

TECNO Garden

Revista Profesional de Jardinería

Nº 194 · Mayo 2017 · Año XXIII · www.tecnogarden.es

PVP: 10 €



ENTREVISTA

- Carlos de Pablo, presidente de la Comisión de Espacios Verdes de Ansemat y gerente de 92SA
- Catherine Muller, presidente de Paysalia y de la UNEP, y Noémi Peti, directora de Paysalia
- César Navarro, presidente de AFEB, Asociación de Fabricantes de Bricolaje y Ferrería

MAQUINARIA DE JARDÍN

- Escaparate de productos, opinión de los profesionales e informe del sector

FERIAS

- spoga+gafa 2017 se presenta a la prensa internacional con la base de 2.000 expositores de 59 países
- Ferroforma convoca los Premios de Innovación y Diseño 2017
- BigMatDay hace balance con buenos resultados



Da color a tu terraza

Convierta su Terraza o Balcón en un oasis verde. Nuestro kit de balcón contiene todas las herramientas necesarias para el trabajo en macetas y jardineras cómodamente gracias a su tamaño.



Conozca todos nuestros productos City Gardening en nuestra Web

 **GARDENA**
citygardening

www.gardena.com/es



Flores magníficas sin volver a abonar

Substrato activo para plantas Floragard

- Substrato Premium para plantar y enmacetar plantas de balcón y contenedor
- Óptimo aporte de nutrientes durante toda una temporada gracias al depósito de abono activo de 6 meses de duración
- Óptima absorción del agua gracias al Aqua Plus®



Flora-gard®
Floragard Product

... ¡y todo florece!

www.floragard.de



HUSQVARNA-GARDENA

Husqvarna España S.A.
C / Rivas N°10,
28052, Madrid, España
www.husqvarnagroup.com



spoga+gafa 12

- spoga+gafa 2017 se presenta a la prensa internacional
- Variedad e internacionalidad con la base de 2.000 expositores de 59 países



Entrevista 14

Catherine Muller, presidente de Paysalia y de la UNEP, y Noémi Peti, directora de Paysalia



Entrevista 30

Carlos de Pablo, presidente de la Comisión de Espacios Verdes de Ansemat y gerente de 92SA



Maquinaria de jardín 34

Escaparate de productos y opinión de los profesionales

Sumario

- 16 **ENTREVISTA CON CÉSAR NAVARRO, PRESIDENTE DE AFEB**

- 18 **HERRAMIENTAS Y BRICOLAJE**

- 20 **FERROFORMA**

- 21 **FERIA BIGMAT**

- 22 **STIHL, GALARDONADA CON EL PREMIO PREVER**

- 24 **TUTORES PARA CULTIVOS Y FRUTALES DE PROJAR**

- 26 **INFORME MAQUINARIA**

Jardineros

- El mercado de tractores nuevos aumenta un 22 %
- Jaime Beriostain Studio presenta tres alternativas de terrazas urbanas
- Nueva cubierta de La Casa por el Tejado, un trabajo de la paisajista Lina Seguró
- El Ayuntamiento de Pamplona, en colaboración con el Planetario, construye un jardín que reproduce a escala la Vía Láctea
- Entrevista con Mikel Baztán, responsable de Parques, Jardines y Zonas Verdes dentro del Ayuntamiento de Pamplona
- El rincón de Fernando Pozuelo:
Exteriores vintage para nuevos espacios

CONSEJERO DELEGADO JOSÉ MANUEL GALDÓN

DIRECTOR GENERAL COMERCIAL

David Rodríguez
drodriguez@grupotpi.es



DIRECTORA

Marisa Sardina - marisa.sardina@grupotpi.es
Avda. de la industria, 6. 1ª planta.
28108, Alcobendas
Tel.: 91 339 86 26
Fax: 91 339 60 96

PUBLICIDAD

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

SUSCRIPCIONES Y DISTRIBUCIÓN

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

IMPRESIÓN Impresos y Revistas, SA

DISTRIBUCIÓN POSTAL



LEGAL M-27952-1993

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

Premio Editor de Publicaciones Profesionales 2012



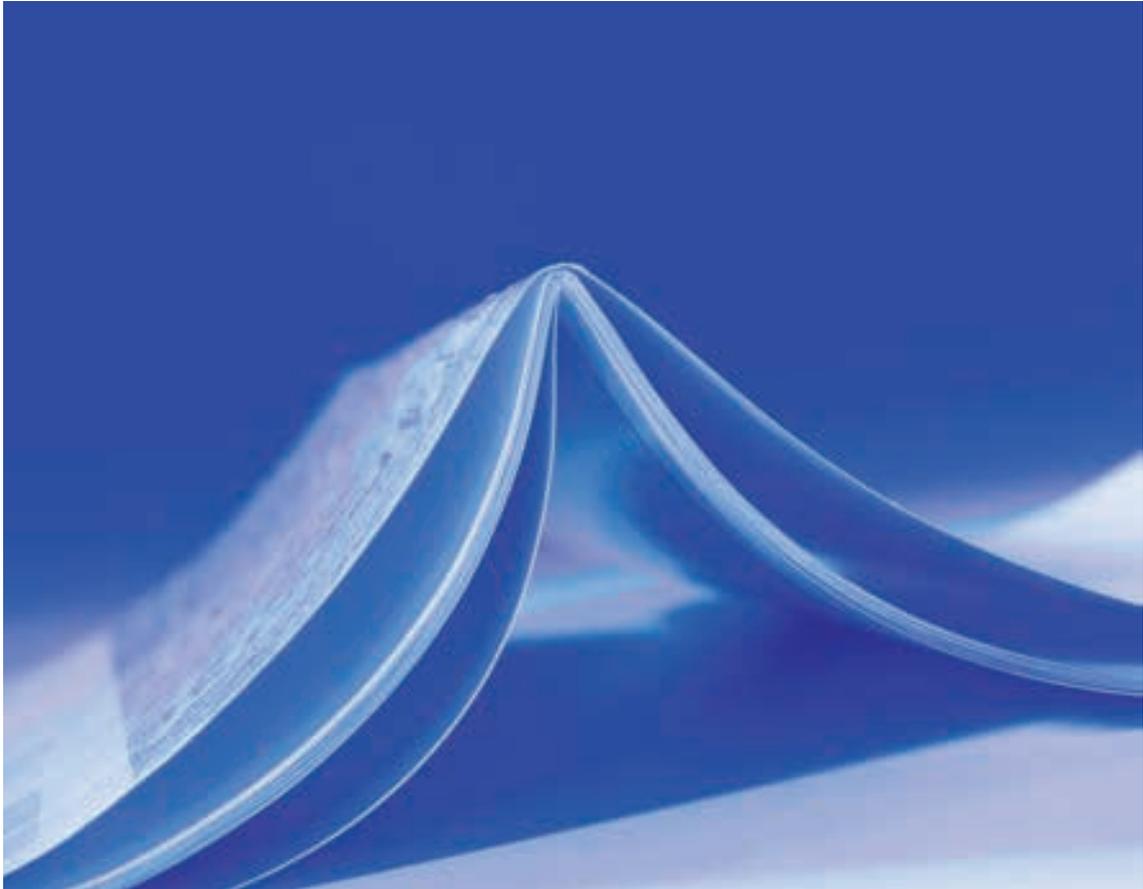
DE-
PÓ-
SITO

A person wearing a light blue long-sleeved shirt and dark denim overalls is kneeling in a garden. They are holding a wooden crate filled with a variety of fresh vegetables. The vegetables include red tomatoes, orange carrots, green beans, purple eggplants, green asparagus, and leafy greens. The background shows more green plants in the garden.

Vital
Plant[®]

Abonos, insecticidas y productos para huerta ecológica

www.vital-plant.es



La voz del sector, potencial estímulo del mercado

Trabajar en la sombra para conseguir una publicación como *Tecnogarden* es un trabajo gratificante pero en ocasiones duro, debido a la presión por esa sempiterna carrera contrarreloj que marca las Redacciones de las publicaciones periódicas.

El que la revista *Tecnogarden* siga cumpliendo años, acercándose ya su 200 aniversario, justifica, en nuestra opinión, un editorial. Y lo primero que nos sale decir es "gracias". Gracias a nuestros colaboradores, suscriptores, lectores y anunciantes, que nunca han interferido en nuestra línea editorial.

Maquinaria, abonos, fitosanitarios, abonos, mobiliario, herramientas y bricolaje, mascotas... centran cada una de las ediciones de esta cabecera dedicada a los espacios verdes y el paisajismo. En este número salta a la palestra el área de la maquinaria para los espacios verdes. Y una vez más recurrimos al criterio de los profesionales del sector para, junto con la ayuda de las asociaciones y empresas, configurar una radiografía lo más aproximada posible del mercado.

"Opinión de los profesionales" y "Escaparate de productos" son dos secciones de esta cabecera que se nutren de cuestiones que planteamos para ser respondidas, y revertir así en estas páginas información de valor.

Gracias a los colaboradores profesionales de las diferentes empresas implicadas por conformar entre todos una profusa red, tejida con datos relevantes circunscritos a cada uno de los espacios editoriales. Gracias por aportar, edición tras edición, su valiosa su visión sobre las tendencias y situación del mercado, ayudando así a fortalecer y encauzar las demandas del cliente final. Gracias también a los profesionales protagonistas de entrevistas que logran encontrar hueco en sus apretadas agendas para compartir sus conocimientos, de forma desinteresada, sirviendo así de estímulo al sector.

A través de *Tecnogarden*, queremos agradecer la confianza que nos otorgáis con vuestro apoyo y colaboración para seguir adelante con este proyecto, que cuenta con un amplio *background*, y que nos mantiene en contacto personal y profesionalmente.

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

SEMILLAS BATLLE	7
FERTILIZANTES NUTRIPLANT	4
HUSQVARNA ESPAÑA	Portada
FLORAGARD	Interior portada
IBERFLORA	Interior contraportada
IBERCAMPO	Contraportada
GRAMOFLOR	11
LECHUZA	23
NORTHGATE	29
LA PARRILLA DE JUAN ADAN	33

¡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.es/suscripciones

@ suscripciones@grupotpi.es

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

3 TRIPLE ACCIÓN

NUEVO

La solución definitiva para el control de insectos, ácaros y hongos

INSECTICIDA



RESULTADOS VISIBLES EN 2 DÍAS

FUNGICIDA



ACCIÓN DE CHOQUE Y EFICACIA INMEDIATA

ACARICIDA



AMPLIA PERSISTENCIA Y RANGO DE ACCIÓN

CON ABAMECTINA (ACARICIDA),
TEBUCONAZOL (FUNGICIDA)
Y DELTAMETRINA (INSECTICIDA)



Flower celebra su 60º aniversario



La marca Flower celebra durante este 2017 su 60º aniversario. El festejo de la efeméride incluirá diferentes propuestas. La más cercana, la renovación total de la web con el objetivo de acercar la completa gama de productos de jardinería,

huerto urbano y hogar al consumidor final, pensando, sobre todo, en el segmento más digital. Flower nació un 8 de abril de 1957 bajo el concepto de crear productos para alimentar las plantas. Así, se crearon las pastillas para plantas y flores Flower. Esas pastillas consistían en un abono completo vitamínico y también se creó un antiplagas. Durante los años 60 y 70 la marca evoluciona, expansionando su mercado y convirtiéndose en una empresa de comercialización, al por mayor, de productos para la jardinería doméstica. Pero es durante la década de los 90 cuando nace Productos Flower, S.A., hace ahora 23 años. En ese momento, se crea una empresa de desarrollo, fabricación y comercialización de productos para la jardinería y el mundo verde, así como la fabricación a terceros. Es a partir de entonces cuando la empresa empieza su camino para convertirse en una gran corporación a nivel europeo, que cada año lanza al mercado más de 50 novedades.

