

TECNO Garden

Revista Profesional de Jardinería

Nº 191 · Enero - Febrero 2017 · Año XXIII · www.tecnogarden.es

PVP: 10 €

Jardineros



PÁGINA 41

ESPECIAL TIERRAS Y SUSTRADOS

- Escaparate de productos más destacados
- Opinión de los profesionales del sector

ENTREVISTAS

Dolors Boix, presidenta de Aptys, Asociación de Preparadores de Tierras y Sustratos

TRIBUNA

Marc Daro

EVENTO

Burés celebra con éxito su II Jornada Técnica de Jardinería

NORMATIVA

El Parlamento Europeo aprueba medidas frente a las plagas



FUNGICIDA POLIVALENTE SISTÉMICO

AUTORIZADO EN JARDINERÍA EXTERIOR DOMÉSTICA

Producto de Amplio Espectro

 **Eficaz contra oídio, royas, manchas negras y antracnosis.**

 **Acción sistémica, preventiva y curativa.**

 **No mancha ni las flores, ni las hojas de las plantas.**

 **Mejora el brillo de las hojas.**

Composición garantizada:
0,15 gr/l de Triticonazol


Agricultura, Jardinería y Paisajismo, S.L.
Tel: +34 912836644
www.ibercampo.es
www.kb-jardin.es

KB
ENFERMEDADES DE LOS ROSALES
POLYSOINS ULTRA EC

KB
FUNGICIDA POLIVALENTE
POLYSOINS ULTRA EC

KB
IDA POLIVALENTE
POLYSOINS ULTRA EC



HUERTA ECOLÓGICA



HUMUS LÍQUIDO 250 ml. y 750 ml.

Enmienda orgánica líquida concentrada procedente de extractos vegetales que constituye la forma más rápida y cómoda de aportar materia orgánica al suelo donde se desarrolle cualquier tipo de planta y cultivo.

BENEFICIOS DE SU USO:

- Mantiene la estructura y cohesión del suelo.
- Potencia el aprovechamiento de los nutrientes.
- Desbloquea los suelos saturados.
- Favorece el desarrollo de microorganismos beneficiosos del suelo.
- Estimula la actividad biológica y el desarrollo vegetal.
- Favorece el tránsito de la savia.

AMINOÁCIDOS 100 gr.

Potente bioestimulante y gran fuente de nutrientes por su alto contenido en aminoácidos y también en Nitrógeno. Especialmente indicado en las fases de trasplantes y crecimiento en todos los cultivos.

Estimula el crecimiento de la raíz y aumenta la floración, disminuyendo el número de abortos florales.

Proporciona un impulso energético de forma natural.



CONCENTRADO DE ALGAS 75 ml.

Bioestimulante basado en un concentrado de extracto de alga *Ascophyllum nodosum*, indicado para épocas de floración, cuaje y desarrollo y engorde del fruto.



Vital Plant®

www.vital-plant.es
952.348.479



IBERCAMPO

Agricultura, jardinería y paisajismo
C/ Cabanilles, 32. 1º D
28007 Madrid
Tel.: 91 283 66 44
www.ibercampo.es
info@ibercampo.es



Tierras y sustratos

34

Escaparate de productos más destacados

Opinión de los profesionales del sector



Evento

18

Burés celebra con éxito su II Jornada Técnica de Jardinería



Normativa

22

El Parlamento Europeo aprueba medidas frente a las plagas importadas



Entrevista

30

Dolors Boix, presidenta de Aptys, Asociación de Preparadores de Tierras y Sustratos para Cultivo

Sumario

- 08 ACTUALIDAD**
- 11 CITAS DESTACADAS DEL SECTOR**
- 20 TRATAMIENTO PINOS CON PROCESIONARIA**
- 24 EMPRESA MANOMANO**
- 26 TRIBUNA MARC DARÓ**
- 28 HERRAMIENTAS Y BRICOLAJE**
- 38 INNOVADOR PRODUCTO GARDEN**

Jardineros

- 42. Actualidad**
- 46. Proyecto TetraPOT, una simbiosis entre la defensa del mar artificial y natural**
- 48. Parque de Vallparadís – Can Jofresa**
- 52. El Parque de la Clota, un espacio de conexión entre río y ciudad**
- 56. El rincón de Fernando Pozuelo: *¿Cómo drenar el jardín durante el invierno?***
- 58. Agenda del sector**

CONSEJERO DELEGADO JOSÉ MANUEL GALDÓN

DIRECTOR GENERAL COMERCIAL
David Rodríguez
drodríguez@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

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.

SUSCRIPCIONES Y DISTRIBUCIÓN

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

Premio Editor de Publicaciones Profesionales 2012

IMPRESIÓN Impresos y Revistas, SA



DISTRIBUCIÓN POSTAL

Servicios Postales
TGIES



TRAMPA PROCESSIONARIA

Control biológico
con feromonas

NUEVO



6 meses
de protección

- Feromonas incluidas
- Protección para toda la temporada
- Control biológico
- Reutilizable



NATRÍA®

SBM
Life science

www.bayergarden.es



Un sector, una voz

Acabamos de cerrar un año y la Asociación Española de Centros de Jardinería, AECJ, culmina los últimos preparativos para Expogarden 2017. La convocatoria en la capital Balear promete resultar una acertada cita entre el colectivo de *gardens* y proveedores. La asociación sabe que las matemáticas nunca fallan y en este sentido, la suma de satisfacción, motivación, bienestar y mentalidad positiva da como resultado el flujo de ideas creativas, lo que deriva en una mayor eficiencia y productividad a todos los niveles.

La AECJ proporciona a sus miembros ventajas estratégicas para el crecimiento, desarrollo y resolución de conflictos de su negocio. Además les ayuda a operar con mayor eficacia mediante el asesoramiento personalizado, los contactos comerciales, la formación, la investigación, los estudios de mercado, los foros de encuentro e intercambio, las herramientas de fidelización del cliente final e iniciativas para dinamizar e incrementar el consumo de productos de jardinería, además de prestar servicios de representación ante diversas entidades.

Desde aquí queremos felicitar a la asociación por trabajar dando soporte a las necesidades de sus asociados, fortaleciendo la industria de los centros de jardinería, potenciando su presencia y unificando su voz. Felicidades en vuestro acierto por canalizar las inquietudes del sector frente a los retos que van apareciendo y que necesitan ser coordinados. En la era de la globalización, asociarse es la clave si se pretende preservar y defender los intereses de las empresas de forma dinámica, proactiva y anticipatoria.

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

Bayer Garden.....	4
Burés.....	25
Compo.....	27
Expocloud.....	40
Expogarden.....	Interior contraportada
Floragard.....	Contraportada
Ferroforma.....	9
Gramoflor.....	43
Hortalia.....	33
Ibercampo.....	Portada
La parrilla de Juan Adán.....	51
Northgate.....	45
Nutriplant.....	Interior portada
Pindstrup.....	23
Semillas Batlle.....	7
Viveralia.....	12 y 13

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

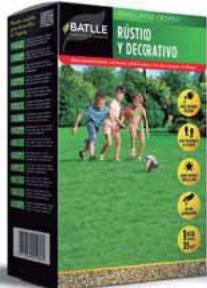
 www.grupotpi/suscripciones

 suscripciones@grupotpi.es

La gama de céspedes de tus sueños!



SEMILLAS



REPARADOR



FERTILIZANTES



FITOSANITARIOS



SUSTRATO



Los céspedes necesitan estar siempre sanos, verdes y bien cuidados, por eso Batlle ofrece la mejor gama de productos que ayudarán a tus clientes a cuidar y disfrutar el verde del jardín: 15 variedades de semillas, fertilizantes, fitosanitarios, sustratos y un kit reparador.

Una gama que hará crecer tus ventas y la tranquilidad de tus clientes.

www.semillasbatlle.es

NOTICIAS

El *Concurso Internacional de Rosas Nuevas de la Villa de Madrid* prepara su próxima edición



El *Concurso Internacional de Rosas nuevas* va a celebrar el próximo 19 de mayo su siguiente edición. El pasado año, en la que fue la *60 edición del Concurso Internacional de Rosas Nuevas de la Villa de Madrid*, se presentaron a concurso 79 variedades de rosales procedentes de 24 obtentores de nueve países diferentes.

Como en cada edición, un jurado Internacional, formado por expertos de reconocido prestigio en el ámbito de la floricultura y el paisajismo, realizará una valoración de los rosales durante el día de concurso.

Sus votaciones han de unirse a las de la Comisión Permanente para decidir la mejor rosa nueva del año en Madrid. La Co-

misión Permanente, formada por especialistas, realiza un seguimiento periódico de la evolución de los rosales que los obtentores envían con anticipación de uno o dos años para participar en el concurso. Después analiza la planta y valora diversas cuestiones: vigor y follaje, floridez, capacidad de refloración, resistencia a las plagas y a las enfermedades, etc.

Treinta empresas españolas mostrarán sus plantas en el Hall 7 de IPM-Essen

El pabellón español cambia este año su ubicación al Hall 7, donde los visitantes podrán descubrir más de 500 variedades de planta ornamental de treinta empresas distintas.

Las empresas españolas expositoras en IPM-Essen dispondrán en el Hall 7 de más de 980 metros cuadrados de exposición para mostrar al público las ventajas de la planta española, basadas en las buenas condiciones climáticas, la excelente relación calidad/precio, la extensa variedad de productos y el amplio calendario de producción.

Las treinta empresas expositoras mostrarán más de 500 variedades distintas de plantas de distintos tipos: planta en maceta, planta verde, árboles, arbustos, palmeras, cactus, etc. IPM, feria internacional de planta ornamental, se celebrará del próximo 24 al 27 de enero en la ciudad alemana de Essen.



La distribución de ferretería y bricolaje cierra el **tercer trimestre de 2016 con crecimiento del 7 %**

Según los últimos datos del Barómetro que elaboran trimestralmente AECOC y AFEB para medir la evolución del sector, el tercer trimestre del 2016 cerró con un crecimiento del 7 % para el mercado de la distribución de ferretería y bricolaje. Los datos confirman la tendencia al alza registrada durante los dos primeros trimestres de este año. El año pasado marca un punto de inflexión en la recuperación iniciada ya en 2014, tras una caída del 39 % del mercado en los años de crisis económica.

En este contexto, destaca una evolución ligeramente mejor del canal moderno —grandes tiendas de distribución—, que alcanza un crecimiento del 8 %, frente al canal tradicional, que crece un 6 %.



BILBAO 06>08 JUNIO

FERROFORMA 2017

REVOLUTION TOOLS

www.ferroforma.eu



B! BILBAO EXHIBITION CENTRE

e-mail: ferroforma@bec.eu
www.bilbaoexhibitioncentre.com
www.ferroforma.eu

EXPOSSIBLE

AEFA ORGANIZA EN MADRID la jornada *Proyecto del Reglamento Europeo de Fertilizantes UE*

Esta jornada técnica se desarrolló el pasado mes de noviembre en el Salón de Actos del Instituto de la Ingeniería de España (IIES) en Madrid.

La mesa de ponentes estuvo compuesta por Victoria Cadahía Bielza, Francisco Miguel Sastre y Francisco Artal Huerta en calidad de directora técnica, vicepresidente y responsable del Departamento de Comunicación de AEFA respectivamente. A ella se sumó, durante la segunda parte de la Jornada, Bibiana Rodríguez, subdirectora adjunta de la SG de Medios de Producción Agrícolas y OEVV del Magrama.

En cuanto a la asistencia destacó su carácter técnico, contando con la participación de directores comerciales, técnicos, químicos... de las 49 empresas asociadas en AEFA.

La Jornada estuvo estructurada en base a dos bloques bien diferenciados. El primero, a cargo de Victoria Cadahía, quien expuso la

presentación del futuro Reglamento, seguido de las preguntas realizadas por los asistentes. El segundo, por Bibiana Rodríguez, que destacó algunos aspectos del mismo y, una vez más, respondió a las dudas de los concurrentes.

Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo

En esta propuesta se establecen disposiciones relativas a la comercialización de los productos fertilizantes con el marcado CE y se modifican los Reglamentos (CE) nº 1069/2009 y (CE) nº 1107/2009. Se lleva trabajando desde la Comisión Europea en este proyecto desde el 2011 y en los últimos meses ha sido impulsado por la nueva DG

Grow dentro del Paquete de la economía circular. El objetivo principal del Reglamento es eliminar las barreras comerciales entre los estados miembros, y permitir el intercambio y el uso de fertilizantes y bioestimulantes armonizados en la UE. Asimismo, se considera una de las propuestas legislativas clave del Plan de acción para la economía circular, para incentivar en la UE la producción de fertilizantes a partir de materias primas orgánicas o secundarias no importadas.

La propuesta deroga el actual Reglamento 2003/2003 sobre abonos CE, pero permitirá que los fertilizantes ya armonizados permanezcan en el mercado si cumplen los nuevos requisitos de seguridad y calidad, con un plazo transitorio para su adaptación.





Viveralia abre el nuevo año de actividad en IFA

Viveralia, salón de la planta ornamental, abre el año reuniendo a más de 70 expositores que convertirán IFA en un escaparate con las mejores plantas, árboles y afines de jardinería y vegetación provenientes de viveros de todos los rincones del país

El 31 de enero abrirá sus puertas el 14º Salón Profesional de la Planta y Afines, Viveralia. La feria, que finaliza el 2 de febrero, es un encuentro profesional enfocado al sector vivero, de la jardinería y todo tipo de tratamiento de plantas y zonas verdes que convertirá IFA en un jardín con la ayuda de los más de 70 expositores en sus 6.000 metros cuadrados. Flores, plantas, árboles, zonas verdes de todo tipo que inundarán el pabellón para dar pie a los mejores ejemplares de los viveros con más experiencia y calidad de servicio dentro y fuera de la provincia de Alicante.

En el transcurso del certamen se llevará a cabo el Concurso de Planta Singular, que celebra su 7ª edición, además del concurso DecoStand, que premia el stand mejor decorado: su iluminación, originalidad y presentación del producto entre otras características. Ambos concursos se celebrarán el martes 31 de enero y tendrá lugar la entrega de Premios a las 20.00 h en el restaurante del

Pabellón II. Al finalizar, Vame ofrecerá un cóctel para todos los expositores y visitantes de Viveralia.

Vame y Viveralia homenajearán también, como es tradición, al empresario Salvador Magraner Mifsud, de Grupo Vivercid, por toda una vida de esfuerzo y dedicación al sector viverista.

Además en esta edición la feria contará con una ponencia de internacionalización de mano de Mª Dolores Parra Robles, directora general de Internacionalización y directora adjunta de Ivace, Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo. La ponencia se llevará a cabo el miércoles 1 de febrero a las 12.00 h.

Viveralia supone un encuentro para un sector de gran importancia a nivel internacional, sobre todo en la Comunidad Valenciana que es una de las principales exportadoras por delante de Andalucía y Cataluña, concentrando además más de un 30 % de las ventas en el exterior. Según el presidente de Viveralia, Irineo López, "los principales

destinos de las exportaciones son Francia, Alemania, Italia y Países Bajos" y los mercados emergentes se encuentran en "el Norte de África, Oriente Medio y los Países Bálticos". Además, López también da claves de cuáles son las especies más solicitadas, entre las que se encuentran el olivo, las palmeras, las plantas de recuperación y las más pequeñas que, según él, son más comerciales.

Inauguración

Esta nueva edición se inaugura el próximo martes día 31 de enero a las 12.00 horas y contará con la presencia la Consellera de Agricultura, Medio Ambiente, Cambio Climático y Desarrollo, Elena Cebrián Calvo, que presidirá la ceremonia. La feria, de ámbito profesional, será gratis para los trabajadores del sector acreditados y costará siete euros al público general que quiera asistir.

