózer. Su capacidad de elevación, los ciclos de trabajo y el par de giro garantizan una gran productividad. Gracias a la velocidad de desplazamiento y al mayor ángulo limitado de giro de su clase, la E-



Las estrella fueron las mini excavadoras E-55 W, E-85, la cargadora compacta T450, así como una selección de implementos originales Bobcat (niveladora láser, roto-cultivador, cuchara 4x1, nivelador rotativo, desbrozadora, zanjadora, portapalets...)

55W es capaz de trabajar de forma eficaz incluso en pendientes. El sistema de inyección electrónico optimiza el consumo de combustible, reduce las emisiones y el ruido del motor.

La Bobcat E-85 es la excavadora compacta más grande de la gama. Con diseño de giro del voladizo reducido y un peso operativo de aproximadamente 8,5 toneladas. Este modelo dispone de una amplia cabina que ofrece toda la comodidad necesaria y un sistema hidráulico de gran potencia para las tareas más exigentes. Como opcional, dispone también de orugas de acero, balancín largo con contrapeso adicional, válvula de retención de carga para el cilindro de la hoja y conductos hidráulicos auxiliares terciarios.

La T450 es la cargadora de orugas con un peso operativo de 2.789 kg, incluido el operador. Con una anchura total de solo 1,42 m con un cucharón. La T450 es la máquina ideal para operar en lugares de reducida maniobrabilidad, permitiendo realizar tareas que antes se llevaban a cabo con mano de obra y herramientas. Una de sus mayores ventajas es que es fácil de transportar en un simple remolque. El tren inferior de la máquina con orugas de goma minimiza la alteración del suelo en superficies asentadas, con solo 0,04 Mpa de presión sobre el suelo ($= 0,4 \text{ kg/cm}^2$). La T450 aporta un gran confort y una amplia visibilidad periférica para permitir un mayor control y precisión en espacios reducidos.



JCB ESPAÑA: NUEVAS INSTALACIONES

BALANCE DE LA MARCHA DEL EJERCICIO 2015

JCB presentó el pasado mes de octubre sus nuevas instalaciones de Alcalá de Henares (Madrid) y ha aprovechado para hacer balance de la marcha del ejercicio.

BAJO EL LEMA 70 años innovando, *que hace referencia al aniversario que la compañía celebra este año*, la directora General de JCB España, Brunhilde Rygiert, ha querido mostrar las nuevas instalaciones de la empresa, que permiten ofrecer un mejor servicio a sus clientes y distribuidores, al contar con una amplia campa en la que se realizan habitualmente pruebas y demostraciones de producto, además de poder llevar a cabo los cursos para vendedores en un entorno mucho más cómodo y profesional.

Brunhilde Rygiert ha hecho un amplio repaso por los datos de mercado de este ejercicio, marcado sin duda por una importante recuperación. En concreto, el mercado de maquinaria está creciendo este año en torno al 80%, respecto a 2014, con

un claro protagonismo de las miniexcavadoras entre 0 y 12 toneladas, que han experimentado un aumento del 170% respecto al año anterior. Le siguen por orden de importancia las mixtas, que aumentan un 120%, el segmento de palas cargadoras, con un crecimiento del 70%, y las telescopicas, con un aumento del 25%. JCB España está viendo reflejados estos datos positivos en su cifra de ventas, y a fecha 30 de septiembre se habían vendido 323 máquinas, con una previsión para el cierre del ejercicio de 450 unidades, un 60% superior a la cifra final de 2014 que fue de 280 máquinas. De hecho, a finales de agosto, ya se había superado la cifra del año pasado. En cuanto a la cifra de ventas, a fecha 30 de septiembre JCB España alcanzaba una facturación de 21 millones de euros, con

una previsión de 29 millones de euros para el cierre de 2015, lo que supone un incremento del 45% respecto al año pasado en el que la facturación fue de 20 millones de euros. El porcentaje por sectores se sitúa en torno al 70% para el área de construcción y un 30% en agricultura. El crecimiento de JCB se ha experimentado básicamente en el sector de la construcción y la obra pública, ya que el sector agrícola mantiene constantes las ventas de ejercicios anteriores.