Compo despliega una importante campaña para el lanzamiento del nuevo insecticida



Para apoyar el lanzamiento del nuevo insecticida Ultra Polivalente Axiendo, Compo lanza durante este mes de mayo una campaña de vallas publicitarias en las principales ciudades y zonas estratégicas de España. Con más de 670 ubicaciones dispuestas en lugares de máxima afluencia, Compo dará a conocer este insecticida efectivo contra todo tipo de insectos y aplicable a cualquier planta.



Floragard expone en la feria Infoagro

Del 10 al 12 de mayo, con ocasión de la feria Infoagro en Roquetas de Mar (Almería), Floragard Vertriebs-GmbH exhibirá sus conocimientos en el sector de los substratos para la horticultura profesional. Hace casi cien años que la empresa alemana trabaja con la turba como materia prima, aplicando el conocimiento adquirido en múltiples campos.

Un archivo en constante crecimiento con más de 3000 recetas representa las soluciones individuales que los empleados de Floragard desarrollan globalmente. Siguiendo el modelo

de las ferias IPM en Essen (Alemania) e Iberflora en Valencia, la firma presentará también en Roquetas de Mar sus productos más destacados: plantas de semillero, plantas ornamentales, horticolas o jardinería y paisajismo.

Juan Galindo, director comercial para España y Portugal; Nuno Maia, director comercial para Latinoamérica y Antonio Duarte, consultor técnico, darán la bienvenida a todos los interesados que deseen informarse de las innovaciones en la gama de los substratos profesionales de Floragard.



Leroy Merlin España, reconocida como la mejor empresa de Europa por su orientación al cliente

Leroy Merlin España ha obtenido el Award Customer Focus, premio que reconoce anualmente a la mejor empresa de Europa por su foco en el cliente. Según Rodrigo de Salas, director de Comunicación Corporativa y RSE de Leroy Merlin España, "este premio reconoce el esfuerzo de Leroy Merlin España por ofrecer la mejor oferta de productos con una experiencia de compra diferencial y única dentro de un marco ético y sostenible". De Salas ha añadido: "Desde la compañía continuaremos trabajando para que los consumidores que acuden a Leroy Merlin encuentren los mejores productos y el mejor asesoramiento, con el objetivo de crear hogares más personales, prácticos, cómodos, seguros y sostenibles".

Este galardón se enmarca dentro de los European Business Awards. Estos premios reconocen a las empresas europeas con los mayores niveles de innovación, excelencia empresarial y sostenibilidad en sus diferentes áreas de negocio y gestión. En esta edición, 33.000 empresas de 34 países diferentes presentaron sus candidaturas. Tan solo once empresas fueron premiadas, tres de ellas compañías españolas entre las que se encuentra Leroy Merlin.

RSM ha patrocinado desde sus inicios los European Business Awards. Jose María Gassó, presidente de RSM Spain comenta: "Enhorabuena a Leroy Merlin por un galardón como Award Customer Focus 2017, y a quienes han demostrado a lo largo de toda la competición ser merecedores de este reconocimiento empresarial".

Studio Urquiola rediseña el "showroom" de Kettal

Studio Urquiola ha rediseñado el *showroom* de Kettal, ubicado en el centro de Barcelona, con el objetivo principal de recalcar su adecuación al estilo local pero a la vez expresar el carácter de la marca y así crear un espacio que celebre la vida mediterránea al aire libre.

Los elementos típicos de la arquitectura española, una estructura de hierro y las bóvedas originales de ladrillo, se dejaron al descubierto y se destacaron. Se introdujeron elementos de tipología tradicional como la idea del patio y el amplio uso de baldosas de cerámica.

Aprovechando la doble altura del espacio, y en un intento por unificar sus dos niveles, los elementos arquitectónicos adicionales que se introdujeron para distinguir las zonas del *showroom* fueron tres cajas consecutivas, cada una con una forma y una función diferentes: muestrario, exposición y envolvente del patio.

Una especie de celosía de patrón rectangular, a distintas escalas y con diferentes orientaciones se ha distribuido por todo el espacio, evidenciando el toque de Studio Urquiola y, al mismo tiempo, aportando color, textura y un ambiente desenfadado.



Últimas tendencias en hostelería: cultivar "in situ"

El sector de la hostelería requiere innovación constante. Por ello, Buresinnova, empresa especialista en el cultivo en interiores, diseña sistemas hidropónicos de huertos de aromáticas y culinarias. La ventaja principal que presenta este sistema en restauración es que permite echar mano de los alimentos directamente.

El cultivo de interior es altamente tecnológico, ecológico, sostenible y rentable. Buresinnova diseña huertos urbanos de interior de plantas aromáticas, de lechugas, etc. La firma desarrolla innovadoras técnicas que permiten separar la jardinería tradicional de una nueva jardinería que se basa en el cálculo, en la compen-

sación de CO₂ y en la gestión de recursos. Cuenta con un equipo técnico altamente cualificado, una flexibilidad de horarios, asesoría agronómica y unos precios competitivos.



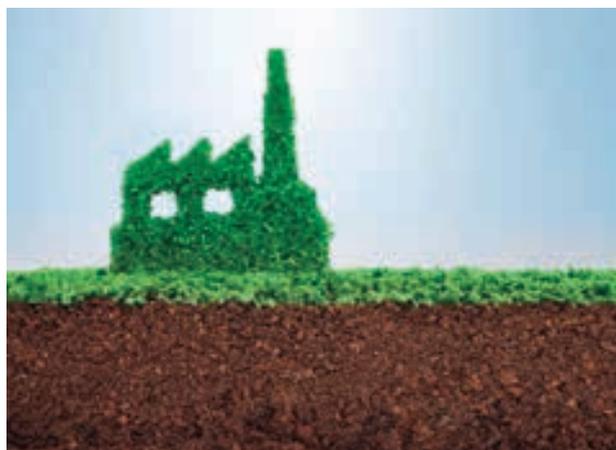
AkzoNobel se compromete a eliminar la emisión de carbono y emplear un 100 % de energías renovables en 2050

AkzoNobel ha fijado un pacto en el que se compromete a eliminar la emisión de carbono en todas sus plantas de producción internacionales y emplear un 100% de energías renovables para el año 2050. El uso de energías renovables en la cadena de producción de la empresa es actualmente del 40 % y cerca de la mitad de las plantas internacionales han mejorado su huella energética en 2016.

Según explica el director ejecutivo Ton Büchner, "Seguimos identificando oportunidades para mejorar y fomentar la reducción de la dependencia de combustibles fósiles que impera en nuestro sector. Esta nueva meta para 2050 nos impulsará en esta dirección y nos permitirá a la vez contribuir de forma significativa a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU".

Para lograr esta ambiciosa meta, AkzoNobel lanzará un paquete de medidas para alcanzar las cero emisiones de carbono y el uso de energía 100 % renovable en 2050, mientras sigue ofreciendo productos y servicios innovadores que permitan a los clientes reducir el uso de energía y la repercusión ambiental del carbono. Este objetivo colocará a la empresa a la vanguardia de la transformación del uso de recursos en la cadena de valor.

"El camino hacia las energías renovables implica ir más allá de las oportunidades inmediatas y colaborar para dar origen a un cambio mayor en la sociedad. Ese es el camino que queremos recorrer a mayor velocidad. Las colaboraciones desempeñan un papel clave y nosotros nos encontramos a la vanguardia de la cooperación con otras empresas para que el mundo adopte las energías renovables lo antes posible", declara André Veneman, director corporativo de sostenibilidad de AkzoNobel.



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

GRAMOFLO
¡calidad desde el principio!

Spoga+gafa 2017 se presenta a la prensa internacional



Compradores, ejecutivos, asesores de ventas y responsables de superficies tanto nacionales como internacionales tendrán ocasión de ver y vivir de nuevo en directo todo el mundo del jardín sobre una superficie de unos 226.000 metros cuadrados. Esto significa un nuevo incremento de mil metros cuadrados sobre la superficie ocupada el año pasado. Este año podemos constatar que cada vez es más elevada la cifra de expositores, que se pasan de ritmo bianual a anual en cuanto a la participación en la feria", así se expresaba Katharina C. Hamma, directora general de Koelnmesse GmbH en la presentación a la prensa internacional de la feria spoga+gafa 2017, que ha tenido lugar en Roma los días 1 y 2 de mayo.

El recinto ferial de Colonia se presenta de nuevo del 3 al 5 de septiembre bajo el signo del sector verde. Con más de 2.000 expositores procedentes de 59 países. Con una participación extranjera por parte de los expositores de más del 80 por ciento, la spoga+gafa alcanza una

vez más un nuevo récord, subrayando con ello su posición como feria líder internacional dedicada a la jardinería", ha añadido Hamma. Además, por primera vez se presentarán mundos vivenciales dedicados a los temas *smart gardening*, baterías de acumuladores y cocinas *outdoor*. Estas últimas se presentarán en el pabellón 8. El tema de las plantas se refuerza este año de nuevo a través de las "Islas de valor añadido en el punto de venta". Las escenificaciones visualizan ideas para la configuración concreta de superficies de ventas en los dos canales de distribución, centros de jardinería y grandes superficies de bricolaje. El Día del Jardín se celebrará también en 2017: esta exposición de jardinería para todos tendrá lugar los días 2 y 3 de septiembre en el parque Rheinpark.

En 2017, la spoga+gafa ocupará los pabellones del 1 al 10 y los cuatro segmentos *garden living*, *garden creation y care*, *garden bbq* y *garden unique* constituirán un reflejo de todo el mundo del jardín.

Variedad e internacionalidad con la base de 2.000 expositores de 59 países

- **garden living** es el mayor sector de de spoga+gafa. Ocupa los pabellones del 1 al 4, 5.2, 9 y 10.1 y ofrece una panorámica completa sobre el tema de la vida en el jardín.

- **garden unique** está vinculada estrechamente a garden living. En el centro de la atención de este segmento que está emplazado de nuevo en el pabellón 10.2 figuran importantes marcas y nombres de prestigio en el campo de los muebles para exteriores así como interesantes jóvenes diseñadores que llaman la atención por sus flamantes y novedosos impulsos.

- En el segmento de la oferta **garden creation y care**, situado en el Pasaje 4/5, pabellones 5.1 y 6, todo gira en torno a la construcción y cuidado del jardín y la terraza. Junto a

las máquinas, herramientas, equipamiento para la jardinería y los correspondientes accesorios, aquí se ubicará todo lo relacionado con el tema "verde vivo" la plantación y su cuidado. Los compradores de plantas y los comerciantes especializados encontrarán un atractivo especial en los Landgard Pflanzen-Ordertage en el pabellón 5.1.

- Después de *garden living*, ***garden bbq*** es el segundo segmento de oferta dentro de la *soga+gafa*. También en 2017, en el pabellón 9 espera a los visitantes profesionales la mayor oferta de exposición del mundo de parrillas y barbacoas.