El horario será de 10.00 h a 20.00 h, excepto el jueves 2 de febrero que cerrará sus puertas a las 18.00 h.

IFA⁶

INSTITUCIÓN
FERIAL
ALICANTINA



VIVERALIA//
14º SALÓN PROFESIONAL INTERNACIONAL
de la Planta Ornamental y Afines

*14º INTERNATIONAL PROFESSIONAL FAIR
of ornamental plant and similar*



viveralia

**31 de ENERO,
1-2 de FEBRERO
2017**



Expogarden 2017 calienta motores para su aterrizaje en Palma de Mallorca

Cansados del bullicio que rodea a la Península y del frío del largo invierno, hacer una parada para volar a las Islas Baleares y disfrutar durante dos días de un ambiente donde los conceptos trabajo y relax prometen combinar a la perfección no parece mala idea. La Asociación Española de Centros de Jardinería, AECJ, consciente de ello, ha elegido Palma de Mallorca para su Expogarden 2017, un acertado marco para el intercambio de experiencias, habilidades, modelos de gestión y buenas prácticas empresariales.

Expogarden 2017 presenta su calendario de ponencias, superando cada año las expectativas al articularse en torno a un formato y una acertada identidad propia. Se trata del congreso anual entre el colectivo de *gardens* y proveedores, promovido por la AECJ, y exclusivo para las empresas asociadas, firmas colaboradoras y centros de jardinería. En esta ocasión, el exclusivo marco del evento será el Hotel Melià Palas Atenea, en Palma de Mallorca, los días 2 y 3 de febrero. Tras el éxito de ediciones anteriores, se continúa con el formato compuesto por conferencias a cargo de especialistas de cada tema y una exposición

de empresas suministradoras de centros de jardinería. Como merecido broche de oro, una cena llena de celebraciones (40º Aniversario de la AECJ y 60º Aniversario de Flower), ofrecida por Productos Flower y Hana Vasar. El escenario elegido, Galdent, una deslumbrante cueva natural, antigua cantera de mares con siglos de antigüedad, convertida en un restaurante con altos techos, paredes de piedra y singular iluminación.

La edición de Expogarden Palma 2017, que contará con Bayer Garden como patrocinador principal, presenta un plantel de ponentes de primera línea, que bajo el lema *La Reactivación del*

Garden, arrojarán luz sobre la gestión exitosa de un *garden* y la forma de motivar a los equipos para la atención personalizada, frente al autoservicio de otros canales de distribución.

La inauguración de las ponencias correrá a cargo del alcalde de Palma, José Hila; el conseller de Comercio, Iago Negueruela, y el presidente de la AECJ, Oriol Batlle.

Javier González, especialista en Estrategia, Marketing e Innovación de Negocio, abrirá la ronda de ponencias de la primera jornada, el jueves 2 de febrero, con su conferencia *Los cuatro elementos que terminan el crecimiento de un negocio*. A continuación, los visitantes podrán des-



cubrir de la mano de Juan Velasco Bruckner, gerente de la empresa Especias Crespí, cómo llevar el cambio generacional y la reconversión de un negocio tradicional y la potencial proyección hacia nuevos sectores y nuevas fronteras.

Tras el almuerzo, Ana Cascales, licenciada en Administración de Empresas e Investigación de Mercados, explicará las claves para predecir el éxito o el fracaso de un negocio en su ponencia *Tu empresa... ¿está creciendo o está muriendo? ¿Y tú?*

En la segunda jornada, viernes 3 de febrero, tendrá lugar la *Asamblea General Ordinaria 2017*, que coincidirá con un tiempo para visitar a los expositores.

La importancia y aplicación de las plantas y flores en la alta gastronomía será el eje sobre el que centrará su intervención Andreu Genestra, uno de los mayores chef mallorquines del momento, con renombre inter-

nacional y una estrella Michelin. Tras este maestro los fogones, el director creativo Sebastián Trujillo presentará su discurso *¿Cazar mariposas o atraerlas a mi jardín? El proceso de enamoramiento de la empresa con el cliente*, destinado a descubrir las claves para la atracción de los clientes.

El ciclo de conferencias de Expogarden 2017 será cerrado por Quique Belenguer, economista y director de mints&brains-Inmerco, quién hará una radiografía sobre cómo gracias a los avances en la economía del comportamiento, podemos comprender mejor de qué manera afecta a la decisión de los clientes la forma en la que diseñamos.

Esta nueva convocatoria volverá a mostrar el esfuerzo de la AECJ por apoyar a sus empresas asociadas con acciones que marcan la diferencia, bajo un paraguas de profesionalidad, ética y confianza. Según San-

tiago González, director de la AECJ, "la edición de este año se perfila como un gran evento sectorial que unirá a los empresarios del canal garden con los proveedores más destacados. Para la AECJ el sumar *gardens* y empresas colaboradoras es un reto muy especial, ya que se demuestra la voluntad de colaboración entre todas las partes del negocio. El objetivo fundamental sigue siendo el profesionalizar a los directivos, inspirándoles antes de la campaña primaveral. Bajo el título *La Reactivación del Garden* se aglutinarán este año las tendencias sectoriales e ideas de mejora de todos para afrontar el nuevo hito del 2017". En definitiva, una oportunidad para las empresas y profesionales que buscan la excelencia en la experiencia del cliente y que esta disciplina alcance su máximo desarrollo para el beneficio de sus propias marcas.





Feria de Zaragoza, comprometida con la modernización del regadío y el uso responsable del agua

Smagua, Salón Internacional del Agua y el Riego, mostrará los avances científicos y tecnológicos más importantes en el sector hídrico. La comunidad agrícola presente en la próxima edición de esta feria, que se celebrará del 7 al 9 de marzo en Feria de Zaragoza, podrá disfrutar de dos jornadas técnicas de gran valor para afrontar el futuro del riego y el uso responsable del agua.

La importancia capital del agua como recurso natural básico para todo ser vivo es indiscutible y, por ende, constituye un tema ineludible para el debate en el salón de referencia del agua y el riego en la Península Ibérica. Smagua no es ajena a los asuntos que rodean al bien máspreciado del planeta y que, diariamente, están en la agenda de gobiernos, asociaciones e instituciones. Para dar respuesta a todo ello, Feria de Zaragoza va a ser el escenario de los mayores análisis que existen en

torno al agua y al riego. En este ámbito, España se ha convertido en un espejo donde mirarse para la comunidad internacional. La política hidráulica que viene desarrollando le sitúa como el segundo país del mundo en riego modernizado y uno de los que mejor gestiona los recursos hídricos para uso agrario. Son datos de la Federación Nacional de Comunidades de Regantes (Fenacore), quien también apunta que se debe seguir mejorando para lograr una eficiencia plena —de carácter hidráulico y energético— en el regadío.

A este importante esfuerzo, se une Feria de Zaragoza, con el objetivo de demostrar su contrastado compromiso con la modernización de los sistemas de riego y el uso responsable del agua. Estos retos que asume la institución feria aragonesa se ven reflejados en dos salones con renombre a nivel nacional e internacional:

FIMA, con su celebración los años pares, y Smagua, recientemente posicionada en los años impares.

El primer día de la celebración de Smagua —martes, 7 de marzo—, la Asociación Española de Riegos y Drenajes llevará a cabo un programa de ponencias, coloquios y mesas redondas que versarán sobre la experiencia española en modernización de regadío, el papel que juegan las administraciones, y los recursos necesarios para llevarla a cabo, y se expondrá la visión de los principales interesados, los regantes.

Además, en la jornada del 9 de marzo tendrá lugar el denominado *Día del regante*, en el que, organizado por la Federación de Regantes de la Cuenca del Ebro, se celebrará un simposio donde se expondrán las principales conclusiones sobre el futuro agroalimentario del río con paso por Aragón.

Iberzoo+Propet 2017 avanza a buen ritmo su comercialización

Según las últimas informaciones, a tres meses de su celebración, el salón Iberzoo+Propet, organizado por Ifema, contaba con más de 170 empresas participantes —procedentes de Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Italia y Portugal— y 6.159 metros cuadrados netos contratados. Estas cifras suponen un incremento del 22 por ciento en el número de empresas y un 64 por ciento, en superficie ocupada, respecto a los registrados en las mismas fechas del año anterior, antes de la unión de Propet con Iberzoo.

Entre las firmas que han confirmado su participación, se encuentran, dentro de alimentación, Affinity Petcare, Nestlé Purina, Royal Canin Ibérica, Hill's Pet Nutrition y Hobbit Alf. Asimismo, en acuafilia y Terrariofilia, han confirmado su presencia Pisciber, que desarrollará actividades relacionadas con la acuafilia, así como Aqualantis, Tropical Marine Centre y Valdés y Valdés Suministros Zoológicos. El sector farmacéutico, por su parte, contará con la presencia una edición más de Bayer Hispania, Merial Laboratorios, MSD Animal Health y Zoetis.

También han confirmado su presencia los grandes de la distribución, como Comercial Dimac, Creaciones Gloria, Ferri-biella, Flexi, Ica, Martín Sellier y Nayeco, entre otras.

La unión de ambos salones en la nueva convocatoria Iberzoo+Propet responde a una demanda histórica que beneficia al conjunto del sector, al concentrar en un único evento al año a todos los agentes que lo conforman —fabricantes, distribuidores, importadores, comercio especializado, veterinarios y profesional de clínicas, adiestradores, estilistas caninos, fabricantes, distribuidores, laboratorios y cualquier empresa que dirige sus productos y servicios a este sector profesional de España y Portugal y principales mercados exteriores—.

Además, en la reunión del Comité organizador del salón se acordó la creación de un espacio dedicado a la innovación, donde se reunirán y expondrán a la vista de los profesionales visitantes los productos que supongan un avance respecto a los ya presentes en el mercado. Este área convivirá con otros contenidos del salón, que constituyen herramientas para el profesional y contribuyen al conocimiento del sector, además de fomentar las operaciones comerciales, como el Foro comercial Iberzoo+Propet, con actividades y presentaciones dirigidas especialmente al comercio especializado; el Foro Nutrición; el Escenario y taller de Estilismo Canino; la Pasarela Boutique, así como Iberzoo+Propet TV, el escaparate Boutique, talleres y la Asesoría en Escaparatismo, todas ellas de acceso gratuito. Asimismo, en el marco de la feria se celebrará el organizado por AMVAC, que reunirá a cerca de 3.000 veterinarios. ARTERO celebrará XXXIV Congreso Vetmadrid, también su espectáculo de Peluquería Canina.

Se prevé que el salón cuente con la participación de más de 200 expositores directos y la asistencia de más de 17.000 profesionales de 30 países.

Iberzoo+Propet, organizada por Ifema, es posible gracias al impulso, apoyo y colaboración de las dos asociaciones que históricamente han promovido cada uno de es-

tos Salones: la Asociación Española de Distribuidores de Productos para Animales de Compañía (Aedpac) y la Asociación Madrileña de Veterinarios de Animales de Compañía (Amvac), respectivamente.

Dos ferias con una importante trayectoria

Propet, de carácter anual y organizada por Ifema, en su novena edición, celebrada del 3 al 5 de marzo de 2016, contó con la participación de 367 empresas de 47 países, de los cuales 157 fueron expositores directos y recibió 16.127 profesionales, procedentes de 29 países. Cada una de sus celebraciones ha acogido en paralelo el Congreso VetMadrid, organizado por Amvac. Por su parte, Iberzoo, con seis ediciones en su haber, era una feria de carácter bienal, organizada por Aedpac, dirigida al profesional del sector de la distribución del animal de compañía. Sus tres últimas convocatorias se celebraron en Barcelona, si bien anteriormente tuvo lugar en Zaragoza. En su edición 2015, contó con la participación de 124 expositores y empresas representadas, pertenecientes a los sectores de alimentación, accesorios, sanidad, acuafilia, terrariofilia, complementos, equipamientos, higiene y moda, y recibió la visita de más de 8.400 profesionales de 15 países.



Burés celebra con éxito la II Jornada Técnica de Jardinería

El pasado mes de diciembre, tuvo lugar en la Sala Polivalente de Mercabarna-Flor, en Sant Boi de Llobregat, la II Jornada Técnica de Jardinería que organiza Burés. La celebración tuvo como objetivo tratar temas de actualidad e innovación de la jardinería y se centró en cinco ponencias técnicas realizadas por empresas pioneras del sector.

El acto, que aglutinó a clientes de Burés y expertos del sector de la jardinería y el paisaje, se inició con una presentación realizada por el actual gerente, Francesc Albert y terminó con la clausura por parte del propietario y administrador de Burés S.A.U., Oleguer Burés.

Los temas de actualidad que se desarrollaron en las distintas exposiciones trataron la jardinería urbana y la endoterapia vegetal. Jardinería urbana: pro y contras, a cargo de Miquel Alba, ingeniero técnico agrícola y actual director técnico de Ambientalia World, empresa especializada en la gestión de es-

pacios verdes adecuando zonas verdes al entorno natural ofreciendo servicios de jardinería, bioingeniería, tratamientos fitosanitarios, trabajos forestales, obra civil,... Endoterapia vegetal, técnica para el tratamiento de plagas y enfermedades de arbolado ornamental y palmeras, que reali-





zó Lluís Olivet, ingeniero técnico agrícola y Technical Assitence Manager de Endoterapia Vegetal, empresa especializada en realizar tratamientos de endoterapia para combatir plagas como la del picudo y la procesionaria del pino. La endoterapia es una técnica sencilla de aplicación pero que precisa de toda una serie de conocimientos para llevarse a cabo con éxito.

Alberto del Hoyo, doctor en Biología, máster en ADE y Product Manager de la empresa Sacopa, del grupo Fluidra, especializado en el desarrollo de aplicaciones para el uso sostenible del agua y propietaria de la marca Ignigreen, presentó un "nuevo sistema modular para ajardinar superficies pavimentadas en cubiertas, patios y terrazas de forma rápida, fácil y sin obras". Ignigreen plantea un sistema de módulos extraíbles e intercambiables de forma independiente, con riego incorporado y sistema de aljibe, que se adapta bien a sistemas de cubiertas extensivas, semi-intensivas e intensivas.

Después de una pausa, la jornada se centró en temas relacionados con la agricultura ecológica y la jardinería sostenible, que se desarrollaron a cargo de Oriol Clos, ingeniero técnico agrícola y responsable técnico de la empresa Ecoherbes S, dedicada a la producción de planta aromática y medicinal para la obtención de hierbas para uso agroalimentario. Oriol trasladó su exitosa experiencia en el uso de sustratos y abonos orgánicos ecológicos en la obtención de este tipo de planta.

Jordi Calaf, ingeniero agrícola y técnico especialista de Burés Profesional S.A. con una larga experiencia en el sector de los sustratos, abonos y tierras de jardín, presentó las ventajas de este tipo de productos.

Oleguer Burés cerró la jornada agradeciendo la colaboración a todos los participantes y asistentes, y aprovechó el evento para recordar las nuevas líneas de trabajo que la empresa tiene en desarrollo, como suelos estructurales o productos ecológico. Asimismo recordó la convocatoria abierta del *Concurso de Producto Innovador para la Jardinería*. El acto terminó con una comida que permitió el intercambio de opiniones entre los asistentes. El éxito de la convocatoria motiva a la empresa para la organización de la próxima jornada el año que viene.