Los datos son también muy positivos para JCB España en la mejora de su cuota de mercado. En este sentido, JCB continúa pisando fuerte en nuestro país en el segmento de mixtas, con un 55% de la cuota de mercado (un 48% en 2014), mantiene su segunda posición en telescopicas con un





30% de la cuota de mercado (26% en 2014) -que se dirigen sobre todo al sector agrícola-, y alcanza el 15% en la cuota de mercado de miniexcavadoras y palas cargadoras, mejorando sensiblemente las cifras respecto al ejercicio anterior.

La compañía continúa mejorando su presencia en sectores estratégicos como el de reciclaje o el de tratamiento de residuos, con equipos especialmente diseñados para estas tareas, y ha afianzado su posicionamiento en otros como el ámbito militar.

Previsión de futuro

Para finalizar, Brunhilde Rygiert, ha presentado una previsión optimista para JCB España, con un crecimiento un 10% superior al de la media del mercado, que le permita seguir ganando cuota de mercado especialmente en los segmentos de producto en los que no tiene todavía un marcado liderazgo -como ocurre en otros países de nuestro entorno-, concretamente en miniexcavadoras y compactación, donde la empresa tiene un amplio margen de crecimiento.



50 JARDINES EFÍMEROS

OCUPARON PLAZAS DE APARCAMIENTO POR UN DÍA

La Comunidad Verde, organización sin ánimo de lucro para la promoción y divulgación de los beneficios que aportan la jardinería y las áreas verdes y deportivas, ha celebrado el evento mundial PARK(ing) Day con la instalación de cerca de 50 jardines efímeros que ocuparon plazas de aparcamiento por un día para reivindicar más y mejores zonas verdes en la ciudad.

FINALMENTE 19 MUNICIPIOS

han participado de la iniciativa de La Comunidad Verde, con un total de 49 jardines realizados, multiplicando las cifras de 13 jardines realizados en 2014 o los 4 de 2013. Huertos, jardines de autor, maravillas paisajísticas y botánicas o jardines improvisados, todos los participantes han mostrado una gran creatividad y compromiso con el objetivo de esta movilización: llamar la atención sobre la necesidad de aumentar y mejorar los espacios verdes públicos y privados en las ciudades para propiciar el gran #beneficioverd, que estos jardines, plantas y árboles aportan a la salud de las personas, al medioambiente, a la economía y a la cohesión social.

La organización quiere contribuir también a crear una cultura “verde” real en España, similar a la que impulsa el sector en otros países europeos.

Novedades más destacadas

Entre las novedades de 2015, ha destacado la realización de 18 jardines en colaboración con colegios y la implicación de esta actividad en diversos programas de Educación Ambiental en diferentes municipios. Muchos de los jardines han participado, también, como actividad dentro de la Semana Europea de la Movilidad, para defender la conquista de espacio para los ciudadanos.

COMUNIDAD DE MADRID

En colaboración con el departamento de Educación Ambiental del Ayuntamiento de Madrid, y a través de la participación de centros de jardinería socios, paisajistas locales, organizaciones y colegios, se han instalado 27 jardines en diferentes barrios de la ciudad. Diez y siete fueron realizados por colegios públicos de la capital. En el resto participaron diferentes colectivos, profesionales y entidades: Asociación Española de

Graduados en Paisajismo (AEGEP), Viveros Peña, Verdecora, Aflore Mío, Rojo Menta, la Red de Huertos Urbanos de Madrid, Casino de la Reina, Margarita se llama mi amor, y la Dirección General de Gestión del Agua y Zonas Verdes del Ayuntamiento de Madrid.

ALCALÁ DE HENARES Y MÓSTOLES: estas dos ciudades de la Comunidad de Madrid se han unido a la iniciativa. Móstoles contó con un jardín en colaboración con la Concejalía de Medio Ambiente y Servicios Generales -Centro de Educación Ambiental-. Por su parte, Alcalá de Henares realizó tres, con la coordinación de la Concejalía de Medioambiente y la colaboración, entre otros, de las empresas Arboalia, Francisco Núñez y Licuas.

CATALUÑA

BARCELONA: la Comunidad Verde ha colaborado con la iniciativa que coordina en esta ciudad Associació Espai Ambiental y contó con dos de los jardines que se realizaron, gracias a la colaboración de Igniagreen y Topos Estudi. En la ciudad Condal participaron unos 60 colectivos con la iniciativa de Espai Ambiental.