Este año el segmento de oferta *garden bbq* adquirirá una nueva dimensión mediante la ampliación de un nuevo tema de gran interés: en cuanto a espacio, mediante la ocupación del pabellón 8 y, sobre todo también, desde el punto de vista temático. Una isla temática de alto diseño escenificará el mundo de las cocinas fuera de casa. El Outdoor Kitchen World se presentará purista, ordenado y moderno. Aquí los fabricantes de cocinas para el exterior tendrán la posibilidad de presentar sus productos e instalaciones de cocinas al aire libre. El Outdoor Kitchen World es también una acertada mezcla de exposición, superficies prácticas con carácter de evento.

Tecnologías para el balcón, la terraza y el jardín

En el pabellón 6, en el segmento de oferta *garden creation & care*, las dos islas temáticas *Smart Gardening Welt* y *IVG Powerplace Akku* mostrarán las tendencias en tecnologías para el balcón, la terraza y el jardín. La presencia de expositores y las presentaciones de productos que muestran en directo y en movimiento las novedades y posibilidades se complementan con conferencias de expertos internacionales en el escenario de tecnologías. De acuerdo con el lema La automatización no se detiene ya ante las puertas del jardín, el Smart Gardening Welt muestra actuales tecnologías y tendencias relacionadas con la iluminación exterior, el cuidado del césped, la segu-



ridad, las barbacoas, los toldos, las piscinas y el riego. En el vecino IVG Powerplace Akku, los fabricantes

Las plantas como islas de valor añadido en el punto de venta

La próxima novedad en la *soga+gafa* 2017 focaliza el tema de las plantas: Las islas de valor añadido en los puntos de

centros de jardinería o departamentos de jardinería de los centros de bricolaje. De acuerdo con el nuevo "acontecimiento vivencial *soga+gafa*", las islas de valor añadido en el punto de venta son moderadamente transitables, de forma individual o guiada. En el *Boulevard of Ideas*, los visitantes estarán acompañados en su recorrido por la feria por hasta cinco islas



venta visualizan ideas para la configuración concreta de superficies de ventas para ambos canales: centros de jardinería y centros de bricolaje. Actúan como inspiración o ejemplos concretos de puesta en práctica para superficies en el comercio especializado de la jardinería,

de este tipo, con diferentes temas de tendencias y visualizaciones. Los temas proyectados son: "vida sana con plantas", "*indoor gardening*", "hacerlo uno mismo y trabajar el jardín", "verde comestible", "disfrutar y vivir los olores" y... "cactus". ●

Catherine Muller, presidenta de Paysalia y de la UNEP, y Noémi Petit, directora de Paysalia.

Paysalia es un punto de encuentro para el paisajismo en Francia, cuya próxima edición tendrá lugar del 5 al 7 de diciembre de 2017 en la ciudad francesa de Lyon. Se trata de una óptima oportunidad para ampliar contactos y conocer las últimas tendencias en jardinería, paisajismo y los productos y plantas necesarios para la creación y mantenimiento de espacios verdes y deportivos. Entrevistamos a Catherine Muller, presidente de Paysalia y de la UNEP, y a Noémi Petit, directora de Paysalia.



Noémi Petit



Catherine Muller

En su opinión, ¿a quién se dirige un certamen como Paysalia?

Noémi Petit (N. P.): Un certamen que reúne a más de 600 proveedores, 18.000 visitantes profesionales, 20 federaciones profesionales y una treintena de revistas especializadas es, sin lugar a dudas, un espacio de interés específico para el sector. Paysalia acoge a todos los profesionales; proveedores, contratistas, "influencers" del ámbito del paisaje, de las ins-

talaciones deportivas y de jardines ya sean a nivel privado o representantes de colectivos, ingenieros, técnicos, gerentes o maestros de obras... ¡Las empresas que exponen en Paysalia ofrecen respuestas para todos! Para muchas empresas es además la ocasión para celebrar el final del año en equipo, un viaje de estudio para conocer las novedades y tendencias y a la vez un encuentro festivo, entre colaboradores.

¿Cuáles son los ingredientes que permiten ofrecer un valor añadido en Paysalia y en particular, cuáles son esos ingredientes para la edición de 2017?

N. P.: Ante todo Paysalia ofrecerá en 2017 nuevos Pabellones y una nueva configuración más adaptada al volumen de expositores y visitantes que acuden al certamen.

Esta V edición será rica en novedades e innovaciones. Todas las últimas tendencias del sector estarán presentes en primicia. En concreto en el Espacio de Innovación donde se exponen los productos y servicios candidatos a los Trofeos Paysalia (Trofeo a la Novedad y Trofeo al Desarrollo sostenible) organizado por la UNEP (Unión Nacional de Empresas de Paisa-

jismo). Una ceremonia y una mirada nueva de la profesión. Sin olvidar el valor añadido real para el certamen desde sus cuatro ediciones: el concurso del Carré des Jardiniers, que nominará en el marco del certamen, al Maestro Jardinero de 2017.

Un valor añadido del certamen es el concurso del Carré des Jardiniers, que nominará en el marco de esta edición, al Maestro Jardinero de 2017

Catherine Muller (C. M.): En mi opinión, entran en juego diferentes elementos para la próxima edición: el aumento de la superficie de exposición, una amplia apertura en el ámbito internacional, un subrayado acento hacia la innovación y el principio de los "espacios" profesionales... Todos los ingredientes para una amplia y bella edición. Nuestra ambición se dirige a obtener la satisfacción de todos los segmentos que nos visitan.



La FPP (Federación Francesa del Paisaje) será el invitado de honor de la UNEP, esta edición, este protagonismo garantiza un importante seguimiento en todos los medios de comunicación, así como del conjunto de los profesionales que representa.

Finalmente por vez primera, el salón Rocalia tendrá lugar en paralelo a Paysalia y este hecho debería de suscitar nuevos intereses y una apertura hacia la piedra natural, empleada en el marco de la actividad de construcción paisajística.

Los “cuidados del Doctor Jardín” van a acompañar el “Carré des Jardiniers 2017”. ¿Cómo podemos cuidar y sanar un jardín?

N. P.: Ineludible en el corazón de las ciudades y viviendas, los parques y jardines poseen beneficios para la salud humana, tanto física como mental, confirmados. Las plantas y la vegetación, las flores... Llegan a ser tratamientos que permiten sanar el cuerpo y el alma de personas, cansadas o enfermas. Los jardines hacen mucho bien, cuando nos concedemos el tiempo de disfrutar de sus virtudes.

C. M.: Son numerosos los estudios científicos que lo demuestran: los espacios verdes son vectores de salud. La dimensión del problema es real: si habitamos en un “barrio verde”, disminuyen los dolores de espalda, disminuyen los problemas vinculados a la

ansiedad o la depresión. Según la OMS, el 92 % de la población mundial respira un aire contaminado. En Francia, aumentando un 10 % los espacios verdes y jardines, los gastos en sanidad vinculados al asma o la hipertensión podrían disminuirse alrededor de 100 millones de euros al año. También hemos podido constatar que los enfermos hospitalizados que tienen acceso a una ventana donde la vista sea un jardín, o tengan acceso a él, se curan más rápidamente. En una existencia cada vez más virtual, el retorno al jardín será un factor de equilibrio y bienestar.

El salón Rocalia tendrá lugar en paralelo a Paysalia y este hecho debería de suscitar nuevos intereses y una apertura hacia la piedra natural, empleada en el marco de la actividad de construcción paisajística

¿Cómo definiría el jardín del mañana?

N. P.: ¡Será declarado de utilidad pública por los gobiernos! Además, la mayoría de los ciudadanos no puede equivocarse y reconoce, desde hace varios años, las virtudes medioambientales y sociales de parques y jardines. Los espacios verdes urbanos son, a la par, ejes de salud pública y actividad económica, un hecho que mide anualmente el Observatorio de Ciudades Verdes de Francia. La ciudad verde (menos contaminante, genera menos problemas de salud, disminuye la delincuencia...) es un nuevo modelo social, un modelo que reivindica el Observatorio de Ciudades verde de Francia www.observatoirevillesvertes.fr. “Jardines para el clima”, que apela a “generalizar la vegetación para reducir la temperatura y crear islas de frescor en la ciudad”

C. M.: Los jardines del mañana serán jardines sin límites. Interior/exterior, open space, un poco a la imagen de la evolución de los centros de oficinas, menos hortícolas y más acogedores, más útiles, cuidando a su vez el futuro de espacios de colecciones, museos en algún sentido. Estoy convencida de que vamos a conseguir este desafío, el de mejorar la elección de plantas en función de su origen local y el impacto sobre la biodiversidad. ●

César Navarro, presidente de AFEB

La Asociación de Fabricantes de Bricolaje y Ferrería (AFEB) nace en el año 2004 con la intención de defender los intereses de los fabricantes y proveedores del mercado del bricolaje y ferretería. Antes de su constitución no existía ninguna asociación de estas características en España, lo que provocaba que, en muchas ocasiones, los fabricantes no tuvieran un profuso conocimiento del mercado y afrontaran, desde la incertidumbre, sus decisiones. AFEB nace para llenar ese vacío, ayudando los empresarios a afrontar, con seguridad y apoyo, los retos que plantea el mercado actual. César Navarro, presidente de AFEB nos hace una radiografía del sector en el momento actual.

¿Cómo definiría el momento actual del sector del bricolaje y la ferretería?

Después de la tremenda crisis que sufrido el país y en la que nuestro sector se ha visto muy especialmente afectado, llevamos ya algo más de dos años en que estamos viendo un cambio de tendencia, alcanzando crecimientos superiores a los

de la media europea, ahora hemos de ver si el cambio de tendencia se consolida. La crisis ha transformado el mapa del sector y probablemente esta transformación nos está indicando cómo va a evolucionar el sector en los próximos años. Por una lado, en el llamado canal moderno, compuesto por los grandes y medianos bricolajes, han desaparecido una gran cantidad de

empresas medianas independientes que no han podido aguantar la crisis y la competencia, y se ha producido una importante concentración. El canal tradicional ha ido perdiendo peso en general, pero se han mantenido o incluso crecido las agrupaciones de ferreterías que permiten dar a sus asociados mejores respuestas a sus clientes, y este canal es muy importante ya que somos un país muy urbano donde el comercio de cercanía es fundamental, como estamos viendo en otros sectores.

Como presidente de AFEB, ¿cuáles son sus principales líneas de actuación y sus objetivos a corto plazo?

La AFEB tiene como objetivos principales realizar acciones que den valor a sus asociados, y por otro lado ayudar al desarrollo del sector colaborando con el resto de actores, y en ese sentido estamos trabajando de manera continuada en una gran cantidad de proyectos. Creo que este trabajo continuado en favor de nuestros asociados y del sector es el que ha permitido crecer a la AFEB en todos estos años de crisis y conseguir la representatividad que tenemos en estos momentos. Estamos en un sector en el que aún nos quedan muchos puntos por mejorar, aunque creo que la parte positiva de la crisis es que las empresas que han sobrevivido se han hecho más fuertes y eficientes.



¿Cuáles son los principales retos que tienen en la actualidad las empresas de ferretería y bricolaje?

Tenemos varios retos importantes por delante. Por un lado nuestra sociedad está inmersa en medio de una profunda transformación, o mejor revolución, con el desarrollo de las nuevas tecnologías, que está transformando los hábitos de consumo de las personas. Desde nuestro sector hemos de ser capaces de dar respuesta a estos cambios, y para ello hemos de hacer evolucionar nuestras empresas.