NUEVO TRATAMIENTO

para pinos afectados por procesionaria

Paimed, empresa del grupo Projar, especializada en jardinería urbana, ha aplicado un tratamiento inocuo y respetuoso con el entorno, pero muy efectivo para los pinos afectados por la procesionaria. El tratamiento, que se realiza de forma preventiva desde los meses de octubre a enero, ha logrado minimizar esta plaga en jardines, parques y colegios que contaban, año tras año, con pinos afectados por esta plaga en zonas como la localidad valenciana de Carlet.

La compañía está aplicando un tratamiento mediante el que se inyecta abamectina, mediante endoterapia a los ejemplares. Esta técnica consiste en la realización de varias inyecciones en el tronco, dependiendo de las dimensiones del árbol, en torno al metro de altura con unas agujas que van acorde a la estructura y rugosidad de su tronco. En estas inyecciones se introduce la abamectina que circulará

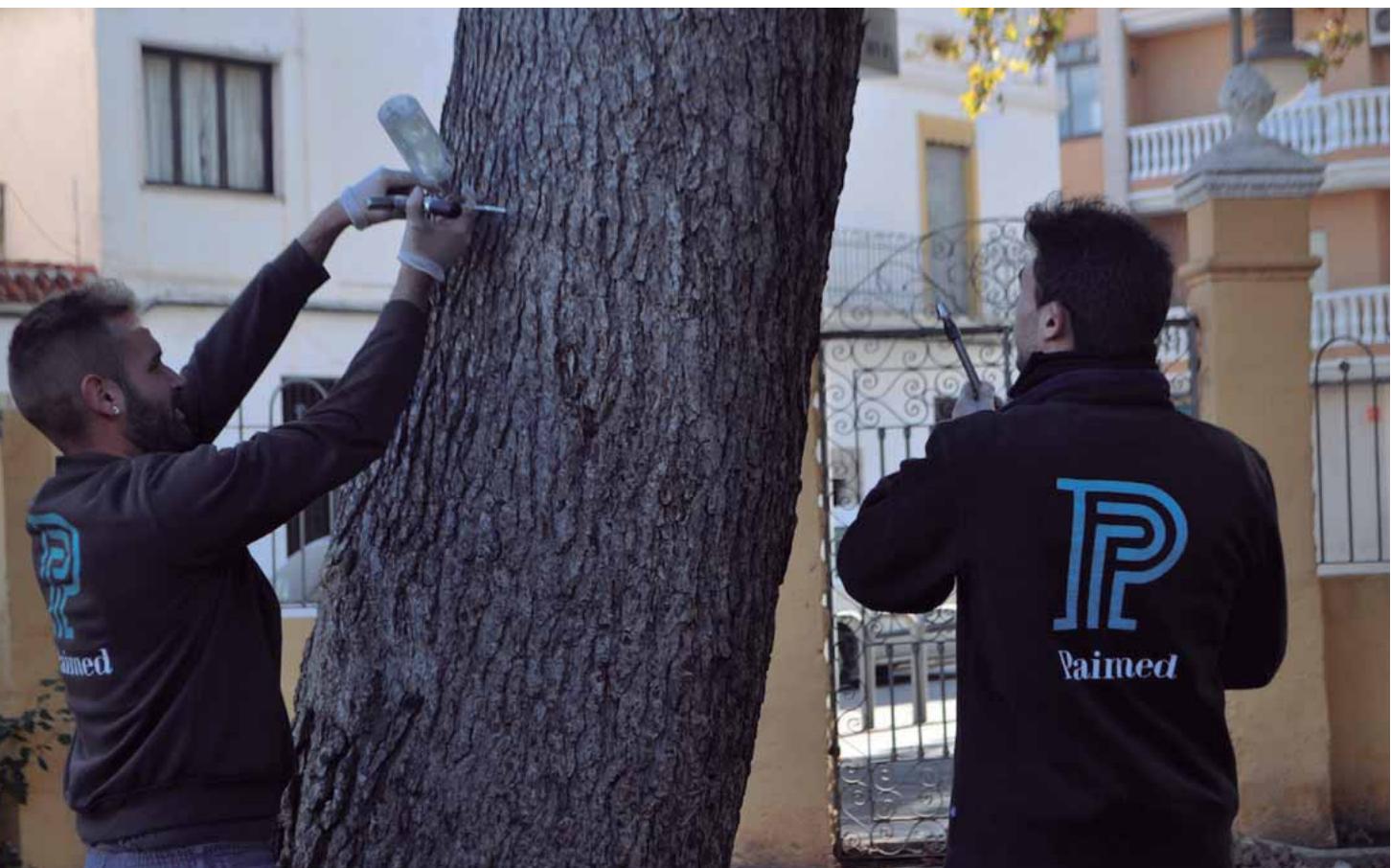
por todo el xilema del árbol y llegará a todas sus ramas.

La ventaja de la endoterapia, respecto a otras técnicas, es que se trata de un método alternativo al fitosanitario que evita las atomizaciones. De este modo, se puede realizar a cualquier hora, sin cortes de tráfico y sin peligro para los vecinos. También se acaba con la contaminación al medio ambiente, los suelos y las aguas. Además, mi-

nimiza las alergias en la población y llega hasta el último rincón del árbol.

Años de investigación

Según Gema Palanca, responsable de Mantenimiento de Paimed, detrás de esta técnica hay años de investigación, ya que "para este tipo de plagas habíamos probado varios tratamientos, que además de no llegar a ser completamente efectivos, son ex-





cesivamente caros". La procesionaria es un insecto defoliador que crea muchos problemas en las pinadas y en la salud de personas y animales. Las larvas pasan por cinco estadios y mantienen un comportamiento gregario. A partir del tercero, disponen de unos pelos urticantes o dardos en unas bolsas que sueltan las orugas cuando se sienten amenazadas y que liberan histamina. Se depositan dentro de unas bolsas en los pinos y, tras alimentarse, durante el día, acuden al árbol por las noches. Es en esta fase cuando tiene lugar la formación de los bolsones o nidos de invierno y, por tanto, el emplazamiento definitivo de la colonia. Durante el 4º y el 5º estadio, hay un aumento, tanto de la longitud como del número de pelos urticantes. Cuando las orugas salen del nido para alimentarse durante la noche, van tejiendo sobre los bolsones. Estas larvas, hacia el final del invierno, cuando los huevos se han convertido en orugas y completado sus cinco estadios de desarrollo larvario, bajan en procesión, unas detrás de otras, por el tronco del pino, hasta buscar un lugar en la arena donde enterrarse para crisalidar y poder convertirse en mariposas, completando cada año el ciclo.

Se trata del insecto defoliador más importante que afecta a los pinos a nivel nacional. Se alimenta de los géneros *pinus* y *cedrus*. Su peligrosidad va más allá del propio árbol o la estética puesto que es común en pinadas recreativas, jardines o colegios.

Dermatitis, lesiones oculares y shock anafiláctico

En este sentido, sus urticaciones pueden dañar y ser extremadamente peligrosas por contacto para animales domésticos y niños. De hecho, el contacto con la procesionaria puede producir dermatitis, lesiones oculares y alergia. Por lo general, tiende a desaparecer, pero si la reacción no desaparece y afecta a las vías respiratorias o a una persona especialmente alérgica se trata de una emergencia porque puede producir un shock anafiláctico.

El aumento y la proliferación de la plaga, depende de las temperaturas y las lluvias que haya habido durante el invierno. Aunque, por lo general, es una plaga a la que le gusta el calor. "En la bolsa del pino llegan a estar a 30 grados, por lo que prefiere las zonas más cálidas de España como la franja mediterránea y la zona de Andalu-

cía", explica Gema Palanca. En este mismo sentido, la responsable de Mantenimientos de Paimed indica que "este tratamiento se aplica mucho en colegios con pinadas, donde puede afectar de forma muy directa a los niños. No es un tratamiento con un coste especialmente elevado pero es altamente efectivo y respetuoso con el medio ambiente".

La abamectina es la única sustancia química autorizada para realizar este tratamiento, y cuando la larva come de ella, se muere e impide que se desarrolle y llegue a ser una oruga; pero, sin embargo, no afecta al árbol.

"La cantidad de producto va a depender de las dimensiones del árbol, ya que se realizan inyecciones cada 15 o 20 centímetros de perímetro de tronco. Si es un pino pequeño, se pueden realizar tres inyecciones, mientras que si es un pino grande, se han de realizar unas 12. El tratamiento ya es efectivo con una vez que se realicen las inyecciones, aunque si en un año la plaga es muy persistente, será necesario repetirlas. Lo óptimo es hacer este tratamiento de octubre a enero, todos los años, para prevenirla", explica la técnico de Paimed.

EL PE APRUEBA MEDIDAS FRENTE A LAS PLAGAS IMPORTADAS

El Parlamento Europeo respaldó a finales de octubre nuevas medidas para frenar la entrada en la UE de plagas vegetales como la bacteria *Xylella fastidiosa* y equipar a los estados miembros para combatir su propagación. El nuevo reglamento introduce mecanismos preventivos y de respuesta rápida ante importaciones sospechosas, intensifica la vigilancia dentro de la UE y obliga a todos los estados miembros a contar con planes de emergencia ante posibles brotes.

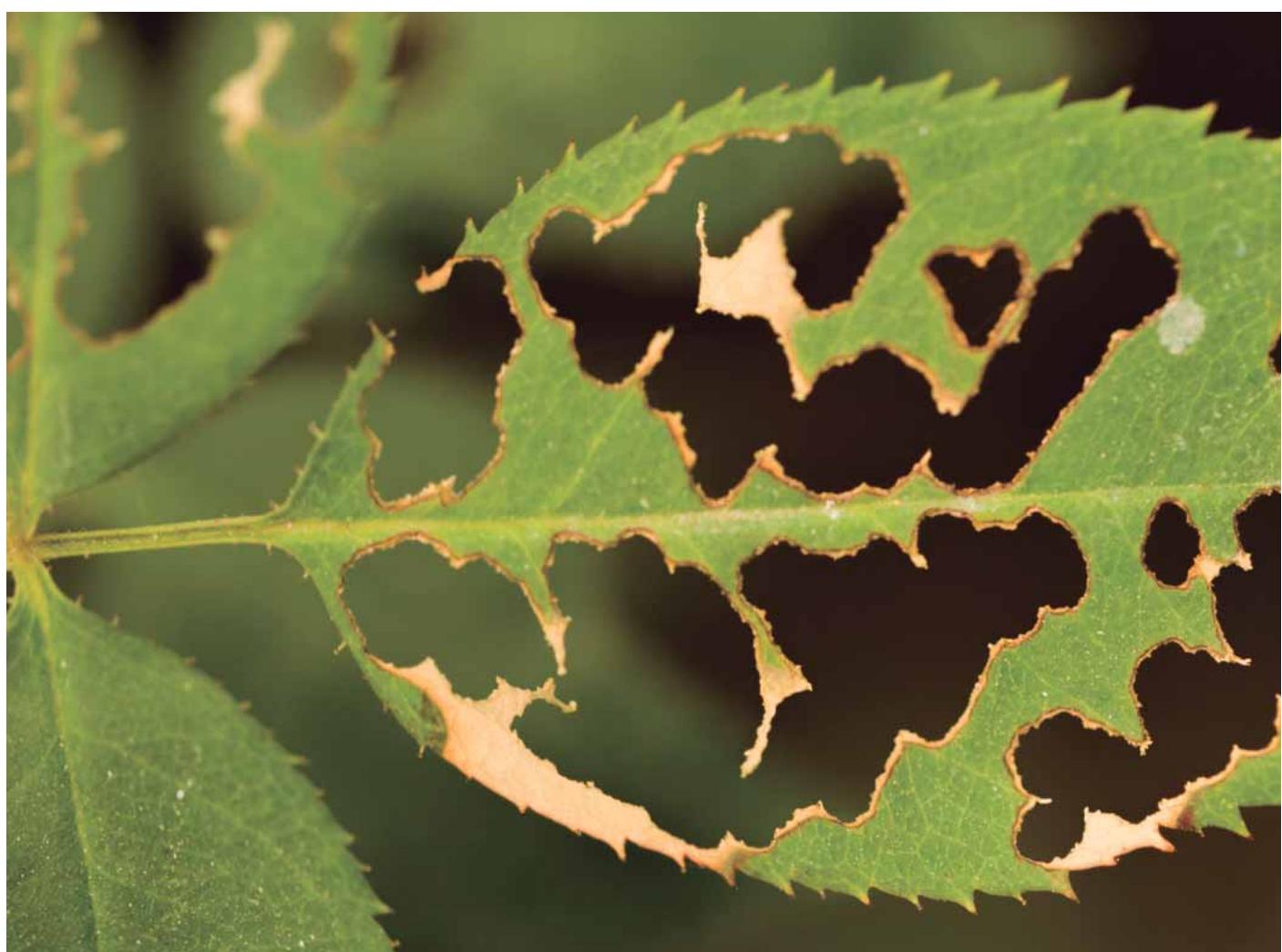
“Las plagas y enfermedades no respetan las fronteras nacionales. Por eso es tan im-

portante contar con reglas comunitarias para proteger nuestra agricultura, horticultura y silvicultura mediante un enfoque proporcional y en función de los riesgos que permite la toma rápida de decisiones, adopción ágil de medidas y mejor cooperación entre los países”, señaló la ponente Anthea McIntyre (ECR, Reino Unido), que lideró el equipo negociador del Parlamento en las conversaciones con el Consejo.

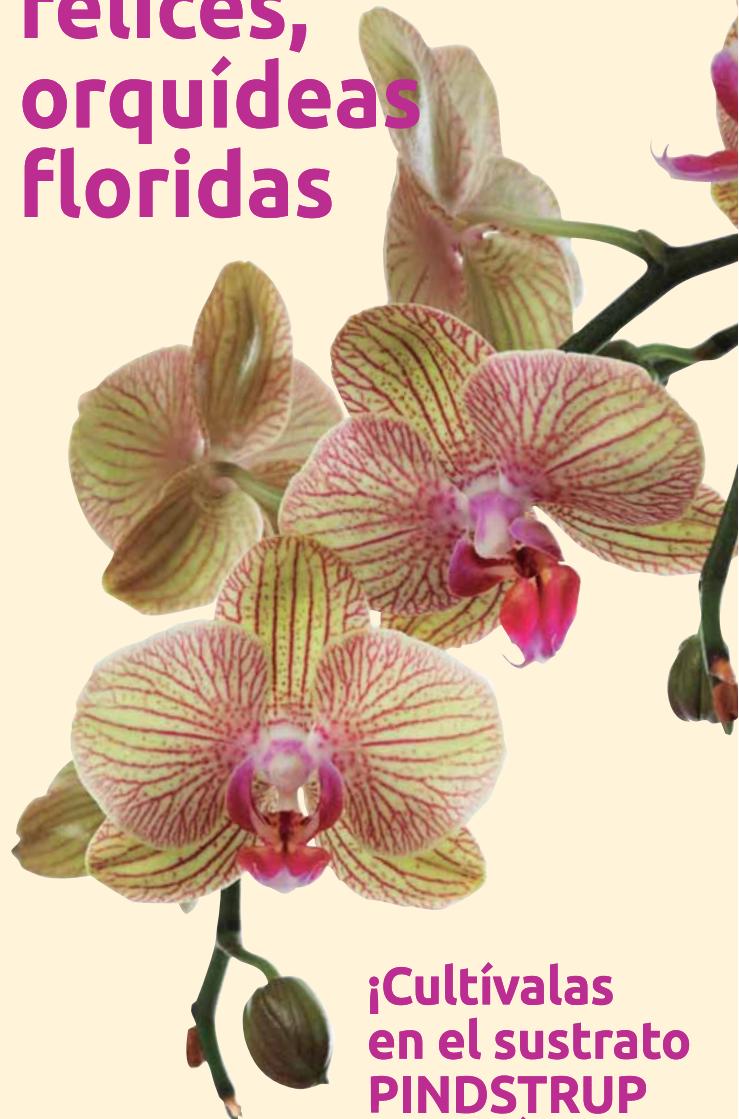
Novedades

Un mecanismo de evaluación preliminar para identificar rápidamente plantas y pro-

ductos vegetales de terceros países que pueden suponer un riesgo y autorizar a la Comisión a prohibir su importación a la UE. La exigencia de un certificado fitosanitario para la introducción de todo tipos de plantas y productos vegetales, sea cual sea el agente importador —profesionales, compradores por correo o por internet o viajeros que los trasladan en su equipaje—, aunque se contempla la posibilidad de eximir a los viajeros particulares que transporten pequeñas cantidades de plantas clasificadas como “de bajo riesgo”. El sistema del “pasaporte fitosanitario” se extiende a



Orquídeas felices, orquídeas floridas



¡Cultívalas en el sustrato PINDSTRUP ORQUÍDEAS!