MANRESA: la asociación y centro de jardinería Ampans montaron el jardín con el que la ciudad participó en el Park(ing) Day. **VIC:** repite experiencia y contó con un espectacular jardín-salón en la misma ubicación que en 2014, con la colaboración del centro de jardinería Tortadés.

BALEARES

CALVIÀ: la Comunidad Verde colabora con A.B.A (Associació balear de l'arbre) en el Parking Day 2015.



COMUNIDAD VALENCIANA

ALICANTE, ONDARA Y ELCHE: la Comunidad Verde coorganizaba con el Ayuntamiento de Alicante el evento PARK(ing) Day en la ciudad, que se celebró con un jardín-biblioteca (realizado por Súper Garden Hermisan); mientras que Ondara también tuvo uno en colaboración con el centro de jardinería Monvert. Por su parte, Elche contó con otro jardín gracias a la participación de Ayuntamiento de Elche y su Área de Medioambiente.



PAÍS VASCO

BILBAO: la Comunidad verde contó en Bilbao con la colaboración de Haizelan, Zurnek, Musgo-Sphaig y el centro de jardinería Mundo Verde para la instalación de un jardín huerto y otro vertical en el barrio de Castaños, coincidiendo con las actividades de la Semana Europea de la Movilidad. Haizelan organizó, además, un programa de talleres y charlas sobre cultivo urbano y beneficios de la jardinería.

GETXO: se colaboró con la iniciativa del Ayuntamiento de Getxo.



ZARAGOZA:

En esta ciudad se realizaron dos jardines gracias a la colaboración de la Asociación de Viveristas y a Sopesens Centro de Jardinería y Genius Loci, paisajistas.

BURGOS:

Este jardín se realizó con la colaboración del centro de jardinería Hedbe.



ANDALUCÍA

ESTEPONA: un pozo de deseos para pedir más y mejores zonas verdes fue la idea planteada por el centro de jardinería Agrojardín, que ya participó en pasadas ediciones y repitió de nuevo este año en Estepona.

MÁLAGA: la Asociación Multisectorial de la Jardinería Andaluza instaló un jardín PARK(ing) en la calle Atarazanas, gracias a la colaboración del departamento de Educación Ambiental del Ayuntamiento de la ciudad.

Rosal, Las Palmas de Gran Canaria también contó con un jardín PARK(ing) Day de La Comunidad Verde, que se unió a la iniciativa de este ayuntamiento canario, por la que se realizaron varias instalaciones de todo tipo ocupando diferentes espacios en el barrio de Triana.

MURCIA: con la colaboración de la cla-

se de Música del CEIP Infante Don Juan Manuel y Mercurio Verde se organizó un huerto dentro del colegio en el que los niños participaron con sus manualidades y creatividad.

Más información en:
www.lacomunidadverde.com

CANARIAS

LAS PALMAS DE GRAN CANARIA: gracias a la colaboración del Servicio de Parques y Jardines de la ciudad y Viveros El

CUBIERTAS VERDES EN VEHÍCULOS URBANOS:

La escasez de espacios verdes en las ciudades ha propiciado la búsqueda de alternativas que contribuyan a mejorar la calidad de vida. La creativa propuesta del paisajista Marc Grañén ha sido la incorporación de una cubierta verde en una furgoneta.

LOS PRINCIPALES PROBLEMAS del crecimiento acelerado de las ciudades son la escasez de espacios verdes, el aumento de la temperatura urbana y, por tanto, la reducción de la calidad medioambiental. La incorporación de cubiertas verdes es una medida de sostenibilidad aplicada a la nueva construcción o rehabilitación, porque aporta ventajas económicas y ecológicas, a la vez que se mejora el balance energético de los edificios. El paisajista catalán Marc Grañén colabora en proyectos públicos y privados

cuyo objetivo es mejorar la calidad de vida de las personas, siempre desde una perspectiva artística, lógica y de sostenibilidad. Grañén es, además, el creador de Phyto Kinetic, un proyecto para el desarrollo de “jardines en movimiento”; es decir, cubiertas verdes en vehículos urbanos (autobuses, furgonetas, etc.) que contribuyan a aumentar los espacios verdes en las ciudades. Según su creador, “para el prototipo Phyto Kinetic se han utilizado materiales ligeros, debido a las características de

la superficie. La base es una capa con siete centímetros de espuma hidropónica, material ultraligero y bueno para mantener la vida verde. Encima se coloca una base verde, todo esto sostenido por alambre. Sobre esta base se forma el jardín, de acuerdo al diseño”.