Por otro lado es fundamental seguir mejorando la eficiencia en nuestras empresas que permitan dar mejores respuestas a los consumidores. Para ello es fundamental la colaboración de los fabricantes y los distribuidores.

¿Cómo definiría al consumidor de bricolaje de hoy en día.

En España todavía estamos lejos de los niveles de consumo en bricolaje de los de otros países europeos, y aunque nuestra cultura y costumbres son diferentes, poco a poco hemos ido entrando y aprendiendo la cultura de la mejora del hogar. Tenemos un largo camino por delante, lo que debemos verlo como algo positivo, pero las empresas del sector debemos seguir trabajando mucho en esta pedagogía.

¿La exigencia de calidad va por delante de la de precio bajo, o es al revés?

Creo que en la mayor parte de nuestras categorías el precio no es el factor fundamental en el acto de compra. Los nuestros, son productos de frecuencia baja de compra, que requieren comprensión y explicación y muchas veces tienen un componente emotivo importante, por ser productos que afectan a nuestro hogar. Un nivel de calidad bajo puede dar experiencia negativa que lleve a una frustración importante.

¿Cuál es su opinión sobre la legislación actual?

En la medida que hemos de estar bajo el paraguas de la CEE hemos de estar satis-



fechos. Pero creo que hay aspectos que deberíamos conseguir como mejorar el apoyo institucional a la rehabilitación del hogar. Es algo que ayudaría mucho al desarrollo del sector e impulsaría la calidad de vida de nuestros hogares.

¿Cuáles son los datos más destacados del sector en cuanto a coyuntura económica?

Nuestro sector no ha sabido todavía tener datos continuados y en detalle la evolución del mercado. La AFEB tenemos estadísticas internas que compartimos con AECOC y damos unas cifras que pueden ser aproximadas a lo que pasa en el sector. Además hay que pensar que una parte del sector está muy atomizado y resulta muy difícil tener datos. Es una asignatura pendiente que tenemos en la AFEB y en el sector. En cualquier caso los datos que manejamos es que en los últimos dos años hemos tenido un crecimiento cercano al 6%, después de haber caído durante la crisis más de un 40%. A nivel europeo disponemos de los datos de los distintos países de FEDIYMA, federación de la que

somos miembros representando a España, y donde tal como decía antes, nuestros país es el que mejor comportamiento ha tenido estos dos últimos años.

¿Qué nexos de unión tienen las empresas asociadas de AFEB? ¿Qué los distingue de las demás del sector?

La AFEB desarrolla una gran cantidad de actividades que permiten que nuestras empresas tengan mucha relación entre ellas, y esto da, entre otras cosas, información y conocimientos que son clave para cualquier tipo de decisión y desarrollo. En la AFEB hay mucho tipo de empresas, y tenemos los líderes de muchas de las categorías de nuestro sector.

¿Qué desafíos implican las redes sociales para los fabricantes del sector?

Entendemos que deben ser un motor de desarrollo que permita conocer mejor el uso y aplicación de nuestros productos, y deben ayudar a un mayor crecimiento del sector. ●

Mesa de trabajo plegable



La nueva mesa de trabajo plegable Fatimax Express de Stanley cuenta con una superficie de trabajo (85 x 60 cm) adecuada para diferentes aplicaciones profesionales, incluyendo aserrado manual y eléctrico, taladrado, atornillado, pegado, carpintería de precisión y todos los trabajos que requieren que los materiales se fijen firmemente en su lugar.

Compatible con una amplia gama de mordazas verticales y horizontales,

incluyendo los sargentos de gatillo de la gama FatMax.

Presenta orificios circulares y ranuras en forma de "X", para la sujeción directa de piezas de madera, metal o plástico en cualquier ángulo.

Se pliega sin esfuerzo en una unidad compacta para facilitar el almacenamiento o transporte a la siguiente ubicación de trabajo.

Sólida y estable, soporta hasta 455 kg de peso.

www.stanleyworks.es

Adiós a las filtraciones, fisuras y manchas de agua

Quilosa presenta la Silicona MS líquida, un impermeabilizante líquido que reúne las ventajas de los poliuretanos, las siliconas y los MS.

Para la impermeabilización, sellado y reparación por filtraciones, fisuras y manchas de agua.

Basado en una resina especial híbrida resistente a los rayos ultravioletas, a la intemperie y al agua estancada.

Producto elástico (desde -40° hasta 90°C), transitable y pintable.

Se adhiere a todo tipo de sustratos, incluso superficies húmedas.

Con propiedades antimoho.

No ennegrece, gotea ni descuelga.

www.quilosa.com



Herramienta para erradicar malas hierbas

Quemador para malas hierbas Hoaf modelo THIT15. 11 KW de potencia (arranque eléctrico) y 15 cm de ancho de trabajo a gas propano. Rendimiento de 300 m²/h (a 5 Km/h) y consumo 0'8 Kg/h. Peso 2 Kg.

Como accesorios opcionales, cuenta con carretilla para transportar la bombona, mochila para el transporte (para 5 Kg aprox.) y *spray* detector de escapes.

Este equipo cumple con el RD 1311/2012 para eliminación del uso indiscriminado de productos fitosanitarios.

www.ilaga.es



Protección para muebles de exterior

RX-409 Rualaix Legnostuc es una masilla en base acuosa de uso interior y exterior, elaborada con fibras micronizadas naturales, para el alisado y sellado de la madera, previo a la pintura o barnizado. Fácil de aplicar y lijar. Gran capacidad de relleno y adherencia. Crea una película superficial de gran dureza. Fabricado por Baixens en tubo de 200 gr, cartucho de 310 gr y tarrina de 500 gr. Dispone de una amplia gama de colores.

www.baixens.com



Maquina de atado por torsión con tijera para pequeña poda

Indicada para el uso de alambre de atado en viña y árboles frutales. Sistema práctico y rápido. Bobina de alambre con papel *kraft* biodegradable para atado por torsión. Duración de la atadura de 8 a 10 meses.

www.bricomed.es



Ferroforma convoca los Premios de Innovación y Diseño 2017

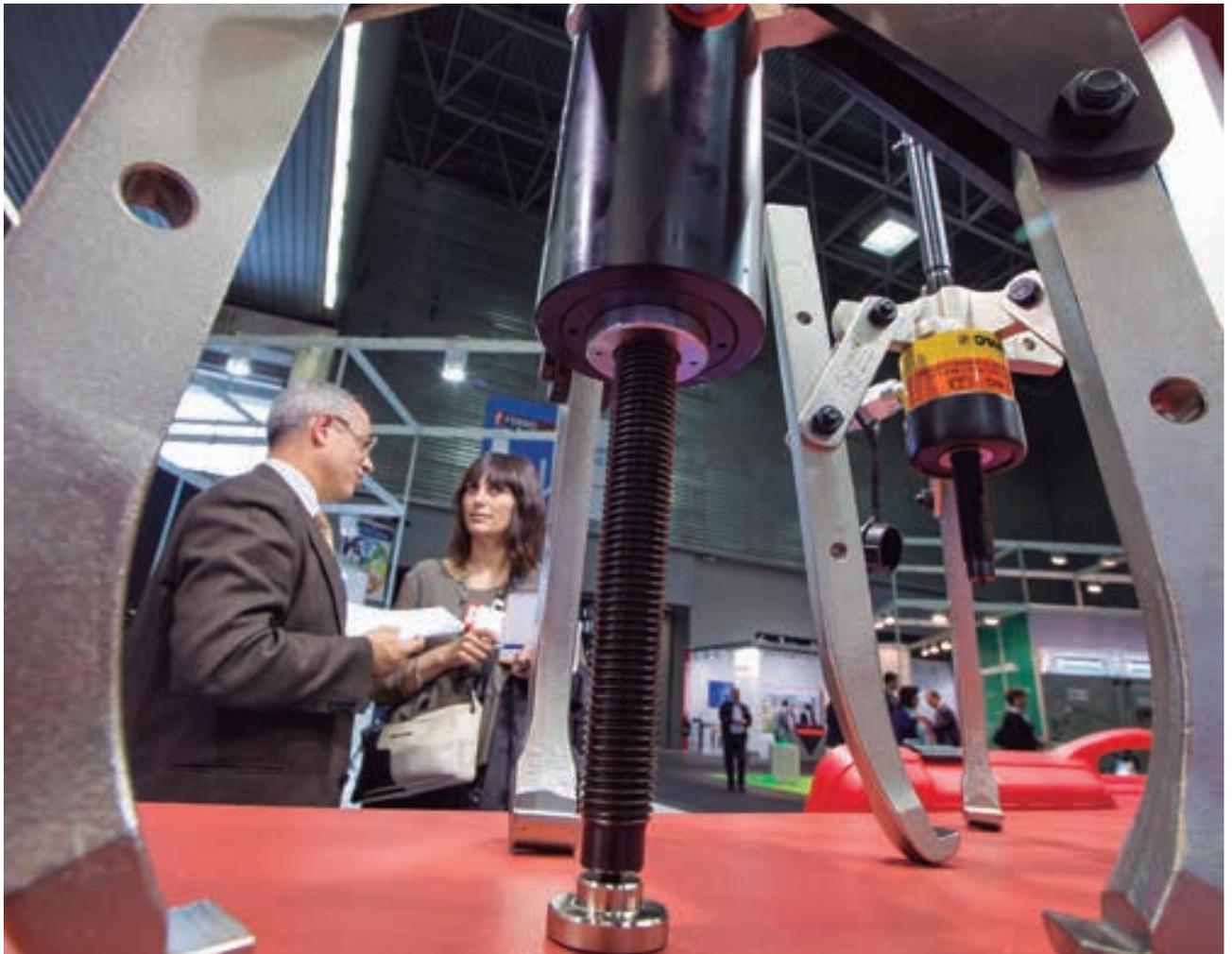
Ferroforma, Feria Internacional de Ferretería, Bricolaje y Suministro Industrial, ha convocado la III Edición de los Premios de Innovación y Diseño, en los que podrán participar las empresas expositoras del certamen, que se celebrará en Bilbao Exhibition Centre del día 6 al 8 de junio de 2017. Los nueve criterios principales que tendrá en cuenta el Jurado para determinar la puntuación de los productos o servicios candidatos serán los de novedad en el mercado, eficiencia y calidad del material, reciclabilidad, nuevos usos y aplica-

ciones, calidad del embalaje, facilidad de uso, accesibilidad del diseño, mantenimiento y almacenaje.

Tras el estudio y revisión de la documentación presentada, el jurado nominará a un máximo de seis empresas, de las que finalmente seleccionará a tres como ganadoras del Premio. El plazo de presentación de candidaturas, a las que se deberá adjuntar una muestra del producto, descripción técnica del mismo y el material gráfico que la empresa considere oportuno, finalizará el 30 de mayo de 2017. Días después, y

durante la celebración de Ferroforma, tendrá lugar el acto de entrega de premios. En 2015, las empresas ganadoras fueron Industrial Precisión Tools, Villahestia, Urko Tools y SNA Europe Industries Iberia.

La innovación como motor de cambio y de crecimiento del sector es una de las grandes apuestas de la feria, tal y como recoge su *tagline revolution tools*. Los III Premios de Innovación y Diseño están organizados por Ferroforma y Aidimme, Instituto Tecnológico Metalmecánico, Mueble, Madera, Embalaje y Afines.