SU ESTRUCTURA
POROSA Y SU ALTO
CONTENIDO EN
FÓSFORO FAVORECEN
EL DESARROLLO DE
LA RAÍZ TRAS EL
TRASPLANTE

Una vez que se hayan
marchitado las flores,
trasplanta la orquídea
siguiendo las instrucciones
del saco. ¡Conseguirás una
abundante refluoración!

EN SACOS DE 10 Y 40 LITROS

Fabricado en España por Pindstrup con **tecnología danesa**



PINDSTRUP

www.pindstrup.com

MANOMANO ESPAÑA CIERRA 2016 con una facturación de 5,6 M € y prevé triplicarla en 2017

ManoMano, el primer *marketplace online* especializado del sector del bricolaje y la jardinería, cerró el año 2016 con unas ventas en España de 5,6 millones de euros, lo que supone un aumento de más del 800 % respecto al año pasado y un 12 % respecto a sus previsiones para este ejercicio (5 M €).

Presente en España desde junio de 2015, la compañía francesa ha superado todos sus objetivos de crecimiento en el mercado español, alcanzando a fecha de hoy los 70.000 clientes, 20.000 más respecto a sus previsiones, y habiendo ampliado su catálogo de productos hasta las 250.000 referencias.

Con una oferta diez veces más amplia que la de un gran almacén de bricolaje, la firma ofrece productos de las principales marcas, a precios entre un 15 y un 20 % más económicos a través de una red de 140 vendedores, en su práctica totalidad, españoles.

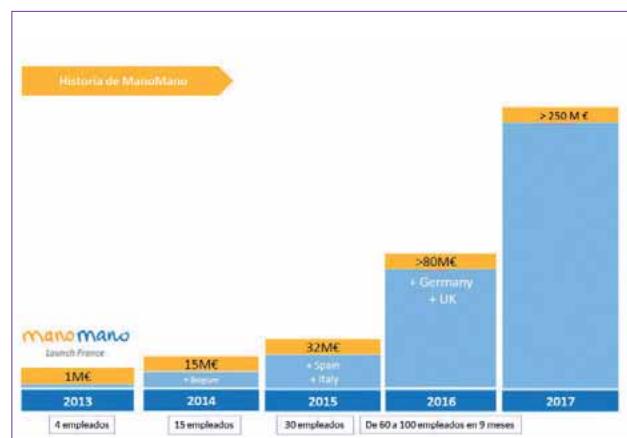
En palabras de Christian Raisson, cofundador de la firma, "estamos muy satisfechos con la buena acogida de ManoMano en España, un mercado clave para nosotros. Fue el primer país en el cual la firma se internacionalizó y hoy sigue siendo uno de los primeros en los cuales desarrollamos nuestra innovación: nuevos métodos de pago, mejoras de logística o nuevos formatos de colaboraciones con los principales actores del sector. Nuestro objetivo es superar las 600.000 referencias en el catálogo y conseguir así ser el sitio de e-commerce con mayor oferta en España".

Evolución del negocio de ManoMano

Los resultados de ManoMano a nivel internacional también están siendo positivos: desde su creación en 2013 en Francia como *start-up*, hoy factura 90 millones de euros de facturación (el triple que en 2015), y cuenta con 850.000 clientes, 1 millón de referencias y 733 vendedores.

Presente en Francia, Bélgica, Gran Bretaña, Italia y recientemente en Alemania, en la actualidad este *marketplace* cuenta con una plantilla de 106 profesionales, que prevé ampliar un 50 % a lo largo de este año. A nivel de ventas, La compañía espera cerrar 2017 con una facturación de 250 millones de euros.

ManoMano es una de las diez empresas que forman parte del programa *Google Scale Up*, por su fuerte ritmo de crecimiento y su escalabilidad.



ESPECIALISTAS EN SUSTRATOS PARA PLANTAS



**SUSTRATOS BURÉS ES
GARANTÍA DE PLANTAS SANAS
Y CUIDADO DEL ENTORNO
Y LAS PERSONAS**



**PORQUE CONTROLAMOS EL 100%
DEL PROCESO DE FABRICACIÓN**

- Cactus
- Orquídeas
- Hortícolas
- Bonsáis
- Rosales
- Hortensias y gardenias
- Plantas de flor y balcón
- Plantas mediterráneas



50 años de actividad (1965-2015), avalan la
experiencia de BURÉS en la formulación y
preparación de mezclas de sustratos de cultivo.

Burés, la buena tierra.

Burés S.A.U.

Camí de les Ràfoles, s/n. Apartado de Correos, 174
08830 Sant Boi de Llobregat · Barcelona (Spain)
Tel. + 34 93 640 16 08 · Fax. + 34 93 640 17 02
bures@buressa.com · www.bures.es

MARC DARO,

ESPECIALISTA EN BRICOLAJE.

ADIÓS 2016. POR FIN 2017.

Te esperábamos con anhelo

CERRAMOS UN AÑO en donde el Bricolaje crece a casi un 8 %, exactamente un 7,7 %, según informa el Observatorio Sectorial DBK. Se ha creado un gran dinamismo en este 2016 con respecto al 2015. Ya estamos en los 3.620 millones de euros, aunque los incrementos no sean para todos los departamentos por igual dentro de las tiendas. Mientras que algunos han crecido mucho en decoración, otros no tanto en electro portátil, categoría más castigada por las guerras de internet.

Según DBK, "Mientras que en España el negocio alcanzó los 2.880 millones de euros, un 7,5 % más que en el ejercicio anterior, en Portugal experimentó un ascenso del 8,8 %, hasta los 740 millones. Las ventas medias por establecimiento aumentaron en 2015 en ambos países, situándose en unos 4,8 millones de euros en España y alrededor de los 4,2 millones en Portugal". Aunque parezca mentira, Portugal, por muy mal que pensemos que está, crece más que nosotros, con una cultura muy implementada, mirando más al mercado anglosajón que al nuestro.

Todo ello pasa por un mayor aumento de la presencia de grandes superficies. Crecen las viviendas nuevas, las de renovación y los hogares que hace ya más de siete años que no se han pintado ni reformado.

"Más grandes superficies equivale a menos opción independiente. Las reacciones del mercado ferretero son importantes, urgentes y necesarias. Todo se mueve a una velocidad de vértigo. No hay tiempo de mirar atrás, sino al futuro inmediato"

Según DBK, "En septiembre de 2016 operaban en el mercado ibérico 770 establecimientos especializados en la venta minorista de artículos de bricolaje, de los cuales 595 se localizaban en España y los 175 restantes en Portugal. El número de establecimientos operativos mantiene una tendencia al alza, principalmente en el mercado español". ¿Pero a qué precio? Más grandes superficies equivale a menos opción independiente. Por ello, las reacciones del mercado ferretero son importantes, urgentes y necesarias. Todo se mueve a una velocidad de vértigo y no hay tiempo de mirar atrás, sino al futuro inmediato.

Las reformas y los pasos adelante han de recorrer todo el territorio español y portugués. No solo se han de concentrar en las áreas más pobladas. Ya tenemos grandes superficies en cualquier lugar, en cualquier

reco do de nuestra península. Pero si no están, llegarán pronto. Pensemos que el futuro lejano no es más que un presente aplazado para pasado mañana. Reacciona, modifica o te comerán, y luego ya no hay margen para maniobrar

Aprovechemos las buenas corrientes, las buenas ventas, para ir en esa hola que es ganadora. Vayamos a ferias, a congresos, leamos aquello que nos puede dar una valor añadido al negocio. Si vamos al médico para mejorar, para no estar enfermos, ¿por qué no acudir a los profesionales que puedan darles un giro a nuestros negocios? Hay muchas opciones, profesionales, grupos de compra, etc.

Según DBK, "La estructura de la oferta presenta una notable concentración empresarial, la cual, además, tiende a incrementarse. Los cinco primeros operadores reúnen una cuota de mercado de alrededor del 80 %, mientras que la participación conjunta de los diez primeros se eleva hasta el 90 %". Esto quiere decir que se debe mejorar, superarse, crear nuevas opciones, especializarse... o ese menos del 10 % será muy poco para poder sobrevivir en este mar de tiburones.

No veamos pasar el tren de futuro desde un banco sentados subamos al ritmo del futuro. No lo dejemos pasar.



Huerto Urbano

AMOR POR LO NATURAL, PASIÓN POR LO AUTÉNTICO.



- Ideal para frutas, verduras y plantas aromáticas
- Apto para la Agricultura Ecológica
- 100% Materias primas naturales: a base de turba, compost vegetal y guano

SÍGUENOS EN NUESTRO CANAL YOUTUBE
www.compo.es



Limpiadores de alta presión

Los limpiadores Powerplus POWXG9020, POWXG9025 y POWXG9030 de agua fría son un instrumento compacto, ligero y que se mueve fácilmente, gracias a su cable largo y sus ruedas.

Incluye, además, muchas accesorios, que se pueden almacenar en la propia máquina.

El montaje es fácil y rápido.

La máquina ofrece una gran duración, unos 360 litros cada hora.

www.varo.com

Nueva gama de herramientas eléctricas Stanley sin cable, con mayor desempeño y autonomía

Stanley ha presentado una nueva gama de potentes herramientas eléctricas Fatmax con batería de litio de 18 V: un taladro atornillador, un taladro percutor y un atornillador de impacto, equipados con la innovadora tecnología de motor sin escobillas Brushless. Las nuevas herramientas ofrecen mayor rendimiento. Además, gracias al sistema de compatibilidad, los usuarios podrán seguir utilizando sus actuales baterías 18 V Fatmax. Su diseño mejorado con motor Brushless hace que estas herramientas proporcionen 50 % más de autonomía, más RPM y un par máximo sostenido más elevado. Las herramientas se han fabricado con una longitud 20 % menor, con un peso total más ligero y un ciclo de vida más largo que los modelos convencionales.

www.stanleyworks.es



Nuevas multiherramientas Bosch para profesionales

Bosch amplía su gama de multiherramientas profesionales con cinco nuevos modelos: las herramientas con cable GOP 55-36 Professional, GOP 40-30 Professional y GOP 30-28 Professional, así como las multiherramientas a batería GOP 18 V-28 Professional y GOP 10,8 V-28 Professional.

Equipadas con la nueva inserción de accesorios Starlock, desarrollada conjuntamente por Bosch y Fein, expertos en herramientas eléctricas oscilantes. Con la nueva inserción, Bosch y Fein establecen un estándar compartido y garantizan una mayor potencia, un avance más rápido, y resultados más precisos.

www.bosch-professional.com



Carro de almacenamiento ROLL para profesionales

Con un peso menor a 60 kg, es ligero y fácil de maniobrar. Encimera de polipropileno reforzada con fibra, puede soportar hasta 700 kg de carga estática.

Dos prácticas empuñaduras en sus costados permiten que el carro sea controlado y movilizado en cualquier dirección.

Además dos ruedas de 125 mm y gran duración (una de ellas con freno), hacen sencilla su maniobrabilidad.

Las pestañas levantadas en el plano de trabajo garantizan que las herramientas y otros elementos permanezcan seguros y en su lugar, reduciendo el riesgo de que rueden o caigan desde la encimera.

Los seis robustos y amplios cajones cuentan con un rango de profundidad 60 a 200 mm, con capacidad de carga superior a 30 kg por cajón.

www.facom.com



Sets de Inicio Micro-Drip System Gardena

El sistema Micro Drip de Gardena riega la tierra de forma suave y constante. El gota a gota permite dejar la cantidad de agua exacta que la planta necesita en la raíz, sin desperdiciar agua y obteniendo los mejores resultados, con un ahorro de agua que puede alcanzar hasta el 50 %. El sistema Micro-Drip-System de Gardena es polivalente, y se puede utilizar para el riego en setos, balcones, plantas en macetas, terrazas, invernaderos, pequeños macizos, parterres...

www.gardena.es



Plásticos autoadhesivos azules

Pentrilo ha incorporado 146 nuevas referencias al catálogo de productos 2016-2017, entre ellas se incluye la nueva gama de plásticos autoadhesivos para la protección de superficies contra la suciedad y el deterioro. Se pueden usar en interiores y exteriores, y no deja residuos. La gama está conformada por tres tipos de formatos para adaptarse mejor a cada aplicación: el plástico autoadhesivo azul para suelos, el especial para cristales y el rollo de plástico autoadhesivo azul para la protección de marcos y rodapiés.

www.pentrilo.com



Dolors Boix, presidenta de Aptys, Asociación de Preparadores de Tierras y Sustratos para Cultivo.

La Asociación de Preparadores de tierras y sustratos para el cultivo, Aptys, siempre vigilante ante los avances legislativos sobre sustratos y fertilizantes, ha colaborado con el Ministerio de Agricultura en la definición de la nueva legislación europea. La asociación ha centrado su interés en la publicación de las modificaciones de los Anexos del RD865, y en el estudio y difusión de las mismas, con el objetivo de minimizar el impacto que podrían causar en sus asociados. Uno de sus objetivos es aprovechar las ventajas que la nueva legislación puede aportar respecto a la situación actual, de la que nos habla en esta entrevista M^a Dolores Boix.

“Estamos muy satisfechos con la receptividad del Ministerio de Agricultura y su voluntad constante de comentar con el sector el impacto de las medidas legislativas o la evolución de este mercado”



¿Qué nota le daría al esfuerzo de las empresas españolas por diseñar el mejor sustrato?

Las empresas españolas son muy activas en cuanto a la innovación en sustratos. Al disponer de poca turba nacional, se ha invertido constantemente en la búsqueda y utilización de productos autóctonos para la fabricación de sustratos. Productos que no existen en otros países o tienen en poca cantidad.

Nuestras empresas están acostumbradas a trabajar según los criterios, tan en auge actualmente, de la economía circular. Siempre hemos utilizado subproductos o residuos de otros procesos productivos, que hemos compostado para fabricar unos sustratos de alta calidad. La cascarilla de arroz, la corteza de pino triturada, los restos del cultivo del champiñón, los restos vegetales del prensado de la uva, etc. Las universidades y centros de investigación de

nuestro país están jugando un papel muy importante en el desarrollo de productos a base de estos subproductos, de manera que obtenemos unos sustratos de calidad, y solucionamos a la vez un problema medioambiental al darles un valor añadido y reintroduciéndolos en el mercado. También disponemos de arquitectos, paisajistas, biólogos, ingenieros agrónomos, con proyección internacional, que están trabajando activamente para diseñar sustratos que se adapten a las nuevas necesidades arquitectónicas de nuestras ciudades. Sustratos para cubiertas vegetales y verticales, sustratos para la plantación de arbola- do en nuestras calles y plazas, o para huertos urbanos son algunos de los ejemplos más relevantes.