Como parte del proyecto Phyto Kinetic, Marc Grañén ha llevado a cabo el acondicionamiento del techo de una furgoneta en el que se ha utilizado el sustrato Urbanscape de Knauf Insulation, empresa especializada en el sector del aislamiento y re-



conocida por sus productos respetuosos con el medioambiente.

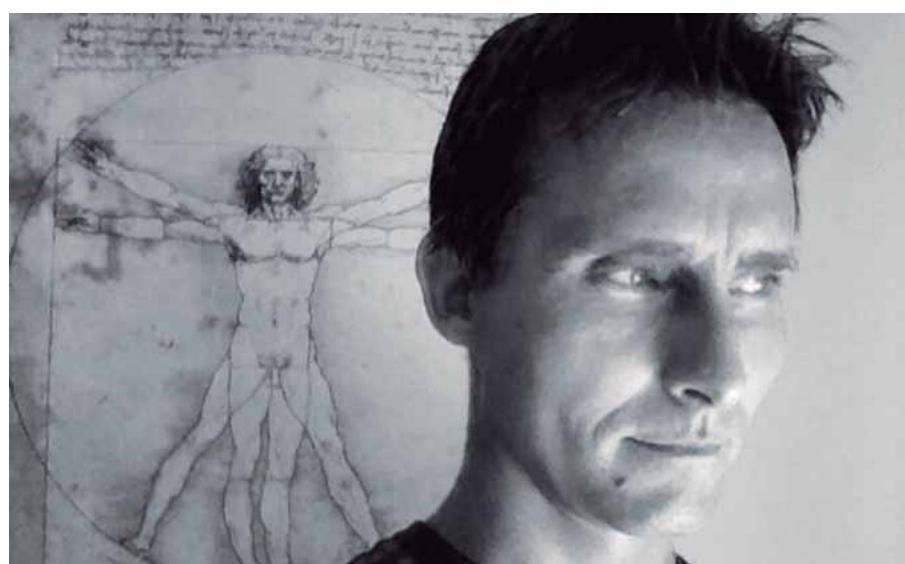
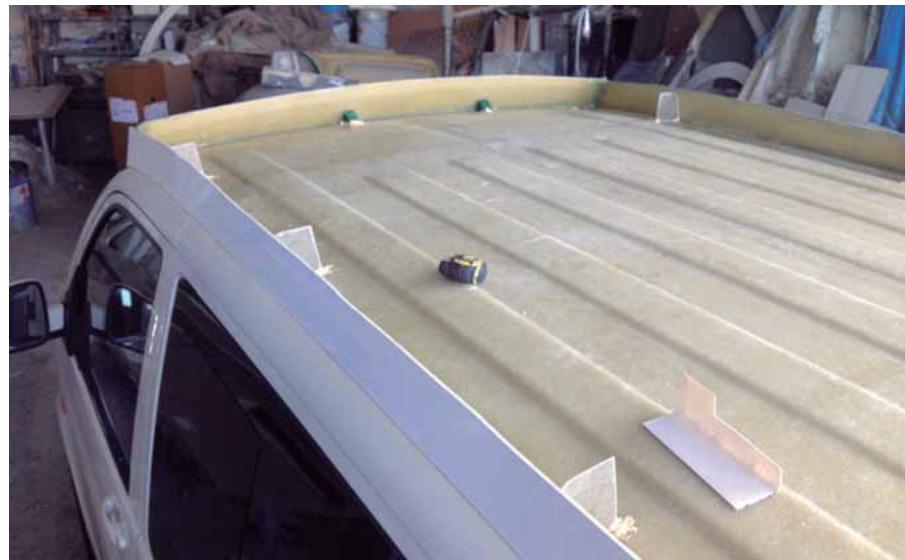
“En este caso particular, la estética ha sido el aspecto más importante, pues hemos creado un molde de fibra de vidrio adaptado totalmente al diseño del vehículo. Asimismo, la funcionalidad de la cubierta permite que esta pueda ser retirada en cualquier momento. Y esto se debe, en gran parte, a la ligereza del sustrato del sistema Urbanscape”, explica Marc Grañén.