BigMatDay hace balance con buenos resultados

BigMat se muestra más que satisfecho con las cifras de la reciente edición del BigMatDay, el evento de carácter privado más importante que reúne a proveedores y socios BigMat. Este año el número de visitantes ha sido de más de 8.000, y el volumen de negocio se ha incrementado un 34 % respecto a 2016 con más de 10.000 operaciones. Estas cifras corroboran la buena marcha de esta central de compras que este año celebra su 20 Aniversario por todo lo alto.

La charla magistral de arquitectos y su mesa redonda, repitió éxito de convocatoria y contó con la presencia de los alumnos de la escuela de Arquitectura de Madrid de la cátedra de Jesús Aparicio, que hizo de maestro de ceremonias y que es el presidente del jurado del Gran Premio Arquitectura Internacional BigMat. Este año los ponentes han sido los proyectistas lusos Vasco Correia y Patricia Sousa que propugnan una "Arquitectura silenciosa, por descubrir y explorar, que cambia y ofrece diferentes perspectivas en función de la hora del día y de las estaciones".

En esta edición se han vuelto a dar cita las firmas más importantes del sector con sus referencias más representativas y últimas sus novedades. Marcas de la talla de Rockwool, que ha presentado el sistema REDin, una solución económica para el aislamiento térmico y acústico del hogar. La lana de roca granulada se insufla en las cámaras de aire de los muros de doble hoja de la vi-

vienda, falsos techos y buhardillas.

Por su parte, en el stand de Rubí se han podido ver las nuevas cortadoras manuales profesionales para cerámica, que mejoran las prestaciones de sus antecesoras. Se trata de los modelos TS Max, TR Magnet, Speed Magnet y TZ.

Dentro de esta categoría de grandes firmas que han asistido al evento se encuentra Propamsa, que ha aprovechado el BigMatDay para "presentar en sociedad" dos de las referencias que fabrica para el grupo BigMat: el BigMat Repar Techno y el BigMat Flex. El primero es un mortero de reparación estructural que gracias a su composición aúna en un solo producto todos los procesos de "pasivación" de armaduras, puente de unión y protección superficial. El BigMat Flex es un cemento cola con una alta adherencia, excelente deformabilidad y fácil manejo.

Otra gran marca que repite visita es Dewalt, que ha mostrado la nueva gama de herramientas eléctricas sin cable XR Flexvolt de 54v, que ofrecen buen rendimiento, autonomía y portabilidad. Dewalt también ha lanzado en el BigMatDay el sistema de batería XR Flexvolt, totalmente compatible con todas las herramientas eléctricas de la firma.

Fiel a la cita, Quilosa enseñó a todos los asistentes al BigMatDay las espumas adhesivas Orbafoam 60 segundos, que gracias a la tecnología Tytanck desarrollada por la firma ha revolucionado los sistemas de fijación tradicionales. Es ideal para la fijación de paneles aislantes, de yeso, madera, conglomerados, azulejos, goma, metal, etc.

Entre las incondicionales, se encuentra también Halcón Cerámicas, que sorprendió con las

nuevas colecciones Biarritz & Katmandu collections y Higs Sierra. Se trata de pavimentos que imitan madera a la perfección. Biarritz es una mezcla de tonificados y desgastados que recrea maderas envejecidas en formatos de 23,3 x 120 cm. High Sierra es un gres porcelánico que potencia los nudos y veteados de la madera en el nuevo formato de 24 x 88 cm.

Cromology "se ha estrenado" en el BigMatDay con su gama de productos para el pintado profesional de fachadas y la impermeabilización de cubiertas. También se han dado a conocer las soluciones técnicas de la marca Revetón del grupo, que comprende pinturas especiales para fachadas, revestimientos y morteros acrílicos, el sistema de aislamiento térmico Wallterm y los sistemas de impermeabilización líquida Mempur y Revetón Cubiertas.

Lafarge presentó el cemento 42,5 SR BigMat, Puma el BigMat Therm (un mortero para el sistema SATE), Velux la ventana para tejado con perfil blanco y Gala su nuevo concepto de decoración para el baño. Como nota destacable Ceramic Tile International, Altto-glass, Vives Azulejos y Gres, Keraben Grupo, Peronda Cerámicas, Halcón Cerámicas, Stylnul, Codicer 95, Todagres, Ceranosa, Unicer, Cehimosa y Mainzu llevaron al BigMatDay las novedades con las que estuvieron presentes en Cevisama. ●



Stihl, galardonada con el premio Prever por su labor en la prevención de riesgos laborales



La Comisión del Premio Nacional e Internacional de Prevención de Riesgos Laborales ha concedido su premio Prever 2016 a la empresa Stihl, en la categoría Empresas e Instituciones, en virtud de los méritos contraídos por su labor en favor de la investigación, divulgación e implantación de la prevención de los riesgos laborales. Estos premios, desde su nacimiento en 1999, tienen como finalidad reconocer a distintos profesionales, empresas o entidades que destaquen por su compromiso en pro de la prevención de los riesgos laborales dentro y fuera de España.

El acto de entrega de estos galardones tuvo lugar los días 31 de marzo y 1 de abril en el transcurso de las XVIII Jornadas Técnicas de Prevención de Riesgos Laborales y Responsabilidad Social, que este año se celebraron en el Principado de Asturias, concretamente en el Instituto de Estudios Asturianos y en el

Hotel Reconquista, en Oviedo. Estas jornadas contaron con la presencia del presidente del Consejo General de Relaciones Industriales y Licenciados en Ciencias del Trabajo, José Andrés Magallón Ruíz, y la directora del Instituto Asturiano de Prevención de Riesgos Laborales del Principado de Asturias, Miryam Hernández Fernández, así como de cualificados ponentes de diferentes empresas y organismos.

En un sector de alto riesgo para los trabajadores, pero en el que las empresas no exigen apenas ninguna cualificación profesional —lo que se traduce en un elevado nivel de siniestralidad—, Stihl ha puesto en marcha un programa de formación y acreditación (PFC, Profesional Forestal Cualificado) destinado tanto a las empresas del sector forestal como a los profesionales, con el objetivo de garantizar la adquisición de conocimientos y habilidades competenciales para desarrollar su

trabajo con seguridad. Un completo programa, basado en tres pilares: formación de prevención de riesgos laborales, formación en gestión de equipos y formación especializada; y que abarca las diferentes especialidades, incluyendo trabajo en altura, mantenimiento de carreteras, jardinería, líneas eléctricas, prevención y extinción de incendios y situaciones de emergencia.

La parte formativa del programa, impartida por Stihl, se complementa con una certificación que garantiza que el alumno está formado y capacitado. IMQ, entidad de certificación, es el organismo que audita y garantiza la calidad del programa PFC y concede el certificado.

En definitiva, el programa PFC ofrece a profesionales y empresas numerosos beneficios: empleados formados, competencia profesional, trabajo en equipo, capacitación, seguridad laboral y respeto al medio ambiente. ●

Lechuza®



PREMIUM COLLECTION
Acabado en alta calidad



CUBE 50 // CUBE 40 // CUBE 30



CUBICO 40 // CUBICO 50
RONDO 30 // RONDO 40

La elegancia y el diseño al servicio de sus plantas

Déjese seducir por la elegancia y el diseño de las macetas LECHUZA. Todas nuestras macetas incluyen sistema de riego y depósito de agua. Consulte nuestra amplia gama de colores.

El sistema de riego de LECHUZA, en función del tamaño de la maceta, suministrará a sus plantas la cantidad de agua y nutrientes que necesitan para un crecimiento óptimo durante 12 semanas.



QUADRO LS 28 (28 x 28 x 26 cm)

La caña de bambú

representa el 77 % de ventas en opciones para entutorar cultivos de Grupo Projar



La caña de bambú representa ya el 77 % de ventas dentro de las opciones que la compañía del sector verde, Grupo Projar, ofrece entre sus alternativas para entutorar árboles y cultivos. El auge de esta opción, durante los últimos años, se explica debido a que se trata de una alternativa 100% natural que da soporte y guía a cualquier tipo de cultivo, bien se trate de interior o de exterior. Además, ofrece una gran resistencia y flexibilidad que puede variar en cuanto a su

grosor y calibre, ya que su fabricación está hecha de un material vegetal. Estos tutores cumplen toda una serie de requisitos desde que son recolectados, hasta que se preparan para su venta.

En un primer momento se lavan con agua y arena, uno a uno, se limpian las pequeñas ramas que salen de los nudos y se dejan secar al sol o en hornos hasta que la caña llega al nivel de humedad recomendado. Con posterioridad, se cortan a las medidas solicitadas, se clasifican, según grosores, se embalan en

sacos de rafia y pasan un tratamiento de fumigación para conseguir, junto a la planta o árbol, su principal objetivo que es hacer de soporte para que éstas crezcan con la forma que los tutores les vayan dando.

Dentro de esta modalidad, se destaca además el recorte de bambú con un 9 % de ventas en el apartado de tutores. Se trata de material 100 % natural con un acabado en punta que se utiliza como soporte de cierto tipo de plantas ornamentales como las orquídeas y sobre todo en semillero de frutales.

Tutores para frutales y arbolado ornamental

Dentro de este material, se encuentran también las espalderas de bambú, con un 3 % de demanda. Fabricadas con cañas de este material, las espalderas son un elemento fundamental y básico en la producción de planta ornamental de trepadora. Se fabrican, según las necesidades de cada cliente, de forma personalizada tanto en su altura como en su forma.

Como segundo grupo de tutores más demandados, a gran distancia del primero, la compañía destaca, con el 10 %, la estaca de pino. Una opción especialmente recomendada en plantaciones de frutales, vid y arbolado ornamental.

Se trata de estacas de madera de pino descortezadas, para una mayor durabilidad a la intemperie, que alcanzan hasta los ocho años e impregnadas con Tanalith E con tratamiento IV de autoclave. A largo plazo, proporciona protección contra pudrición de hongos y ataque de insectos.

Fibra de vidrio

En tercer lugar, y como una opción más restringida, se encuentran con un 1 % los tutores de fibra de vidrio que se utilizan fundamentalmente para plantaciones en campo de frutales. Se fabrican, a partir de perfiles de poliéster, y están reforzados con fibra de vidrio —resina isoftálica— que le confiere una alta resistencia al agua, puesto que la absorción de humedad es casi nula.

Esta opción cuenta con una alta resistencia química y mecánica, una alta ligereza, gran resistencia a la corrosión y agentes químicos, y gran flexibilidad y resistencia al choque. Su característica más destacable es su durabilidad, mayor a 60 años, ya que puede ser reutilizable. Como en las anteriores posibilidades es una opción personalizable, de acuerdo a las necesidades del cliente, tanto en altura como en diámetro. Para la Crop Manager de Grupo Projar, M^a Jesús Ferrando, “la caña de bambú es una de las opciones más atractivas dentro de los tutores para cultivos porque ofrece una alternativa natural y económica, que puede ser utilizada para cualquier cultivo y que ofrece además gran resistencia y flexibilidad, por lo que está siendo la más demandada, tal y como indican nuestros resultados en ventas”. ●



Maquinaria de jardín, un mercado estable en 2016 que seguirá creciendo en 2017

A pesar de que el tiempo meteorológico ha tendido a una escasez de lluvias y, por lo tanto, a la reducción de la vegetación de las plantas y la consiguiente disminución de la de-

manda de maquinaria y mantenimiento, el balance anual de 2016 muestra unas ventas en línea con el 2015 con una caída del 0,5 %. Sin embargo, las estimaciones basadas en el primer trimestre de 2017

apuntan a un aumento general del 2 %, con unas ganancias significativas en herramientas como las desbrozadoras, las recortadoras, las sopladoras de hojas y aspiradoras o las segadoras robóticas.