Ante la conocida tendencia de nuestra sociedad a buscar productos más ecológicos, sostenibles y de proximidad, ¿cómo viene respondiendo el sector?

La demanda de los productos ecológicos, sostenibles o de proximidad es cada vez más importante, aunque de momento se limita más al consumo privado que no a los grandes volúmenes que se mueven en las obras de parques, jardines y nuevas urbanizaciones. Si bien notamos que la sensibilidad pública hacia este tipo de productos va incrementándose, todavía se compra exclusivamente según la variable precio cuando hablamos de cantidades notables de producto.

Ustedes manifestaron ante el Ministerio y los representantes europeos su disconformidad ante el hecho de unir la legislación de sustratos y la de fertilizantes, ¿qué se ha conseguido a este respecto?

Aptyc cree firmemente que es mucho mejor disponer de legislaciones independientes para sustratos y fertilizantes, dos productos totalmente diferentes y con requisitos de control también distintos. Intentar unificar estos productos dentro de una misma legislación puede causar perjuicios para ambos, estableciendo unos controles y restricciones innecesarios en el caso de los sustratos que implicarán un nivel de innovación inferior y una permisividad en la introducción de fertilizantes muy alta, al tener unos requisitos

de control muy inferiores a los actuales. En este sentido, la legislación española está más clara, con un RD865/2010 que regula la fabricación de sustratos y el RD506/2013 que regula a los fertilizantes.

La legislación europea aún está en trámite y estamos utilizando todos los mecanismos a nuestro alcance para influir en algunos aspectos de la misma con los que no estamos de acuerdo.

¿Cuáles son las amenazas y las oportunidades que se vislumbran a corto y medio plazo en el sector?

El consumo privado se ha recuperado muy poco desde la crisis económica. Los profesionales viveristas y jardineros se mantienen después de reestructurarse el sector y reducir su tamaño.

La obra pública está desaparecida y el mantenimiento de los espacios públicos en términos de jardinería es más bien precario. La obra privada es la única área de negocio que parece recuperarse, aunque lentamente. Por esta razón, después de reestructurar

nuestras empresas, estamos deseando un ligero incremento de la demanda para poder iniciar inversiones necesarias en el sector para que este no se quede obsoleto. Necesitamos un incremento de la actividad para poder trabajar con un poco más de margen y ocupar la capacidad productiva disponible en nuestro país.

¿Qué podría destacar sobre las negociaciones, comisiones de trabajo y documentos a nivel europeo que van publicándose sobre la nueva legislación de sustratos y fertilizantes, que se espera esté terminada para finales del 2017?

La voluntad de la UE es la redacción de una legislación que armonicice las diferentes legislaciones que existen en Europa o dar cobertura a la fabricación de fertilizantes, enmiendas y sustratos en aquellos países que no disponen de legislación propia. Pretenden que sea una legislación poco restrictiva, que incite a la innovación y al lanzamiento de nuevos productos. Como aso-





ciación estamos de acuerdo en muchos aspectos de los que se desarrollan y en el espíritu de esta nueva reglamentación; sin embargo, ya hemos planteado nuestra disconformidad a través de todos los mecanismos establecidos en aspectos como el tipo de certificación externa que se exige a los sustratos, un requisito no exigible actualmente y que consideramos no aporta ninguna garantía adicional al consumidor final respecto a la situación actual.

Se trata de una legislación que será de aplicación para aquellos productos que se muevan a nivel europeo que pretendan usar el marcaje UE, pero para sustratos comercializados a nivel nacional seguiremos trabajando según los criterios del RD865.

¿Cómo valora la receptividad y voluntad del Ministerio de Agricultura a la hora de escuchar al sector?

Estamos muy satisfechos con la receptividad del Ministerio de Agricultura y su voluntad constante de comentar con el sector el impacto de las medidas legislativas o la evolución de este mercado. Un ejemplo de ello son las modificaciones a los anexos al RD865 que se publicaron este diciembre.



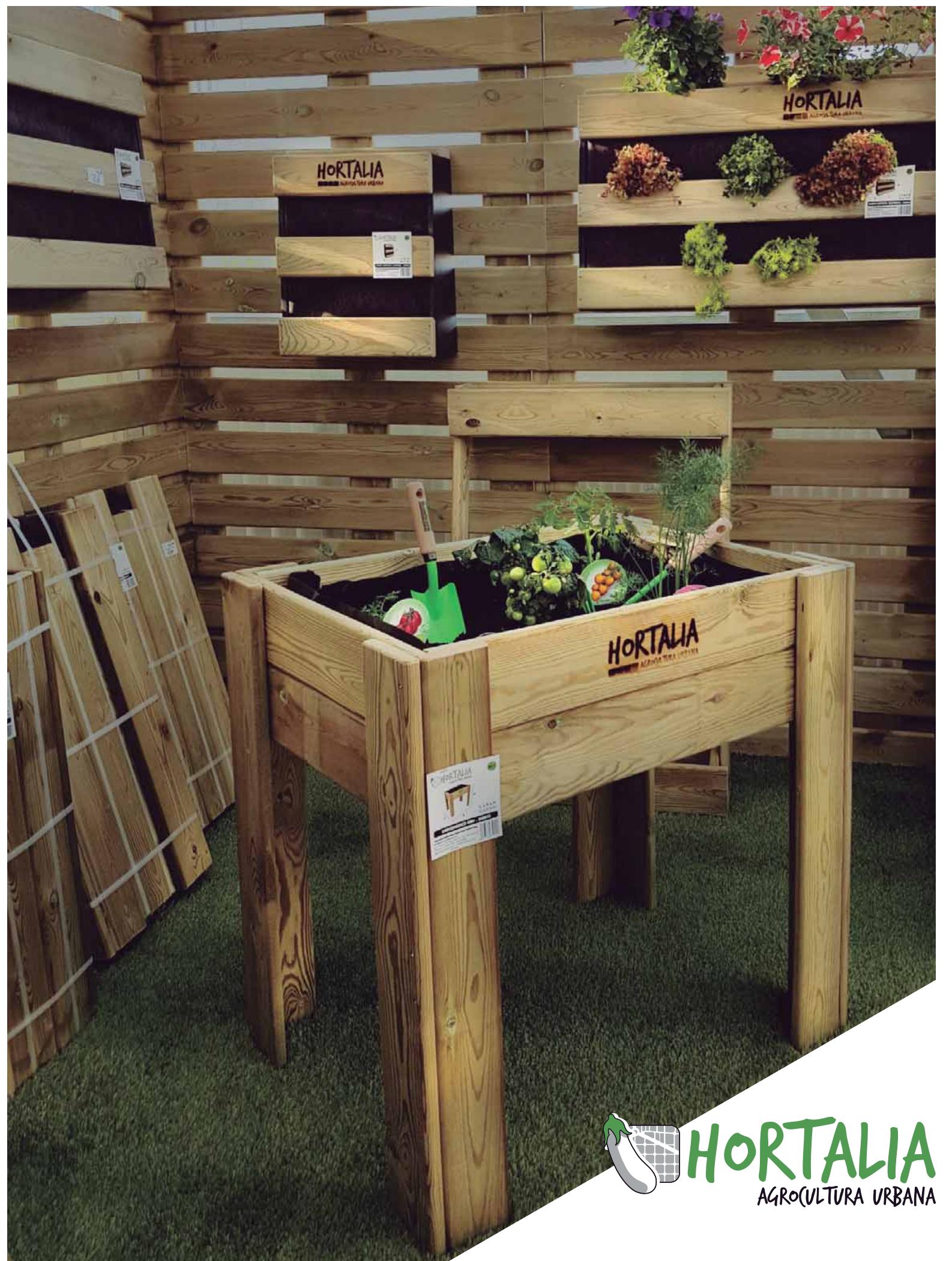
Son unas modificaciones que se trabajaron conjuntamente administración, sector y técnicos especializados para conseguir solucionar pequeños inconvenientes en la aplicación real del RD865.

El pasado año el Registro de Fertilizantes celebraba sus diez años de existencia. Tal y como vino a definir el RD506/2013, todos los productos fertilizantes que se registraron deben renovar dicho registro cada diez años, ¿cuáles son los trámites de renovación que

han llevado mayores esfuerzos en este proceso?

No está siendo un proceso fácil, pues los trámites son más restrictivos y exigentes para la renovación, debido a la aplicación del RD506/2013, respecto al proceso de registro inicial. Además las empresas están aprovechando para registrar nuevos productos fertilizantes o formatos y se está manifestando un retraso en todo el proceso. Esperamos que la complicación y lentitud de este primer año "de prueba" se vaya normalizando para los productos que se vayan renovando posteriormente.

FABRICANTE NACIONAL DE PRODUCTOS DE MADERA PARA LA JARDINERIA



info@hortalia.net - (+34) 93 510 30 77 - (+34) 639 36 99 90 - (+34) 722 73 13 93

Vigorhumus H00 Ecológico



Abono orgánico NPK 1,8-1,4-1,4 de origen animal y vegetal. Elaborado a partir de materia orgánica vegetal compostada y enriquecida que le confiere una mejora de las características edáficas del suelo, así como una aportación de nutrientes al cultivo. Indicado especialmente para el cultivo de huerta, viña, frutales y jardinería. Con certificado para agricultura ecológica.

www.burespro.com

Sustrato de Cultivo Universal Profesional



Para profesionales y amateurs, cuenta con una mezcla de turba rubia de dos granulometrías diferentes. Esta, junto a la fibra de coco, proporciona una esponjosidad y aireación óptimas. Aporte adicional de materias primas con propiedades fertilizantes (perlita y vermiculita), lo que proporciona al sustrato unas altas prestaciones y un efecto de aceleración en el desarrollo radicular de la planta básico para su correcto desarrollo.

www.semillasbatlle.es

Sustrato para Acidófilas



Burés presenta una nueva imagen del sustrato especial para plantas acidófilas, que sustituye la Tierra de Castaño. Especial para plantas que precisan medios de cultivo de características ácidas (hortensias, gardenias, azaleas...) Producto de tradición de Burés preparado al estilo de la Tierra de Castaño, a partir de la mezcla de materiales de características ácidas como corteza de pino y turba rubia. Rico en materias orgánicas y nutrientes. Uso directo plantación y trasplante.

www.buressa.com/es

Jardinería ecológica en el mínimo espacio



En los grow bags pueden cultivarse plantas ornamentales, hierbas aromáticas y hortalizas directamente en el saco. El nuevo sustrato mini-jardín bio de Floragard es un saco de cultivo especial para pequeñas superficies como balcones o terrazas. Con pulpa de coco y compost vegetal para el suministro de nutrientes. El abono Flora Bio-Mix garantiza una cosecha abundante y plantas sanas. El grow bag es adecuado para plantar directamente en el saco. Para ello basta con recortar el plástico por la marca, introducir la planta y oprimir el sustrato.

www.floragard.de/es

Crecimiento exprés



El Sustrato Universal + Abono Platinum 10 de Flower está indicado para potenciar el crecimiento y la floración de las plantas. Esponjoso y ligero. Composición a base de materias primas de alta calidad, más el aporte de algas de origen marino y abono.

Para plantas de interior y exterior, este producto consigue también un color más intenso en los ejemplares. Formatos substrato: 40 litros y 3 litros

www.productosflower.com

Favorece el desarrollo de la raíz y la refloración



Su composición, su estructura porosa y su alto contenido en fósforo favorecen el desarrollo de la raíz tras el transplante y una abundante refloración. Compuesto de corteza de pino y turba rubia y contiene 0,4 gramos de NPK y 0,5 gramos de superfosfato por litro de sustrato. Las orquídeas deben trasplantarse una vez que se hayan marchitado las flores, siguiendo las instrucciones del saco. Se presenta en sacos de 10 y 40 litros.

www.pindstrup.com

Sustrato Huerto Urbano Cítricos



El Substrato Huerto Urbano Cítricos de Compo es una mezcla de turba de calidad, con un alto contenido de materia orgánica, arcilla y abono natural a base de guano. Todos estos activos proporcionan la base necesaria para el desarrollo de los cítricos. Se obtiene así un sustrato con un pH ligeramente más básico ideal para los cítricos, con una buena retención de la humedad, sin llegar al encharcamiento, libre de cloruros y con un índice salino muy bajo.

www.compojardineria.es

Sustrato para propagación de árboles frutales



El sustrato para propagación de árboles frutales Fruitrax excellence, desarrollado por Projar, está compuesto por turba, fibra de coco y perlita. Logra un óptimo desarrollo vegetativo, lo que da como resultado un buen agarre, garantizando que la planta crezca fuerte y sana.

Según señalan responsables de la firma, "aunque se trata de un nicho de mercado muy concreto y especializado, el éxito del sustrato, junto a la alta demanda de árboles que se está produciendo a nivel mundial, está elevando la demanda del mismo".

www.projar.es

Opinan los profesionales del sector

“En cuanto a jardinería, de momento no está llegando el efecto ‘ecológico’, sí que está llegando el concepto sostenible. Burés profesional fabrica productos principalmente para agricultura. No obstante en los puntos de venta tradicionales como agrocentros, cooperativas... siempre acaban teniendo productos cercanos al sector de jardinería y nuestros abonos orgánicos ecológicos también se están usando ampliamente en este ámbito. La tendencia en un futuro próximo es un incremento en la demanda de este tipo de productos ecológicos certificados que garanticen una calidad contrastada así como un respeto al medioambiente y el entorno”.

Pau Ayora, director Técnico de Burés Profesional

“Para el 2017 seguimos apostando por la calidad a un precio razonable. Queremos tener y mantener la mejor relación calidad-precio del mercado. Además ofrecemos y buscamos desarrollar marcas propias con centros de jardinería y puntos de venta que apuesten también por la calidad asociada a su propia marca, con un sustrato a medida con las propiedades que el punto de venta y sus clientes requieran, y con la garantía de calidad Pindstrup”.

Yolanda Severino de Pindstrup

“La campaña de ventas de sustrato durante el año 2016 para Semillas Batlle podemos considerar que ha cumplido las expectativas de crecimiento previstas para dicha campaña y se cierra el año con un crecimiento muy importante. Como cada año, se ha hecho un esfuerzo importante para seguir con nuestra evolución a nivel de calidad del producto ofrecido al consumidor final, buscando siempre contar con los mejores proveedores para poder disponer de materias primas de máxima calidad. Paralelamente, se han efectuado campañas de promoción de determinadas referencias y nuevas ofertas para este mercado en concreto. Esperamos poder continuar y aumentar este ritmo de ventas en los próximos meses, y trabajamos para que cada día la venta de sustratos represente un mayor porcentaje en las ventas globales de productos de Semillas Batlle”.

David Giné, director comercial de Semillas Batlle

“Uno de los cultivos frutales más apreciados por las aficionados a la jardinería son los cítricos. Su carácter perenne, sus varias y perfumadas floraciones anuales, y el posterior desarrollo de sus frutos, en muchas ocasiones aprovechables para su consumo, han generado que su cultivo sea muy extendido por toda la península, perfectamente adaptado a la mayoría de los climas existentes y de gran tradición mediterránea. En Compo sabemos que cada planta necesita de un substrato adecuado para su desarrollo, por eso hemos diseñado Compo Substrato Huerto Urbano Cítricos”.

Eva Abasolo, Product Manager Compo





“La campaña de ventas 2016 para nosotros es positiva debido a un incremento en ventas, a la par con la tendencia de mejora general del mercado y con un desplazamiento en la época de ventas debida a cambios en la climatología.