Urbanscape es un innovador sistema de cubierta verde de Knauf Insulation. Completo, ligero y fácil de instalar, con gran capacidad de retención de agua, diseñado especialmente para edificios residenciales, no residenciales e industriales de las zonas urbanas. Las cubiertas verdes se presentan como una solución sostenible por su capacidad para contribuir a la mitigación del efecto isla de calor urbano y, gracias a las plantas, mejoran la calidad del aire.

“Desde el primer momento en que conocí Knauf Insulation, comprendí la importancia de trabajar con un producto que me ofreciera ligereza y sostenibilidad con igual proporción. Su increíble capacidad de absorción y distribución de la humedad hace que sea el sustrato ideal para una cubierta vegetal que se somete a velocidades constantes de 120 Km/h, contribuyendo de forma significativa a la humedad radicular de las plantas que pueblan la cubierta PhytoKinetic”, añade Marc Grañén.

PhytoKinetic incluye también proyectos pedagógicos para ajardinar paredes en las escuelas y centros públicos, con el único fin, explica su creador, “de promocionar la necesidad creativa de los niños, puesto que el ejemplo que vienen desde la normalidad del verde en las paredes y los techos de vehículos y edificios será decisiva en su futuro”.

“Las ciudades no deberían contar solamente con más de un 70% de áreas verdes de uso público, sino que la gestión de los recursos sociales y energéticos debería de ser totalmente eficiente”, concluye Grañén.





¿CÓMO PUEDE AYUDAR el paisajismo en la rehabilitación de edificios y además mejorar la eficiencia energética de los mismos?

El paisajismo, como disciplina artística, desarrolla su trabajo bajo el prisma de la elección de elementos integradores en sus proyectos, tanto de nueva construcción como rehabilitados, que tienen como base la inclusión de la naturaleza en la arquitectura. De esta forma, la incorporación de elementos naturales a los edificios dota a los mismos de una "arquitectura viva" y sostenible que, además, prolonga la vida útil de estas construcciones al protegerlas estructuralmente.

LA EFICIENCIA ENERGÉTICA es otro de los parámetros a tener en cuenta y en los que influye el paisajismo. Una relación cada vez más cercana que interviene de manera directa en la factura de la electri-

cidad gracias a una adecuada planificación en el diseño y posterior mantenimiento de las zonas verdes que se integran en la arquitectura. De esta forma, el paisajismo empieza a considerarse como

elemento integrador en la arquitectura de las ciudades. Este es el ejemplo de muchos edificios inteligentes que se están construyendo en la actualidad y que, cada vez más, incluyen de forma masiva

plantas y zonas verdes en el conjunto arquitectónico.

Pero además de estas características, existen varios factores a tener en cuenta para aumentar la eficiencia energética a través del paisajismo. En primer lugar, la orientación de las fachadas. Estas sufren bastante las consecuencias del viento en invierno y puede ser aconsejable construir barreras para frenar el viento o plantar árboles de sombra y crecimiento rápido para aliviar el deterioro de las mismas. En segundo lugar, el uso de las plantas trepadoras ayudan a mantener la temperatura interior, que se pueden orientar a lo largo de las fachadas o bien en pérgolas o cenadores. Otro factor a tener en cuenta es la colocación de piscinas o láminas de agua, que se puede hacer de forma estratégica para que el aire pase sobre ella en los meses de ve-

rano antes de pasar al interior de las edificaciones. Por último, la utilización de pavimentos o gravas reflectantes que no absorban el calor en el diseño paisajístico favorece la reducción de necesidades energéticas, hídricas y de mantenimiento en conjunto.

Por tanto, la eficiencia energética de los edificios con la integración del paisajismo en la arquitectura contribuyen al confort de las edificaciones y de sus usuarios a través de la creación de microclimas, transformando la edificación en un entorno vivo, protegido, que favorece al conjunto energéticamente en lugar de penalizarlo. A su vez, generan una reducción de costes al disminuir el consumo energético ya que la evapotranspiración de las plantas hace aumentar la humedad ambiental utilizando el calor en este proceso, lo que

supone un ahorro de hasta el 20-30% en climatización durante los meses de verano.

Otras ventajas de la integración de la naturaleza en la arquitectura son la ventilación natural y protección del viento, la introducción de la biodiversidad en la ciudad con la consiguiente mejora de la calidad del aire, la mejora estética en las edificaciones así como la protección contra el ruido mejorando el paisaje sonoro. Así, no cabe duda de que la rehabilitación de los edificios y su eficiencia energética han encontrado en el paisajismo un nuevo aliado capaz de mejorar el entorno y las propias construcciones.