El presidente de Comagarden, Franco Novello, afirma que las tecnologías innovadoras y los nuevos tipos de productos son factores decisivos para las industrias del sector, que tienen que centrarse en los profesionales, así como en los usuarios privados y aficionados. En el caso concreto del mercado italiano de maquinaria, equipos y jardinería, este cerró 2016 con un nivel de ventas ligeramente por debajo de las ventas del año anterior. Las cifras definitivas llegaron a 1.228.000 unidades de todo tipo vendidas, desde herramientas motorizadas a manuales.

Recuperación constante

Los datos se han públicos en Milán en una conferencia de prensa celebrada por Comagarden, asociación italiana de fabricantes en el sector en FederUnacoma, la Federación de Fabricantes de Maquinaria Agrícola. Las estadísticas pueden considerarse positivas tras dos temporadas positivas, un crecimiento del mercado del 7,6 % en 2014 y del 1 % en 2015, teniendo en cuenta las fuertes caídas debidas a la crisis financiera y económica que se produjo en 2009. Sin embargo, esta recuperación constante no ha podido llevar las ventas a su nivel anterior a la crisis, situadas en 1.440.000 unidades en 2008. Un vistazo a los diferentes tipos de maquinaria y equipos permite comprobar que las segadoras han disminuido un 2,4 %, con 280.000 unidades vendi-

das; los montacargas cayeron un 5 %, lo que representa unas 36.000 unidades; y los recortadores disminuyeron un 7,2%, con 345.000 unidades. Por su parte, cabe señalar que las desbrozadoras subieron 1.8 % (256.350 unidades) y los sopladores y los aspiradores de hoja aumentaron 5.5 % (casi 89.000 unidades).

En este sentido, Franco Novello ha explicado que “la caída en las ventas de tipos de máquinas como segadoras, montacargas y podadoras se asocia con la tendencia climática estacional de altas temperaturas pero con escasa precipitación, lo que ha llevado a una reducción de la vegetación de las plantas. Esto supone una disminución de la de-

manda de maquinaria y mantenimiento. Una vez más, asociada a la tendencia meteorológica, la lectura de datos sobre maquinaria y equipos de retirada de nieve muestra una caída significativa, el 34 %, como resultado de una temporada con una caída significativa en las nevadas”.

Encuesta realizada

Pese a la falta de datos definitivos sobre el primer trimestre de este año, Comagarden ha elaborado una estimación basada en una encuesta realizada sobre una muestra representativa de empresas, la cual apunta a una buena dinámica de mercado para todo el año. Las ventas en el primer trimestre se estima que aumentaran un 2 %, con un buen desempeño de las desbrozadora, estimado en un 17 %; las sopladoras y aspiradores un 10 % y las segadoras robóticas un 27 %.

En lo que se refiere a estimaciones negativas, se prevé que las segadoras y motosierras disminuyan un 8 % y un 5 %, respectivamente.

En cuanto al sistema de distribución, todavía prevalecen los puntos de venta tradicionales, tiendas especializadas, ferreterías y centros de jardinería, que cubren el 80 % del mercado, mientras que los grandes centros comerciales manejan alrededor del 17 % y los minoristas electrónicos representan 3 %.





Mercado europeo

Aparte de la tendencia de datos italiana, que para el mercado europeo es en general positiva. Los datos recientemente elaborados por la asociación europea de fabricantes, EGMF, muestran un total de ventas de más de 17 millones de unidades para un crecimiento del 2 % con resultados especialmente positivos en los robots para siega, y un fuerte aumento del 31 % en equipos con recortadoras con batería.

El éxito de los equipos con baterías también se observa en Italia, donde este tipo de unidades aumentaron un 4 7% en 2015, pero siguen siendo marginales en las estadísticas al representar sólo el 1,1% de las segadoras vendidas y el 1,7 % para motosierras equipadas con baterías.

Asimismo, según Novello, “los datos

Los datos recientemente elaborados por la asociación europea de fabricantes, EGMF, muestran un total de ventas de más de 17 millones de unidades para un crecimiento del 2 %, con resultados especialmente positivos en los robots para siega, y un fuerte aumento del 31 % en equipos con recortadoras con batería.

sobre maquinaria y equipos de baterías o robots cortacésped son intere-

santes para el mercado porque demuestran que la practicidad y facilidad en el uso de estos medios, aparte de los elementos innovadores, que son vistos por el mercado como factores importantes que repercuten en las decisiones de compra, incluso en condiciones que no son especialmente favorables”. “Por otra parte, la innovación es uno de los factores clave para los fabricantes del sector, los cuales están llamados a diseñar tecnologías y desarrollar productos en lo que se refiere a diseño y ergonomía, así como nuevos materiales para uso profesional, privado y aficionado”, ha agregado el directivo.

Fuente: FederUnacoma



Sea cual sea la necesidad de su negocio,
con el **Renting Flexible** de **Northgate**
tendrá los vehículos que le hacen falta
en cada momento.



Furgonetas • Furgonetas Isotérmicas • Furgones • Furgones Isotérmicos
Vehículos eléctricos* • Camiones hasta 3,5 Tn



SIN PERMANENCIA

Podrá devolver su vehículo cuando quiera, a partir de un mes, sin penalizaciones.



RÁPIDO

Su vehículo, operativo en un plazo de 48 horas.



CERCA

Siempre cerca de su negocio, con la mayor red de delegaciones del renting nacional para ayudarle.



VEHÍCULO DE SUSTITUCIÓN

Tantos vehículo de sustitución como necesite. Siempre de la misma categoría.

* Consultenos las condiciones de contratación para los vehículos eléctricos

TODO INCLUIDO EN UNA SOLA CUOTA:

- Mantenimiento y revisiones • Seguro a todo riesgo sin franquicia • Asistencia 24h
- Cambio de neumáticos • Impuestos de matriculación y circulación • Tasas de ITV

900 923 900 | www.northgateplc.es

NORTHGATE
Renting Flexible

Carlos de Pablo,

presidente de la Comisión de Espacios Verdes de Ansemat y gerente de la empresa 92S.

Según los datos recopilados por el Barómetro de Negocio de la Asociación Europea de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CEMA), a la que pertenece Ansemat, Asociación nacional de maquinaria agropecuaria, forestal y de espacios verdes, el ambiente que se respira entre los fabricantes europeos de maquinaria agrícola está cambiando. La mejora observada meses atrás se consolida y, por primera vez desde principios de 2014, en todos los segmentos de producto, los resultados que se arrojan son positivos, ya no solo en los agrícolas, sino también espacios verdes y componentes. Entrevistamos a Carlos de Pablo, presidente de la Comisión de Espacios Verdes de Ansemat y gerente de la empresa 92SA. Su experiencia en el sector de la maquinaria le ha otorgado una amplia visión de las posibilidades y oportunidades de todas las facetas de este mercado. A pesar de manejar una apretada agenda colmada de viajes, reserva un hueco para responder a nuestras preguntas.

¿Cómo ha terminado el ejercicio 2016 de la maquinaria para jardín, en términos económicos, y qué perspectivas tiene para 2017?

Los datos indican que 2016 ha sido un año normal, con ligeros incrementos y descensos según familias

2017 va a depender -como siempre- de la climatología. Parece que nos encontramos ante una primavera seca, lo que si efectivamente se cumple hará que no sea un buen año.

¿Qué tipo de productos son los más demandados?

En maquinaria de jardín forestal los productos más vendidos son la motosierra y la desbrozadora. A continuación, seguramente, cortacésped y soplador.

¿Hacia dónde apunta la tendencia en cuanto a diseño y funcionalidad de los productos?

Comodidad y facilidad de uso. En especial arranque de la máquina; por ello, la batería

va siendo cada vez más demandada. Esto sucede en todos los sectores, profesional y de uso doméstico.

¿Qué pesa a la hora de la compra: precio o calidad? ¿En qué medida el cliente se inclina por una marca premium a pesar de su incremento en el precio?

Las marcas *premium* calan más en las generaciones de más edad, mientras que la gente joven busca más el precio. Es una tendencia que puede deberse a los recursos económicos o más a un cambio de mentalidad de gastar lo necesario. Si la marca *premium* no tiene un diferencial importante en precio, se vende.

¿Cómo valora el servicio venta online dentro de esta área?

Cada vez se vende más maquinaria en internet y así continuará en los próximos años. Mayoritariamente la venta la realizan los diferentes *market places*, más que las webs directas de tiendas o distribuidores,

de ahí que la inmensa mayoría de productos de venta por internet son primeros precios.

El servicio postventa es un aspecto muy valorado por los consumidores. ¿Cree que hoy en día este responde a las necesidades de los ciudadanos o es todavía una oportunidad de desarrollo para el sector?

Al usuario de uso doméstico que compra una máquina por internet no le importa la postventa lo suficiente como para pagar más por ese producto, prefiere utilizar los años de garantía y posteriormente si la máquina se estropea compra otra.

Por eso depende muy mucho del artículo que estemos comprando, ya que si es un artículo de uso intensivo de alto valor el cliente sí esperará tener una buena postventa. Hoy por hoy, creo que la mayoría de las empresas en el sector tenemos años de experiencia y sabemos de la importancia de la postventa. Sin embargo, hay empresas de recién creación dedicadas a la venta por internet que prefieren no tener ese "gasto" en postventa.



Cada vez se vende más maquinaria en internet y así continuará en los próximos años. Mayoritariamente la venta la realizan los diferentes *market places*, más que las webs directas de tiendas o distribuidores, de ahí que la inmensa mayoría de productos de venta por internet son primeros precios.



Sin embargo, hay empresas de recién creación dedicadas a la venta por internet que prefieren no tener ese “gasto” en postventa.

En el momento actual, ¿cómo afecta la entrada de maquinaria procedente de China que no cumple la normativa de seguridad, de emisión de gases o de vibraciones?

No puede costar lo mismo un producto que lleva un desarrollo continuo en adaptarse a la legislación que aquel que es igual desde hace cinco años.

Sin duda afecta, primero, en el precio, lo que hace una competencia desleal; y segundo, en algunos casos, en la seguridad. Tanto emisiones como vibraciones son los dos puntos en que las autoridades europeas más dificultad tiene en vigilar, ya que no todos los laboratorios está preparados para medir correctamente.

Un alto porcentaje de la maquinaria para espacios verdes se corresponde con productos fabricados en otros países como Italia, Alemania, Suecia, Hungría o Estados Unidos, entre otros. España es un país importador y son pocas las empresas que fabrican en nuestro país. ¿Qué potencial hay con visión a futuro para alcanzar un mayor protagonismo como fabricantes?

En espacios verdes, diría que no hay. Es muy difícil fabricar productos que apenas tienen rotación en tu territorio.

En España hay más de 3.000 empresas dedicadas de algún modo con la venta y reparación de maquinaria. Sin duda son muchas para el volumen de negocio generado en España, que está por debajo de los 300 millones de euros

La posibilidad que yo veo es producto nicho muy enfocado al sector profesional. Hay que tener en cuenta que España, en algunas familias no representa ni el 2% del mercado europeo.