El sector en el desarrollo de nuevos productos avanza hacia una mayor demanda en productos ecológicos y para la jardinería urbana. Las tendencias se centran en el estudio de sustratos especiales para ajardinamientos de cubiertas y jardines urbanos, hecho que conlleva muchas veces el estudio de mezclas para obtener sustratos de diseño adaptados a usos concretos. También hay un mayor interés en productos preparados en base a materiales ecológicos, más respetuosos con el medioambiente, como son los abonos orgánicos y las materias primas alternativas a las turbas.

Tenemos mucha ilusión para el 2017, apostamos en nuevos formatos de venta pensados en productos más naturales y también incorporamos nuevas presentaciones en pack de producto, que faciliten la distribución y presentación del producto con la finalidad de ayudar a su venta”.

Francesc Albert Huguet, Gerente Burés S.A.U.

“La campaña de ventas 2016 ha resultado muy positiva, hemos aumentado las ventas y, aunque hay que ser prudentes, consideramos que nos estamos estableciendo como líderes en ciertos nichos de mercado.

En cuanto al avance del sector en el desarrollo de nuevos productos, lo más significativo es la tecnicización. Los productores hortofrutícolas tienen personal cada vez más cualificado y disponen de instalaciones con mayor tecnología. Eso permite que los fabricantes podamos trabajar productos más sofisticados y utilicemos técnicas de análisis más avanzadas.

Por otro lado, la tendencia es que los fabricantes de sustratos nos especialicemos en segmentos. Nosotros, por ejemplo, lo hemos hecho en sustratos para *berries*, cubiertas ajardinadas y propagación de frutales.

Esperamos que la tendencia en el sector siga siendo de mejora. En 2016 notamos una ligera recuperación y esperamos que, en general, los sectores de la jardinería, la producción de planta y la hortofruticultura terminen de reponerse de los años complicados que hemos pasado. Nosotros esperamos aumentar las ventas en el sector de los *berries* y las cubiertas ajardinadas.

Respecto al mercado, estamos convencidos de que las exportaciones van a aumentar y que en 2017 veremos más venta por internet en modalidad industrial”.

Miriam Carretero, de Grupo Projar

Floragard está muy satisfecha de sus logros en el mercado español el pasado año. Concretamente en el sector de la jardinería para aficionados, logramos un crecimiento de un 12 %. La relevancia de Floragard frente a nuestra segunda marca, BestGreen, se mantiene estable. Muy exitosa fue también nuestra participación en la feria Iberflora, en Valencia, donde presentamos nuestras novedades de cara al 2017, entre las que se encuentran productos bio y para huerto urbano certificados por Ecocert, así como nuevos productos que amplían el surtido de nuestra segunda marca BestGreen, como el sustrato para orquídeas, cactus o aromáticas, entre otros. Participar en dicho certamen fue una decisión acertada que nos permitió tener provechosas e interesantes conversaciones, contribuyendo asimismo en la reorientación positiva del sector verde. Como proveedor fiable de sustratos Premium, es nuestro objetivo continuar este éxito y consolidarlo en la campaña 2017.

Juan Galindo, director de ventas España y Portugal, Floragard Vertriebs-GmbH

Fidelización de los clientes en el centro de jardinería con un producto que enamora

Uno de los retos más importantes que un centro de jardinería tiene en este momento es la atracción y fidelización de sus clientes. Todos los recursos son pocos para mantenerse en un mercado cada vez más competitivo. El secreto se esconde en el trato cercano y la atención. Cuando el garden no puede con todo, puede contar con la ayuda que ciertos proveedores, no todos, proporcionan.

Un ejemplo puede ser el planteamiento que Metro Huerto ha desarrollado para su introducción en el mercado, que combina el tirón de los huertos urbanos con un completo apoyo al punto de venta que incluye interesantes sugerencias estacionales y asesoramiento directo al cliente final.

Metro Huerto es la marca que desde hace cuatro años fabrica y comercializa un innovador sistema de cultivo para el hogar y el entorno urbano: los sacos de cultivo Metro Huerto. Tanto por fabricación, realizada 100 % en España con materiales reciclados; como por tecnología, con un geotextil que permite la mejor aireación, drenaje y climatización del sustrato; Metro Huerto ofrece un producto tecnológico de primer nivel.

Pero es su estrategia comercial para ayudar a los puntos de venta lo que, más allá de su calidad y tecnología como producto, está marcando ya la diferencia.

Los esquemas de cultivo

El auge de los huertos urbanos es innegable y se ha hecho sentir en los centros de jardinería en los últimos tiempos. Pero, como toda tendencia, necesita de renovación si no quiere acabar quedando relegada. Y en este sentido Metro Huerto ha cogido el testigo y desarrollado todo un concepto que ha logrado atraer como un poderoso imán la atención de los clientes de un garden. Para empezar, su propuesta conceptual, "un huerto en un metro", apela directamente al corazón del urbanita y abre la esperanza a contar con un rincón para

disfrutar del cultivo propio incluso en los espacios más reducidos. Es muy fácil de comprender.

Y para continuar, con innovadoras propuestas y esquemas de cultivo que Metro Huerto alimenta directamente desde su página web y renueva constantemente. La firma propone con cada saco de cultivo las mejores asociaciones de plantas y variedades con el plantel hortícola disponible en los garden. Así, sus atractivos esquemas de huerto de wok, sopas, ensalada, cóctel, salsa o tisanas se hacen irresistibles para los clientes asegurando la venta asociada de planta hortícola, que siempre puede ir acompañada de flores comestibles o beneficiosas para el huerto de temporada.

Sacos de cultivo, un imán para las ventas cruzadas

No solo de plantas comestibles vive el garden, claro, y Metro Huerto también sugiere plantas ornamentales que permiten composiciones muy atractivas para exterior o interior, teniendo en cuenta que los sacos medianos y pequeños pueden mostrarse sobre bandejas que permiten ubicarlos en interior sin que humedezcan la superficie de apoyo.

Los sacos se asocian también a la venta de semillas de siembra directa según temporada. Metro Huerto colabora con los garden para comunicar en su web y redes sociales mensajes que animan a sus clientes. Ahora son ideales los rabanitos, zanahorias, espinacas, habas, guisantes, tirabeques...



Pero también hay otros complementos como tutores (para guisantes y tirabeques en esta temporada) que se instalan en las trabillas interiores de los sacos, que los clientes pueden añadir al carro cuando compran los sacos de Metro Huerto.

Formación y apoyo al garden

Para Metro Huerto, la clave para aprovechar al máximo las ventajas que nos puede proporcionar la incorporación no ya de los huertos urbanos a la cartera de productos del garden, sino específicamente la oferta de Metro Huerto, está en montar un espacio dedicado con los sacos de Metro Huerto asociados a todos estos elementos de forma visual y atractiva. Para ello la marca ofrece cartelería de apoyo con las características de los sacos y los atractivos esquemas de cultivo que ha diseñado para sus sacos. Además, Metro Huerto también ofrece realizar formación del personal de ventas sobre las características de su sistema de cultivo, las ventajas del cultivo en sacos textiles frente a otros soportes, el mantenimiento del huerto y los esquemas más exitosos de cultivo. La marca se hace cargo al completo de dicha formación en los centros de jardinería clientes. En el caso de la introducción de la marca en el garden, Metro Huerto también ofrece soporte y formación transfiriendo al personal del mismo todo su conocimiento sobre el valor añadido que ofrece el producto. Asimismo, ofrece un expositor que atrae la atención de los visitantes del garden.

Fidelización

En este capítulo, juega un papel importante el desarrollo de cursos a los clientes finales. Metro Huerto cuenta con una estructura de contenidos que agregan mucho valor a la promoción del concepto de la agricultura urbana y pueden ser programados por el garden dentro de su estrategia de fidelización al cliente.

Además, los atractivos esquemas de cultivo de Metro Huerto, y su actualización y difusión través de web y redes sociales, animan al usuario a acudir al garden para renovar su huerto cada temporada o en las ocasiones más especiales.



Las ventajas de Metro Huerto en el garden

- Un concepto innovador y atractivo: un huerto en un metro.
- Un producto de calidad, sostenible y tecnológico: el geotextil de MH, a base de material reciclado y fabricado 100 % en España.
- Metro Huerto también ofrece realizar formación del personal de ventas.
- Apoyo de marketing con cartelería para el punto de venta.
- Atractivos esquemas de cultivo que potencian las ventas cruzadas de planteles, semillas y complementos, favoreciendo la vuelta al garden para la renovación del huerto cada temporada.
- Asesoramiento al cliente y formación periódica a través de la web de MH y su activa presencia en redes sociales.



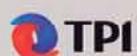
VII Edición EuroCloud Expo

Abordando la Transformación Digital de la Empresa



9 y 10 de marzo 2017
Círculo de Bellas Artes
Calle de Alcalá, 42. Madrid

Twitter icon @eurocloudexpo | #EuroCloudExpo
eurocloudexpo.es



Jardineros

www.jardineroshoy.es



● Paisajismo

- Parque de Vallparadís – Can Jofresa, un paraíso verde en plena ciudad
- Parque de la Clota, espacio de conexión entre río y ciudad

● Proyecto

TetraPOT, una simbiosis entre la defensa del mar artificial y natural

● El rincón de Fernando Pozuelo

Cómo drenar el jardín durante el invierno

● Agenda del sector





ECHO PONE EN MARCHA LA CAMPAÑA #UNVIDEOECHO

Echo lanza una campaña en las redes sociales que, bajo el hashtag #unvideoEcho, premiará la experiencia de los usuarios de la firma de nuestro país. Siguiendo el lema *tu experiencia Echo tiene premio*, los usuarios de Facebook podrán colgar en el canal de la marca (a través de la plataforma Easypromos) un vídeo casero grabado por ellos mismos, mostrando lo orgullosos que están de su máquina. Cualquier modelo de su gama es válido y, en menos de un minuto, deberán explicar "para qué uso concreto lo utilizan" y "por qué es la máquina perfecta".

Una vez el usuario haya colgado su vídeo, deberá conseguir un mínimo de *likes*.

Al finalizar el período del concurso, un jurado, formado por el Departamento de Marketing de Echo en España, escogerá el vídeo ganador que, como premio, recibirá una máquina de la firma de regalo. La entrega del premio se realizará en un punto de venta y servicio oficial de la marca. Esta campaña está compuesta de distintas promociones que, durante cuatro meses, regalarán un total de cuatro máquinas. La primera será un soplador de mano Echo PB251.

EL MOSQUITO TIGRE, UNA DE LAS CIEN ESPECIES EXÓTICAS INVASORAS MÁS DAÑINAS DEL MUNDO



Los insectos son portadores de una amplia gama de microorganismos en sus cuerpos, su saliva y sus excrementos. Tan solo una pequeña dosis de cualquiera de estos puede ser suficiente para causar una enfermedad, además de constituir una amenaza para los cultivos por sus plagas. El mosquito tigre está incluido por la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza en la lista de las cien especies exóticas invasoras más dañinas del mundo.

El Insecticida Universal contra insectos rastreados y voladores, de Vital Plant, actúa, con un solo producto, contra el mosquito tigre (insecto que transmite el virus Zika) mosca, avispa, polilla de la ropa, hormiga, cucaracha, pececillo de plata, araña y pulgas. Presenta eficientes resultados tanto en su acción directa contra el insecto como si se opta por crear una barrera persistente aplicada en zócalos.

Cuenta con una alta persistencia y un efecto instantáneo. Producto para uso público general, que se presenta en aerosol de 650 cc.

ACELERAR LA DIVERSIFICACIÓN DE LA EXPORTACIÓN DE FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS A PAÍSES TERCEROS, PRIORIDAD PARA 2017

Profundizar en la diversificación de la exportación de frutas y hortalizas a países terceros es uno de los retos pendientes del sector para 2017, según Fepex, ya que, aunque se ha ido produciendo un crecimiento de los envíos en los últimos años, los volúmenes siguen siendo muy bajos, como lo reflejan los últimos datos oficiales hasta el pasado mes de octubre, según los cuales, los envíos a países terceros solo representaron el 6 % del total exportado por España, situándose en 601.178 toneladas.

Considerando años completos, desde 2011 a 2015, los envíos a Asia han aumentado un 199 %, a África un 92 %, a América un 69 %, y a Oceanía un 150 %. No obstante, la exportación a Asia representa solo el 1 % del total de la exportación española en 2015, a África representa también el 1 %, a América representa el 2 % y a Oceanía no llega al 1 %. Europa sigue siendo el continente prioritario para la exportación española, con 12,2 millones de toneladas en 2015 un 18 % más que en 2011.





HONDA EMPIEZA EL AÑO FORMANDO A LOS

PROFESIONALES DEL SECTOR DE LA JARDINERÍA, FORESTAL E INDUSTRIAL

Honda ha puesto en marcha los primeros cursos del programa de formación Honda para el ejercicio 2017. Las jornadas de formación se celebran en las instalaciones de la marca en la Garriga (Barcelona), donde, en sus más de 12.000 metros cuadrados, dispone de zonas dedicadas exclusivamente a la formación técnica y comercial, así como área de demostraciones donde poder realizar pruebas de las máquinas.

En concreto, el martes 24 de enero se llevó a cabo un curso técnico sobre mecánica de generadores, al que asistieron los jefes de taller de los principales distribuidores autorizados Honda en España. Impartido por el responsable de formación técnica de la marca en España, destacó, entre otros aspectos, la exclusiva tecnología Inverter de los generadores Honda.

El miércoles 25 tuvo lugar también un curso técnico-comercial de especialista en maquinaria de jardinería, dirigida al equipo comercial de los distribuidores autorizados Honda en España. Al ser de segundo grado, implicaba una importante especialización. El jueves 26 se impartió un curso de maquinaria de jardín a batería, dirigido a los profesionales de la enseñanza para dar a conocer la evolución y tendencias del sector. Una jornada eminentemente práctica, en la que se explicó el funcionamiento e instalación del robot cortacésped Honda Miimo. También se probó la gama de máquinas a batería Honda Cordless y se presentaron las últimas novedades en motor de explosión. Este curso ha sido organizado en colaboración con el Gremi de Jardineria de Catalunya, que congrega a la mayoría de los participantes a la formación.

PARA UN CRECIMIENTO RESPONSABLE

ELEGIMOS LA MEJOR OPCIÓN

Una gama completa para el exigente comercio especializado



¡Transparencia crea confianza!
Más información en
www.gramoflor.com

Gramoflor GmbH & Co. KG
Teléfono: +34 962 954 005
E-Mail: info@gramoflor.de

GRAMOFLOR

¡calidad desde el principio!

DEERE ANUNCIA UN BENEFICIO DE 1.524 MILLONES DE DÓLARES EN TODO EL AÑO

El ingreso neto atribuible a Deere & Company ha alcanzado 285,3 millones de dólares en el cuarto trimestre que finalizó el 31 de octubre de 2016, comparado con 351,2 millones de dólares el mismo periodo de 2015. Para el pasado año fiscal 2016, el ingreso neto atribuible a Deere & Company fue 1.524 millones en comparación con 1.940 millones en el 2015.

“John Deere ha completado un año más de éxito ante la debilidad continua en el sector agrícola mundial y en el mercado de la maquinaria de construcción”, ha indicado Samuel R. Allen, presidente y director ejecutivo. “Las ventas y ganancias durante todo el año fueron unas de las mejores en los últimos diez años, un logro notable teniendo en cuenta las condiciones tan complicadas en las que se ha movido el mercado”.