Fernando Pozuelo
Fernando Pozuelo Landscaping
Collection
www.fernandopozuelo.com



LO CONGRESS

Toronto, Canadá

12.01.2016 - 14.01.2016

www.locongress.com**IPM ESSEN**

Essen, Alemania

26.01.2016 - 29.01.2016

www.ipm-messe.de**VIVERALIA**

Alicante, España

02.02.2016 - 04.02.2016

www.feria-alicante.com**EXPOGARDEN**

Madrid, España

04.02.2016 - 05.02.2016

www.expgarden.org**PHILADELPHIA FLOWER SHOW**

Filadelfia, Estados Unidos

12.02.2016 - 21.02.2016

www.theflowershows.com**SALON VEGETAL ANGERS**

Angers, Francia

16.02.2016 - 18.02.2016

www.salonduvegetal.com**GARTEN MUNICH**

Munich, Alemania

24.02.2016 - 01.03.2016

www.garten-muenchen.de**MYPLANT&GARDEN**

Milán, Italia

24.02.2016 - 26.02.2016

www.myplantgarden.com**BAHRAIN INTERNATIONAL****GARDEN SHOW**

Bahréin, Bahrain

24.02.2016 - 28.02.2016

www.bigs.com.bh**GARDENIA 2016 POZNAN**

Poznan, Polonia

25.02.2016 - 27.02.2016

www.gardenia.mtp.pl/en**HORTI EXPO**

Pune, India

26.02.2016 - 28.02.2016

www.hortiexpo.com**PROPET**

Madrid, España

03.03.2016 - 05.03.2016

www.ifema.es**ORTOGIARDINO**

Pordenone, Italia.

05.03.2016 - 13.03.2016

www.ortogiardinopordenone.it**GIARDINA**

Zurich, Suiza

16.03.2016 - 20.03.2016

www.giardina.ch**FIMA**

Zaragoza, España

16.03.2016 - 20.03.2016

www.feriadezaragoza.com**BLÜHENDES WELS**

Wels, Austria

01.04.2016 - 03.04.2016

www.gartenmesse.at**JOURNÉES DES
COLLECTIONS JARDIN**

Marsella, Francia

05.04.2016 - 07.04.2016

www.journeesdescollections.com**FIERA CAMPIONARIA**

Padova, Italia

14.05.2016 - 22.05.2016

www.campionaria.it**ESPACIO FERRETERO**

Madrid, España

02.06.2016 - 04.06.2016

www.madridespacioycongresos.com**SPOGA+GAFA**

Colonia, Alemania

04.09.2016 - 06.09.2016

www.spogagafa.com**FLORMART**

Padova, Italia

21.09.2016 - 23.09.2016

www.flormart.it**IBERFLORA Y
EUROBRICO**

Valencia, España

Octubre (sin cerrar fecha)

www.iberflora.feriavalencia.com



"En mi negocio mis vehículos de trabajo están libres de créditos y plazos innecesarios"



Northgate es su solución.
El único renting en el que sólo pagará por lo que usa.



La más amplia gama de vehículos a su disposición



- Devuelva el vehículo cuando no lo necesite, sin ninguna penalización.
- Si lo vuelve a necesitar en 24h lo tiene. Esto no es magia, es Northgate.

SIN BANCOS DE POR MEDIO

Todo en una sola cuota: Mantenimiento y revisiones • Seguro a todo riesgo sin franquicia • Asistencia 24h 365 días al año • Vehículo de sustitución ilimitado • Cambio de neumáticos • Impuestos de matriculación y circulación • Tasas de ITV





NOVEDAD KB TRIPLE ACCIÓN

Tratamiento Total con 3 acciones eficaces



INSECTICIDA

(pulgones, cochinilla, trips, mosca blanca...)

FUNGICIDA

(oidio, royas, manchas negras...)

ACARICIDA

Acción sistémica

Formulación de última generación
sin clasificación toxicológica

Autorizado en Jardinería Interior
e Exterior doméstica

Acción rápida:
resultados
en 24 horas
sobre pulgones.

Composición:
Acetamiprid
+ Triticonazol



Agricultura, Jardinería y Paisajismo, SL
Calle Cavanilles nº 32-1ºD - 28007 Madrid
Tel: +34 912836644
www.ibercampo.es