El sector de la jardinería en España es muy atomizado, con un gran número de empresas de pequeño y mediano tamaño. ¿Ocurre lo mismo con el mercado de maquinaria para jardín? ¿O habría que hablar más de la concentración de las ventas de la mano de grandes empresas?

En España hay más de 3.000 empresas dedicadas de algún modo con la venta y reparación de maquinaria. Sin duda son muchas para el volumen de negocio generado en España, que está por debajo de los 300 millones de euros. Claro está en que en las zonas de mayor venta, mayor tamaño tienen las empresas.

¿Después de tantos años difíciles, se podría decir que ya ha pasado lo peor en términos económicos?

Sí, yo diría que ya ha pasado, pero eso no quiere decir que las cosas vayan a volver a la situación previa a los años de crisis. La distribución ha cambiado, la forma de consumo y gastos de las familias también.

¿Cómo valoraría la preocupación actual de la Administración por implementar proyectos de desarrollo urbano que puedan influir en la buena marcha del sector de la maquinaria para espacios verdes?

Las grandes empresas siguen invirtiendo en tecnología. Hoy has dos líneas muy caras: La robotización y los productos con batería. El desarrollo sigue existiendo y va a seguir produciéndose.

¿Qué nota sacan los fabricantes de maquinaria si valoramos su búsqueda del respeto al entorno?

Si hablamos de los principales fabricantes, yo pondría muy buena nota, al menos de los que yo conozco. Ya hace muchos años que entre las prioridades a la hora de producir está el cuidado por el entorno.

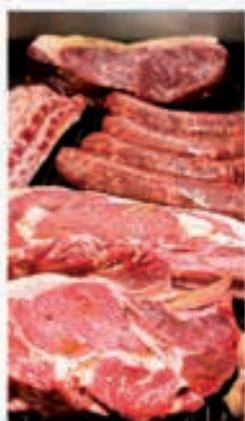
¿Cómo viene ayudando Ansemat a las empresas?

Ansemat siempre está ahí para lo que necesitamos, para coordinarnos en una o dos reuniones anuales y consensuar acciones, ayuda desde el aspecto técnico, ayuda en la relación con la Administración central.

¿Se atreve a pronosticar si crecerá el sector de maquinaria para el mantenimiento del jardín en los próximos años?

Las nuevas generaciones están cambiando su forma de vida, prefieren más las zonas urbanas que las rurales. Si esta tendencia se confirma, el mercado caerá por el hecho de tener menos posibles clientes. No veo un crecimiento de nuestro sector de muchos de los productos actuales, de ahí la importancia en la innovación y desarrollo de nuevos productos.

La Parrilla de Juan Adán



**Especialistas
en carnes y pescados**

**C/ Santa Hortensia, 62
28002 Madrid**

Información y reservas: Téf: 91 416 76 53

Nueva gama de tractores cortacésped XT de Cub Cadet

La serie XT Enduro dispone de gran potencia para tareas difíciles. Equipada con componentes ultrafuertes. Permite cortar fácilmente la hierba alta y densa.

Con radio de giro de 38 cm y sistema de tracción todo terreno con bloqueo de diferencial.

Cuenta con un recogedor de 360 L de capacidad y óptima calidad de recogida, incluso en condiciones difíciles de trabajo, como en el caso de hierba húmeda.

Cabe destacar la nueva aplicación Cub Connect App gratuita, disponible para iOS y para Smartphone. Mediante la sincronización a través de Bluetooth, avisa del momento preciso para cambiar el aceite o hacer la revisión general.

www.cubcadet.es



Nueva desbrozadora autoportante

La desbrozadora 4X4 modelo CMX 227 (de la firma japonesa Canycom) cuenta con motor Robin Subaru EH65 DS de 22 cv (cuatro ruedas motrices), transmisión hidrostática, 97'5 cm de ancho de trabajo (altura de corte regulable 0 a 15 cm, en 21 intervalos), sistema de desbroce mediante cuchillas (retráctiles y reversibles) y trabaja soportando un grado de inclinación de hasta 25° con un rendimiento de hasta 7.300 m²/h.

Indicada para un trabajo rápido (hasta 13'8 Km/h y 7'7 Km/h desbrozando).

Permite desbrozar sobre desniveles. Sus cuchillas son fáciles de sustituir y no se requiere de herramientas. Sencillo sistema de ajuste de la altura de corte:

Fácil acceso a las partes mecánicas.

Gran capacidad de ascenso y estabilidad.

www.ilaga.es



Alta maniobrabilidad

El nuevo minitractor John Deere X115R amplía la línea básica conocida como Serie X100 a seis modelos, complementando los actuales X105, X125, X135R, X155R y X165. Con una anchura de corte de 92 cm. Adecuado para jardines con una superficie de hasta 4000 m². Puede pasar con facilidad por caminos angostos y accesos con anchura inferior a un metro. Plataforma de corte estándar con descarga trasera y sistema de recogida integrado de 300 L de capacidad. Especialmente adecuada para jardines de formas irregulares y siega alrededor de obstáculos. Radio de giro de solo 50 cm. Bastidor formado por soldadura y un eje delantero de hierro fundido, el X115R ofrece los mismos niveles de rendimiento que la gama de tractores agrícolas John Deere.

www.deere.es



Potentes, ergonómicos, fáciles de usar

En 2017, Gardena mejora dos modelos de su gama de cortacéspedes eléctricos PowerMax, e incorpora otros dos nuevos modelos con batería.

Los cortacéspedes Power Max cuentan con el sistema PowerPlus, motor de alto rendimiento y potencia, para conseguir cortes precisos, incluso en las condiciones más difíciles. Tecnología ErgoLine, para un uso cómodo y sin esfuerzo del manillar (ajustable en altura). Potentes motores de 1200 y 1400W, con cuchillas de afilado especial. Ruedas traseras más grandes, para mayor maniobrabilidad. Niveles de corte entre 20 y 60 mm, y peines que permiten un corte fácil y preciso cerca de paredes y setos.

Los modelos Accu Li-Ion, presentan las mismas ventajas, con la comodidad añadida de la ausencia de cable y con una batería de última generación, potente y sin efecto de memoria.

www.gardena.es



Nueva batería de mochila Echo

La nueva batería de mochila Echo LBP-560-900 de 16 Ah, compatible con toda la gama Echo Battery series, aumenta la autonomía de trabajo y reduce el peso de la máquina.

Equipada con un arnés ergonómico totalmente ajustable, para adaptarlo perfectamente a la espalda del usuario, y con un cinturón acolchado. Incluye un asa de transporte superior, logo reflectante de seguridad e indicador del nivel de carga de 4 led.

Todos los modelos están disponibles en la red de Distribución Oficial Echo.

www.echo-es

Nuevo Honda Miimo



Honda añade a su gama de robots cortacésped Honda Miimo el modelo HRM 3000, con la última tecnología, que ofrece una mayor facilidad de uso y un mejor rendimiento de corte. Recomendado para mantener grandes áreas de césped. Utiliza una intuitiva aplicación para Smartphone para comunicarse con el robot vía Bluetooth, facilitando así la

programación de los horarios y parámetros de corte. Disponible desde mediados de marzo, este modelo se une a los actuales HRM 310 y HRM 520, ofreciendo una línea Premium de robots cortacésped para satisfacer las necesidades del usuario.

www.hondaencasa.com

Resistentes a la lluvia y con un 80 % más de rendimiento

La nueva gama de baterías integradas de Husqvarna, BLi100, BLi200, BLi300, ofrece a los profesionales hasta 3,5 horas de autonomía con una sola carga en una recortadora de setos. Lo que resulta útil para aquellos profesionales que trabajan lejos de fuentes de energía. Las células de la batería y los componentes electrónicos han sido diseñados para que estén sellados, evitando que la suciedad y el agua entren, por lo que pueden hacer frente a condiciones meteorológicas impredecibles, mejorando el tiempo de actividad y la productividad. La serie BLi profesional ha sido diseñada para que sea compacta y ligera y que los profesionales puedan operar períodos más largos de tiempo sin experimentar tensión o fatiga.

Su principio de enfriamiento activo, mantiene las celdas de las baterías frescas durante el uso, evitando el sobrecalentamiento y aumentando la duración de la batería.

www.husqvarna.es



Transmisión por pedal



La nueva gama de tractores McCulloch ofrece diferentes prestaciones como la transmisión Powerdrive, que permite un rápido movimiento entre las áreas de corte o a la hora de guardarlo, con un 40 % más de velocidad de transporte, redundando en menos tiempo para transportar el tractor, y en general, menos tiempo para cortar el césped.

Su transmisión por pedal permite un fácil ajuste de la velocidad y la dirección, simplemente con el pie, mientras se trabaja, lo que permite una mayor comodidad, una velocidad sin saltos, y que el usuario tenga siempre las manos en el volante, para un mejor control.

Con sistema AirCut, una potente corriente de aire que

levanta el césped antes del corte y que, gracias a su potencia de aspiración, recogiendo césped y hojas, procura un corte perfecto, y más uniforme.

Radio de giro cerrado, que facilita la maniobrabilidad a la hora de girar sobre obstáculos, para una reducción substancial de las pasadas por el césped, y un corte más eficiente en menos tiempo.

Amplio rango de alturas de corte, con una amplitud que va desde 25 a 100 mm, cubriendo las necesidades desde cortes cercanos al suelo a cortes con superficies irregulares.

www.mcculloch.es

Comodidad de uso, tecnología y diseño

El cortacésped Oleo-Mac G 53 TK All Road Plus 4 está diseñado para un uso intenso y frecuente. Su chasis de acero y su tecnología garantizan un elevado rendimiento y larga duración.

Con motor Emak K 800 OHV y 196 cm³ autopropulsado, está preparado para una extensión de césped de entre 1.600 y 2.000 m². Sistema de corte versátil (ancho de corte de 51 cm y altura de corte de 28 a 75 mm) incluye mulching (sistema que tritura la hierba dejándola en el suelo como abono natural), recogida, descarga lateral y deflector para descarga posterior de serie. Amplia gama para adaptarse a la demanda, desde el pequeño jardín privado a los grandes parques.

www.oleomac.es



Opinan los profesionales del sector

“Se está produciendo una evolución de los espacios verdes hacia un concepto más mediterráneo, con nuevas plantas que requieren menos agua, donde se demandan máquinas de menor cilindrada, pero se valora mucho la ergonomía, el peso y la fiabilidad de las mismas. Esto pasa no solo en máquinas sino también en consumibles y accesorios, como nuevos diseños de hilos o cabezales con un manejo más fácil en desbrozadoras. Y en cortacésped, por ejemplo, nuevos tipos de cuchilla (*mulching*) y máquinas polivalentes que sean capaces de hacerlo simplemente ajustando la máquina de manera sencilla y cómoda. Por otro lado, el cliente ha evolucionado a un tipo de usuario no profesional pero más exigente. Eso hace que cada vez haya menos diferencias entre el cortacésped profesional y el *hobby*. El nuevo usuario exige soluciones profesionales en máquinas de carácter *hobby*, con la facilidad de manejo y mantenimiento propia de ese segmento de mercado. A este tipo de producto y mercado es hacia donde se dirigen las nuevas máquinas Oleo-Mac: soluciones técnicas profesionales con un diseño atractivo, pero a un precio asequible”.