EL MERCADO DEL ACEITE DE OLIVA CONSOLIDA LA TENDENCIA POSITIVA

Las exportaciones de aceite de oliva crecen un 45 % respecto a la campaña precedente y un 6 % en relación con la media de las cuatro anteriores, alcanzando las 149.100 t desde el inicio de la campaña, el pasado 1 de octubre. La producción de aceite de oliva es de 97.900 T, una de las más bajas de las últimas campañas, lo que demuestra el retraso que se está produciendo en la recolección. Tiene como consecuencia un descenso en el nivel de existencias, si bien el enlace de campaña se está desarrollando con normalidad. En el caso de la aceituna de mesa, la producción, que puede considerarse finalizada, se ha situado en 581.340 T, cifra superior a las previsiones, y un 4 % por encima de la media de las últimas seis campañas, pero por debajo de la anterior. Complementando a esta información, el Ministerio ha publicado un nuevo boletín

sobre el comercio exterior de aceite de oliva, el que analiza de una forma gráfica y sencilla las principales variables que han caracterizado el comercio exterior de aceite de oliva durante la campaña 2015/16. La información obtenida pone de manifiesto que España se configura como un país netamente exportador de aceite de oliva, mostrando una balanza comercial claramente positiva.



NEW HOLLAND COSECHA VARIOS PREMIOS EN SIMA 2017

El planteamiento innovador de New Holland fueron reconocidos por el jurado internacional de expertos agrícolas que otorgaron la medalla de plata a la innovación al tractor conceptual autónomo New Holland NHDrive. Este permite vislumbrar un futuro agrícola dotado de maquinaria completamente autónoma. El jurado también concedió una mención especial al nuevo diseño del sistema de refrigeración de alta eficiencia.

Carlo Lambro, presidente de New Holland Agriculture, afirmó: “Estamos muy complacidos por este reconocimiento a nuestra visión de futuro”. Y añadió que “nuestros clientes apoyan nuestro objetivo global para contribuir a crear un futuro sostenible para la agricultura. El tractor conceptual autónomo NHDrive ofrece la máxima flexibilidad operativa gracias a su capacidad de funcionamiento sin conductor y a la incorporación de una cabina completamente equipada para realizar las tareas que todavía no pueden ejecutarse de forma autónoma”.



"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



TETRAPOT, UNA SIMBIOSIS ENTRE LA DEFENSA DEL MAR ARTIFICIAL Y NATURAL

El estudio de diseño Sheng-Hung Lee ha llevado a cabo TetraPOT, un proyecto que defiende las costas marinas y constituye un nuevo concepto de arquitectura sostenible. Este innovador sistema de hormigón, materiales orgánicos y plantas consiste en una solución de protección marítima que previene la erosión del terreno y toma de inspiración los manglares y su vegetación natural.

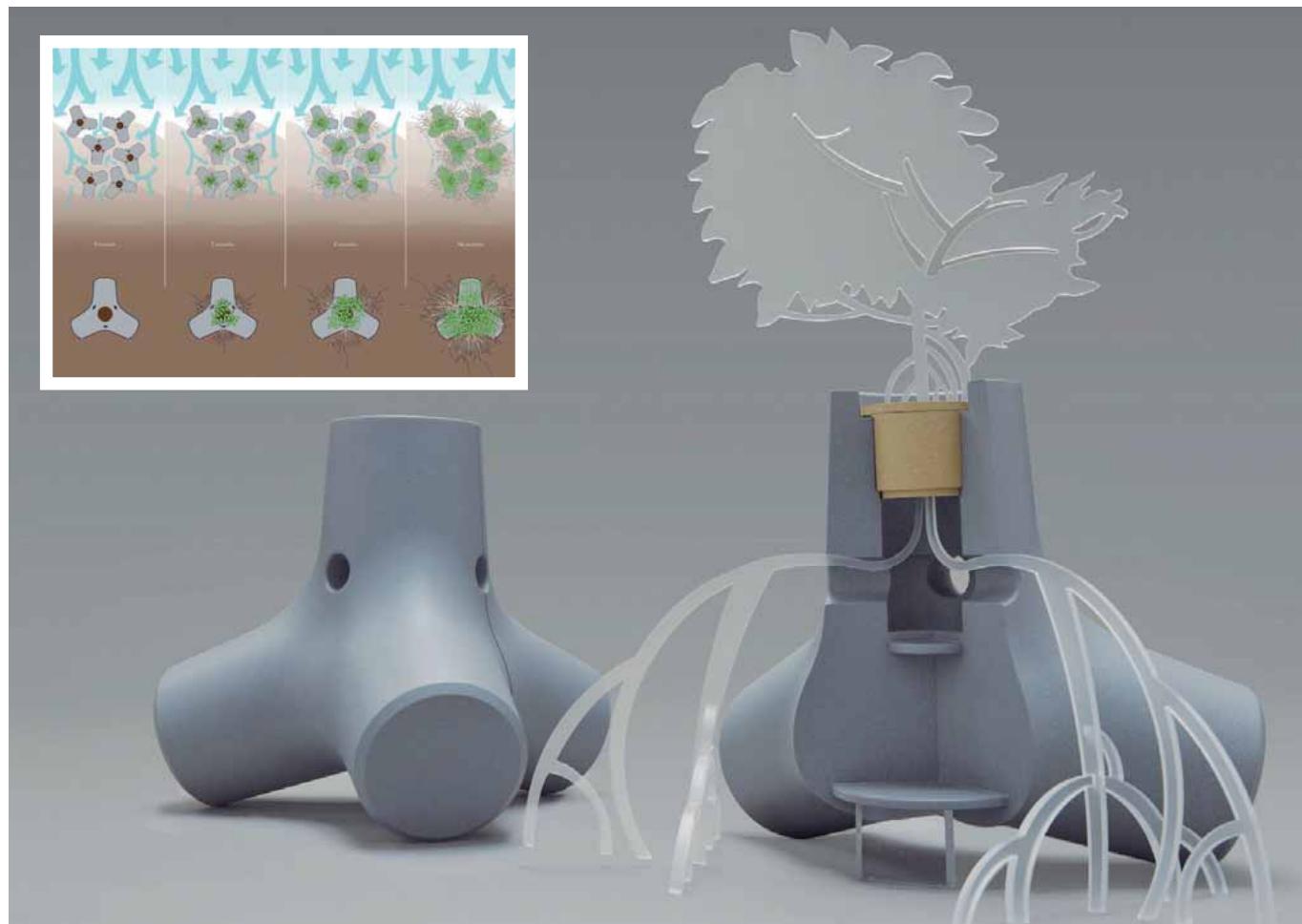
TETRAPOT SURGE como una apuesta clara por sustituir las actuales estructuras de defensa artificial del mar, las cuales tienden a ser desplazadas con el tiempo por la fuerza del océano constantemente chocando contra ellas. En definitiva, se trata de un proyecto que nace como un híbrido entre defensas artificiales y manglares, los cuales están desapareciendo rápidamente debido a la subida del nivel del mar.

El objetivo, por tanto, es el de crear una defensa marítima más fuerte pero más verde a través de la cual los TetraPOT aleatoriamente distribuidos a lo largo de las costas se bloqueen para crear una protección duradera de los árboles y raíces en crecimiento, lo que permitirá mantener los bloques en su lugar. A medida que las plantas crezcan dentro de esta estructura, las raíces se en-

trelazarán y gradualmente se convertirán en una defensa natural del mar. Además, hay que tener en cuenta que la forma y la colocación permitirán a estos sistemas interconectarse entre sí y formar una red estructurada.

El diseño no solo evita la erosión del suelo, sino que también ayuda a proteger y crear un hábitat natural. En palabras del equipo que ha llevado a cabo este inno-





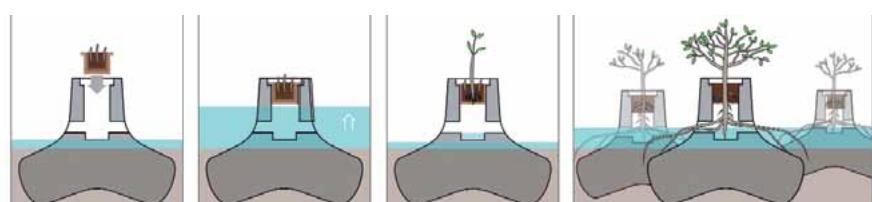
vador proyecto, “no es sólo una defensa, sino también un ecosistema. Un hogar para otros seres vivos”. Asimismo, los diseñadores calculan un periodo necesario de catorce meses aproximadamente para que las raíces de cada TetraPOT puedan empezar su anclaje.

En lo que se refiere al perfil del diseño, el peso del sistema es de una tonelada, mientras que las dimensiones son de 1.5 metros, tanto de longitud como de altura y anchura. Los materiales utilizados son el hormigón, el material descompuesto, las tierras y el cobre y su primera fecha de distribución está prevista para el mes de febrero de 2017.

Este concepto de arquitectura costera más sostenible y verde, que funciona como un conjunto de maceteros gigantes, está diseñado como una cáscara de hormigón triple que protege un envase fabricado con material compostable, el cual contiene las semillas. Por su parte,

debido al espacio interior necesario para el crecimiento de la vegetación, el uso de cemento es menor, por lo que requerirá de menos tiempo de producción. La intención es que el sistema funcione con

el mismo principio que ocurre de forma natural en los bosques de manglar, los cuales tienen sistemas de raíces complejos que ayudan y previenen la erosión del terreno.



PARQUE DE VALLPARADÍS CAN JOFRESA, UN PARAÍSO VERDE EN PLENA CIUDAD

La etimología de su nombre ya hace prever al transeúnte lo que podrá encontrar en su interior, un paraíso que acoge un amplio abanico de formas de vida y cultura. El proyecto Parc Vallparadís – Can Jofresa ha supuesto desde su inauguración, en marzo de 2011, un paso más en la continua mejora por hacer de este emplazamiento un espacio único en la localidad catalana de Terrasa.

Texto: Laura García Barrios. Fotos: Teresa Llordés.

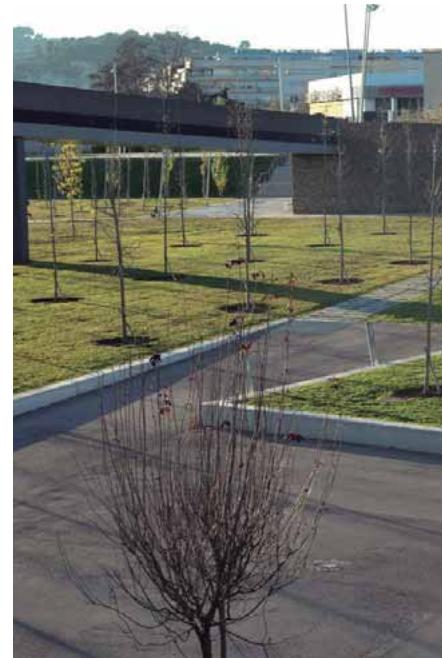
HACE YA UN SIGLO desde que se empezase a planificar el parque de Vallparadís; sin embargo, no fue hasta 1991 cuando comenzó a ejecutarse en diferentes etapas. Desde entonces, este parque ha presenciado la conversión en espacio público del antiguo torrente de Vallparadís que, exceptuando un tramo situado bajo las Iglesias de San Pedro abierto anteriormente al público, estaba ocupado por huertas y viveros de árboles y plantas.

El parque se ha ido desarrollando con diferentes tratamientos del espacio y la vegetación a lo largo de las diversas fases de proyección y ejecución, tal y como pedía el Plan Especial de 1989. Salvo la parte ya mencionada bajo las Iglesias de San Pedro, un espacio natural acogedor y confortable con una plantación de plataneras de gran dimensión, el resto de fases se han estructurado teniendo más en cuenta elementos singulares y recorridos

donde el arbolado y el resto de la vegetación son complementarios. Asimismo, las secciones del torrente a lo largo de su recorrido también han forzado la ordenación del espacio y la conexión de este con la ciudad.

Un espacio en continuo crecimiento
El ámbito de ordenación que han proyectado y ejecutado los autores de este proyecto en Can Jofresa, Manuel Rui-





sánchez, Francesc Bacardit, Ferran Pont y Montserrat García, termina y cierra por el sur el Parque de Vallparadís, que atraviesa de norte a sur el centro de la ciudad de Terrassa.

Concretamente, su ámbito es una pieza alargada de generatriz curvilínea con una superficie de hasta 78.498 metros cuadrados. En él, el torrente se ensancha y su sección es disimétrica. Al este, un fuerte talud de más de 15 metros, lo separa del barrio de Can Palet, mientras que la topografía es muy suave y se enlaza cómodamente con el Barrio del Siglo XX, al oeste. Visualmente, desde el interior del parque, la vertiente de levante se percibe como una fachada vegetal, mientras que la de poniente se percibe como un plano horizontal escalonado.

Por su parte, la canalización del torrente mediante un colector de grandes dimensiones ha obligado a subir la cota natural del terreno y, por tanto, ha aumentado la superficie plana del ámbito. Esta condición topográfica ha permitido poder realizar una plantación extensiva de arbolado que ha sido organizada a la manera de las explotaciones forestales, recogiendo la memoria histórica de las plantaciones y huertos del antiguo torrente.



La vegetación como eje central

Las plantaciones se han organizado mediante paquetes regulares de diferentes especies formando cajas vegetales protegidas por muretes de hormigón. Estos, al mismo tiempo que sirven de bancos lineales, separan y levantan la cota de las plantaciones de la del asfaltado de la vía rambla que discurre a lo largo del ámbito y enlaza con el recorrido norte-sur de todo el parque de Vallparadís.

La colocación de las cajas vegetales, con desencajes entre ellas, responde a una geometría compleja que las adapta a la generatriz curvilínea del antiguo torrente,

al tiempo que crea espacios de paso y de estancia en medio del arbolado. Este patrón de composición y colocación del arbolado se repite en la fase final al sur del parque, para adaptarlo a las características especiales de Can Jofresa. Esta zona, manteniendo una sección similar a la de la parte superior del parque, se encuentra entre un conjunto de edificaciones de gran altura, compuesto de torres de 16 plantas y bloques lineales de seis plantas, con diversos equipamientos, que quedan dentro del ámbito del parque. El parque serpentea entre edificaciones y las cajas vegetales en este tramo, formadas por



muros de gaviones de piedra natural, acogen a los equipamientos existentes, aparte de los arbolados. Asimismo, en este tramo, el único en que el parque de Vallparadís se mezcla con la ciudad, los espacios son más duros y pueden acoger usos relativamente intensos, desde plazas públicas del barrio hasta aparcamientos.

Un vínculo perfecto entre el parque y la urbe
 La conexión del parque con la ciudad se realiza mediante un sistema de rampas y escaleras que se concentran en los puntos de giro del torrente, formando unos "baluartes" de muros de gaviones que contienen las fuertes pendientes de apoyo de los accesos.

Asimismo, en la parte central, entre ambas orillas del torrente y desde el barrio del siglo XX hasta el de Can Palet, se ha construido un puente de conexión de 105 metros de longitud con pilares de hormigón y tablero metálico que se integran dentro del sistema de arbolado.

FICHA TÉCNICA

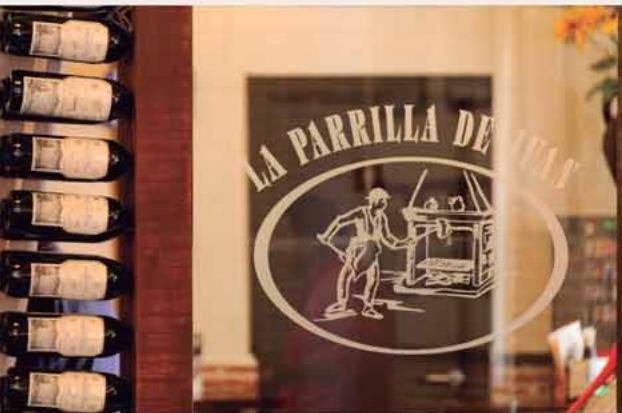
- Nombre proyecto:
 Parque de Vallparadís - Can Jofresa



- Autores: Manuel Ruisánchez, Francesc Bacardit, Ferran Pont, Montserrat Garcia
- Inicio de obra: junio 2010
- Inauguración: marzo 2011
- Ubicación: Parque de Vallparadís, Terrassa (Barcelona)
- Equipo: Anna Bonet, Ana Elisa Neto, Marcel Cumplido, Vincent Parasie, Robert Casasús, Joaquin Canela,

- Jordi Bosch.
- Consultores: TEC Engineering SA (Estructura, Instalaciones) y Montse Riera y Xavier Delgado de BAMMP (Arquitectos técnicos)
- Constructoras: Excover SA / KÈ Construim SA
- Promotor: Ayuntamiento de Terrassa
- Fotografías: Teresa Llordés
- Superficie: 79.267 m²

La Parrilla de Juan Adán



Especialistas
en carnes y pescados

C/ Santa Hortensia, 62
28002 Madrid

Información y reservas: Télf: 91 416 76 53



PARQUE DE LA CLOTA, UN ESPACIO DE CONEXIÓN ENTRE RÍO Y CIUDAD

Antiguo meandro del río Ripoll, junto al barrio de Can Puiggener, en Sabadell, Barcelona. A lo largo del tiempo, este espacio ha albergado diferentes usos, desde asentamientos de viviendas, huertas y finalmente fue un vertedero descontrolado. Su último uso fue como vertido de tierras. Recientemente, se ha restaurado la fuente de los Gitanos y un área de recreo con mesas para picnic, en la franja más próxima al río. Texto: Alicia Rodríguez Rodríguez. Fotos: Lourdes Jansana

EL PROYECTO SE INSCRIBE

dentro del “Proyecto de intervención integral: áreas de vivienda en torno al parque fluvial del río Ripoll en Sabadell”. El ámbito del proyecto abarca desde el camino del margen derecho del Río Ripoll que es un GR, hasta el badén que cruza hacia el Camino del Plà d’Arraona, el Camino alto de la Clota, la calle de Algesires y el Camino del Moli de l’Amat.

Como el nombre del parque indica, el terreno tiene forma de hoyo, orientada Este-Oeste en el sentido de la pendiente. En el Este está el punto bajo con el río Ripoll y un fuerte escarpado provocado por la erosión del río, encima del cual está el barrio del Plà d’Arraona. En el Oeste se encuentra un fuerte talud, que envuelve to-





do el hoyo de Norte a Sur, pasando por el Oeste. A continuación del talud, está el barrio de Can Puiggener.

El objetivo del proyecto es crear un fuerte elemento de conexión, hasta ahora desaparecido, entre la ciudad y el Parque del Río. El ámbito está rodeado aún de un entorno pendiente de urgentes intervenciones de recuperación. Por esta razón, el proyecto se inscribe plenamente

en el llamado “Pla de Barris”, el programa integrado de rehabilitación de barrios y zonas urbanas degradadas financiado por la Generalitat de Catalunya y la Comunidad Europea.

Uno de los principales problemas relacionados con la topografía del área es el de posibles inundaciones. Para ello, el proyecto contempla una nueva red de recogida de aguas: un sistema de cana-

les de drenaje —algunos de losas de piedra, otros verdes— recogen el agua en los distintos puntos del parque para dirigirla hacia el río.

En el centro, el sistema de cunetas dibuja un círculo perimetral que define el elemento básico del diseño. De forma concéntrica se desarrolla una especie de “anfiteatro” realizado a base de probetas de ensayo de hormigón. Aquellas que



quedaron intactas después de las pruebas en el laboratorio se aprovecharon como material de construcción.

La parte central está ocupada por un espacio libre y verde para el paseo, el reposo o el entretenimiento, y en cuyos márgenes se concentran los árboles más grandes (álamos, plátanos), mientras que en los terraplenes laterales se colocan todas las plantas y arbustos de porte pequeño. Se procuró minimizar los costes de mantenimiento de las zonas verdes mediante plantaciones de especies autóctonas y el uso de agua de riego reciclada desde el río.

En el límite norte, y funcionando como filtro entre parque y ciudad, un vial de hormigón acompañado por plátanos a banda y banda sirve como aparcamiento. Un lugar que, debido a la infraestructura eléctrica incorporada, puede convertirse en la mochila de apoyo para los eventos y/o conciertos esporádicos que ocupen el Parque.

FICHA TÉCNICA

- Sabadell, 2009
- Selección premios FAD Espacios



Exteriores 2010

- Arquitectos: Jansana, de la Villa, de Pauw, Arquitectes
- Colaboradores: Benedicto Gestió de Projectes, SLP Bàrbara Pla Ortiz, ingeniera técnica agrícola y paisajista



- Promotor: Vimusa, Lei de barrios - Ayuntamiento de Sabadell
- Constructor: Jardí Natura, SL
- Superficie: 4.5 Ha
- Coste PEM: 933.700 €
- Fotografía: Lourdes Jansana

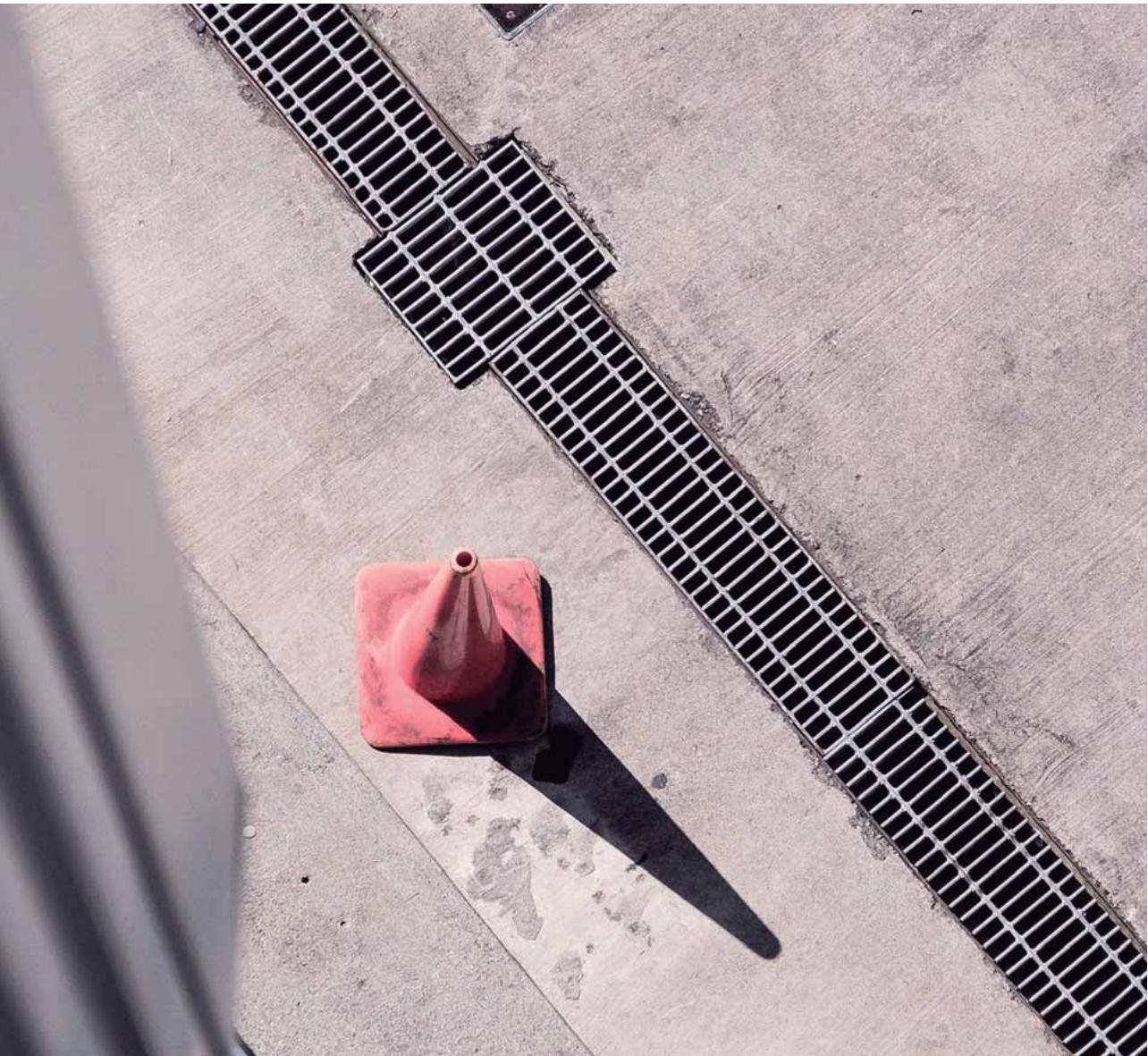
www.profesionaleshoy.es



**El único portal profesional
actualizado 24x7x365**

 **TPI** | Grupo

www.grupotpi.es



¿CÓMO DRENAR EL JARDÍN durante el invierno?

Decir que hace frío no alivia la sensación térmica que estos días sentimos al salir a la calle. El invierno, que oficialmente entró el pasado 21 de diciembre, no nos abandonará hasta el próximo 20 de marzo. Durante estos meses, las bajas temperaturas y las lluvias serán las protagonistas.

PERO A PESAR DEL MAL TIEMPO, los espacios exteriores también deben lucir sus mejores galas y, para ello, es necesa-

rio contar con un buen sistema de drenaje para evitar encharcamientos y, en consecuencia, el sufrimiento de las plan-

tas y la propagación de hongos en estos espacios, ya sean entornos públicos o privados.



En primer lugar, es necesario comenzar por definir en qué consiste el drenaje de un suelo. Pues bien, esta técnica se basa en la facilidad para evacuar el agua por escurrimiento superficial o por infiltración profunda del terreno. Sin embargo, no siempre se lleva a cabo un buen drenaje de la superficie. Por ejemplo, si tras la lluvia se forman charcos en el suelo o permanecen varios días es síntoma de un mal desagüe. Los riesgos que se corren es que algunas plantas o árboles se asfixien debido al exceso de agua. Además, los hongos que viven en el suelo, aprovechan la situación para infectar las plantas. En este punto hay que decir que existen especies vegetales

que son más resistentes que otras a la abundancia de agua, lo que les permite sobrevivir en estas condiciones.

Si nos vamos a poner manos a la obra, una de las principales cuestiones a tener en cuenta son los niveles y desniveles del terreno. Es necesario alisar el mismo de modo de toda la superficie quede igualada y con suaves caídas regulares que permitan conducir el agua a los desagües y sumideros. Y, para el caso de suelos arcillosos y limosos que apenas percolan el agua por ser más impermeables, además del propio sistema de drenaje, es recomendable “enmendarlo” o mejorarlo añadiendo arena de río o de sílice y compuestos orgánicos capaces de

mejorar la calidad drenante del suelo creando un compuesto llamado “complejo arcilloso-húmico”, que es más permeable que el arcilloso. En ambos casos, este exceso de agua deberá ir a parar a una zanja que evite los encharcamientos. El drenaje, para el caso de árboles ejemplares, también tiene la opción de realizarse de forma puntual y vertical a través de un hoyo excavado sobre el suelo que, de esta forma, pueda alcanzar las capas porosas para que el agua se filtre, atravesando así las capas superiores no filtrantes en ocasiones denominadas “suela de labor”. En este caso, estas no filtran por el exceso de compactación, debido al tránsito de vehículos agrícolas que literalmente “aplastan el suelo”.

Por último, es necesario tener en cuenta, y recordar, que en el caso de que se realicen abonos, no solo hay que utilizar el compost para enriquecer la tierra sino que no debemos olvidar que uno de los ingredientes clave para su mezcla es el abono orgánico, que puede ser representado por mantillo o por abonos orgánicos pildorados. Así, se conseguirá el equilibrio perfecto para el filtrado del agua y un mejor resultado que con abonados químicos.

Fernando Pozuelo
Fernando Pozuelo Landscaping
Collection
www.fernandopozuelo.com

HARDWARE 2017

Lucerna, Suiza

08.01.2017 – 10.01.2017

www.hardware-luzern.ch/hardware**LANDSCAPE
ONTARIO
CONGRESS**

Toronto, Canadá

10.01.2017 – 12.01.2017

www.locongress.com**IPM ESSEN**

Essen, Germany

24.01.2017 - 27.01.2017

www.ipm-essen.de**SYMPOSIUM NACIONAL DE
SANIDAD VEGETAL**

Sevilla, España

25.01.2017 – 27.01.2017

www.fitosymposium.com**VIVERALIA**

Alicante, España

31.01.2017 - 02.02.2017

www.viveralia.feria-alicante.com**SIMA 2017**

Paris, Francia

29.01.2017 – 02.02.2017

en.simaonline.com**EXPOGARDEN**

Palma de Mallorca, España

02.02.2017-03.02.2017

www.expogarden.org**FRUIT LOGISTICA**

Berlín, Alemania

08.02.2017 – 10.02.2017

www.fruitlogistica.com**AGRARIA**

Valladolid, España

08.02.2017 – 11.02.2017

www.feriavalladolid.com/agraria**GARDENIA**

Poznan, Polonia

02.03.2017 – 04.03.2017

www.gardenia.mtp.pl**GARTEN MÜ**

Múnich, Alemania

08.03.2017 – 14.03.2017

www.garten-muenchen.de**JOURNÉES DES
COLLECTIONS
JARDIN**

Marsella, Francia

04.04.2016 – 06.04. 2017

www.marseille-chanot.com**STONE SHOW**

Londres, Reino Unido

25.04.2017 – 27.04.2017

www.stoneshow.co.uk**FESTIVAL INTERNACIONAL
DE JARDINES DE ALLARIZ**

Allariz, Orense, España

De mayo a octubre. 2017

www.allariz.gal/festival/es**61 CONCURSO
INTERNACIONAL DE
ROSAS NUEVAS**

“Villa de Madrid”

Madrid, España

19.05.2017

www.concursorosasmadrid.com**SALON VEGETAL**

Nantes, Francia

20.06.2017 – 22.06.2017

www.salonduvegetal.com**EXPO FERRETERA**

Buenos Aires, Argentina

30.08.2017 – 02.09.2017

www.expoferretera.com.ar**SPOGA+GAFA**

Colonia. Alemania

03.09.2017 - 05.09.2017

www.spogagafa.com**INTERNATIONAL
FLORICULTURE
TRADE FAIR**

Vijhuizen, Holanda

02.11.2017 - 04.11.2017

www.hppexhibitions.com**PAYSALIA**

Lyon, Francia

05.12.2017 – 07.12. 2017

www.paysalia.com**EURO FLORA**

Genova, Italia

21.04.2018 - 01.05.2018

www.euroflora2011.it



AECJ
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE
CENTROS DE JARDINERÍA

LA RE-ACTIVACIÓN DEL GARDEN

PALMA 2 Y 3 DE FEBRERO



**Encuentro exclusivo
para los Centros de Jardinería
y las Empresas Colaboradoras**

Patrocinador principal



EXPOGARDEN



¡Diferenciación y valor añadido para su negocio!

Substrato para cítricos y plantas mediterráneas Floragard

- Óptima absorción del agua gracias a Aqua-Plus®
- Arcilla granulada para mejor aireación y conductividad del agua
- Crecimiento vigoroso y duradero gracias al abono Premium y pH ajustado



Flora  **gard**[®]

... ¡y todo florece!