José Vicente Álamo y Sergio Sanjuan, director comercial y responsable de Marketing de Emak Suministros España

Alvaro Gallardo Abad, jefe de Jardín y Áreas Verdes de Fertilberia

“Lo que demanda hoy el profesional, y a lo que tiende cada día más nuestro mercado, es maquinaria que cumpla con tres requisitos básicos: que sea fiable, de alto rendimiento y que, en caso de avería técnica, esté cubierto por un equipo profesional, compuesto por fabricante + distribuidor, que le solucione cualquier contratiempo con la máxima eficacia y lo más rápidamente posible. Para cumplir con estas exigencias, los distribuidores hemos de poder proveer a nuestros clientes de la mejor maquinaria disponible en el mercado internacional, y si se da el caso de necesidad de asistencia técnica, responder, sobre todo, con rapidez, pues lo que demanda hoy todo profesional es eficacia y confianza”.

Gustavo Johansson, director general de Ilaga

“Los productos más demandados son claramente los minitractores de jardín, aunque en los últimos años está creciendo la demanda y el interés por los cortacéspedes autónomos”.

Bernardino Privado, gerente de Ventas Turf de John Deere Ibérica

“La situación del sector actualmente está en pleno cambio tecnológico, produciéndose un traspaso, que cada año es mayor, de la maquinaria térmica a la tecnología de la maquinaria de batería. Cada vez más, el usuario requiere máquinas con mayor eficiencia, comodidad a la hora de usar y menor nivel de ruido. Poco a poco, las baterías son más eficientes, con más autonomía, más intensidad y a un precio más bajo, con lo que, como en otras gamas de productos, están haciéndose con una parte cada vez mayor de mercado”.

José Luis Velasco, responsable de Marketing Husqvarna División Consumer (marcas Gardena y McCulloch)

“Honda lanzó la gama de robots cortacésped Honda Miimo en 2012 y rápidamente aumentó su participación en este mercado en crecimiento. Las ventas totales en Europa de robots cortacésped llegaron a 298.000 unidades en 2014 y se espera que se vendan aproximadamente 750.000 unidades al año en 2022. La demanda de estos robots cortacésped está creciendo para jardines de todo tipo y tamaño, mientras los usuarios agradecen su conveniencia y el tiempo libre adicional que proporcionan para otras actividades, así como la mejorada calidad del césped, resultado de un corte frecuente y suave”.

Sònia Manzano, responsable de Marketing de Greens Power Products

“Los profesionales de las áreas verdes demandan cada vez con mayor exigencia maquinaria que les permita desempeñar su trabajo en perfecta armonía con el entorno: máquinas silenciosas, que no molesten a los ciudadanos, no emitan gases contaminantes y cumplan con todas las normativas medioambientales. Por supuesto, sin menoscabo de la productividad y eficiencia que requiere su trabajo. Es por ello que las marcas líderes del sector debemos de darles respuesta a estas necesidades y otorgarles soluciones, como la gama profesional a batería de Husqvarna, cuyo rendimiento ofrece toda la potencia de las máquinas a gasolina, pero con las ventajas de la batería. Y siempre manteniendo los altos estándares de ergonomía y facilidad de uso y confort que caracterizan a todos nuestros productos. La marca Husqvarna está en continuo desarrollo tecnológico, y prueba de ello son las nuevas baterías de larga duración, que permiten optimizar el trabajo de los profesionales del sector”.

Nanda Roca, Marketing Coordinator Spain & Portugal de Husqvarna

Jardineros

www.jardineroshoy.es

● PAISAJISMO

- Jaime Beriestain Studio presenta tres alternativas de terrazas urbanas
- Nueva cubierta de La Casa por el Tejado, un trabajo de la paisajista Lina Seguró
- El Ayuntamiento de Pamplona, en colaboración con el Planetario, construye un jardín que reproduce a escala la Vía Láctea



● ENTREVISTA

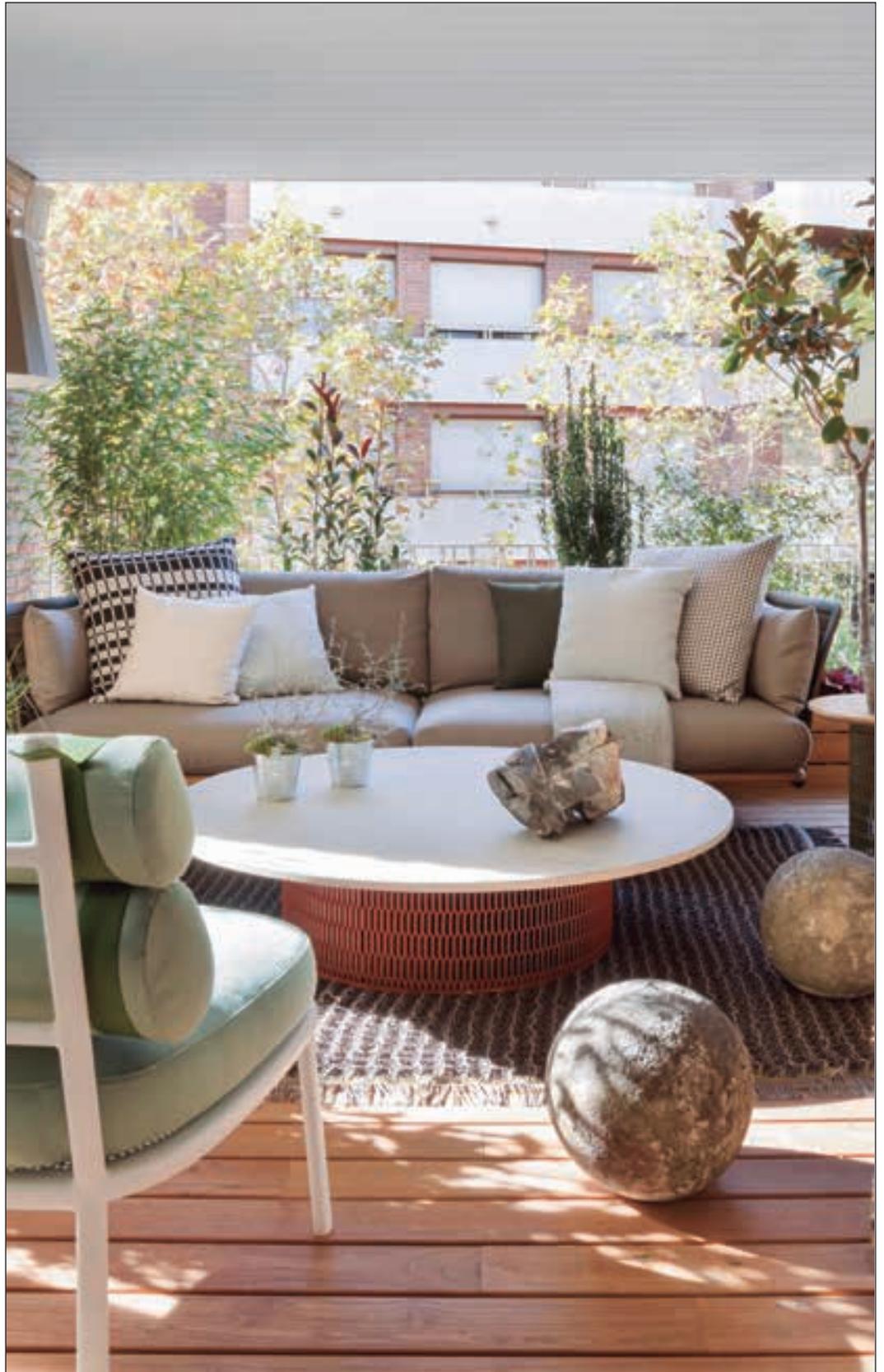
- Mikel Baztán, responsable de Parques, Jardines y Zonas Verdes dentro del Ayuntamiento de Pamplona



● EL RINCÓN DE FERNANDO POZUELO

Exteriores *vintage* para nuevos espacios

● AGENDA DEL SECTOR





CELLERS CAN BLAU, DEL GRUPO JUAN GIL, INSTALA UNA CUBIERTA AJARDINADA QUE MEJORA EL AISLAMIENTO TÉRMICO

Cellers Can Blau, bodega del grupo Juan Gil radicada en El Molar (Tarragona), ha ajardinado su cubierta para optimizar sus condiciones de aislamiento. Se trata de una cubierta ajardinada extensiva de 300 metros cuadrados de vegetación que permite mantener a 21 grados su interior, temperatura óptima para las barricas. La instalación, realizada por Grupo Projar, se compone de un sistema de cubierta muy ligero compuesto por un sustrato de 10 centímetros cubierto de sedum, un tipo de plantas que soportan altas temperaturas y que apenas requieren necesidades hídricas, y también se ha plantado un olivo.

Cellers Can Blau se caracteriza desde su creación por sus singularidades medioambientales, en las que los principios de

sostenibilidad, eficiencia energética e innovación son una constante. Además de la espectacular cubierta ajardinada, la bodega se autoabastece con un sistema de energía solar con apoyo de grupos electrógenos que evita emisiones de CO2 y ahorra consumo eléctrico.

Cellers Can Blau se construyó en 2003, en la D.O. Montsant y cuenta con 35 hectáreas de viñedos con una edad media de 40 años. La bodega trabaja con tres variedades cultivadas en tres tipos de suelos de diferente composición: arenoso y arcilloso para la cariñena o mazuelo; suelo calizo para la syrah, y pizarra y caliza que acoge a la garnacha, lo que aporta a la uva personalidad y características especiales. Produce vinos con marca Blau, Can Blau y Mas de Can Blau.

JOHN DEERE CELEBRA LA PRODUCCIÓN DEL PULVERIZADOR AUTOPROPULSADO Nº 1000 EN SU FÁBRICA DE HOLANDA



Horst, la fábrica John Deere situada en Holanda, ha fabricado su pulverizador autopropulsado número 1000. Esta máquina especial ha sido entregada a una explotación agrícola de la República Checa en una ceremonia especial de entrega de la llave de oro celebrada en el mes de febrero.

La fábrica de John Deere en Horst solo ha necesitado nueve años para alcanzar este hito de producción de pulverizadores autopropulsados tan significativo. Hace solo un año, la fábrica también celebraba la fabricación de su pulverizador arrastrado número 10.000, desde la fabricación de la primera máquina de la Serie 800 a finales del año 2000.

“El equipo de Horst puede estar orgulloso de marcar un nuevo hito con la fabricación del pulverizador autopropulsado número 1000”, comenta Matthias Steiner, director de la fábrica. “Hemos creado una máquina con tecnología avanzada adaptada a las necesidades de nuestros clientes de Europa Occidental”, afirma.

La fábrica de Horst dispone de una larga tradición en la industria de protección de cultivos, ofreciendo 70 años de experiencia en el diseño y la fabricación de pulverizadores agrícolas para el mercado europeo. En 1997, John Deere adquirió la empresa del fabricante holandés Douven, incluyendo las instalaciones de Horst, y ha estado desde entonces ampliando y extendiendo su capacidad de producción. En esta ocasión, La Llave de Oro del pulverizador autopropulsado número 1000, fue entregada a los clientes checos Miloslav y Zdenek

Lukas en el nuevo centro de visitantes de la fábrica, que fue inaugurada en 2016.

El pulverizador modelo R4040i será utilizado esta campaña en la explotación familiar de estos dos hermanos con 1800 hectáreas. Este modelo está equipado con un depósito de 4000 litros y una barra de pulverización de triple plegado de 24/36 m con geometría variable y control automático del peso y de la inclinación de la barra. También incluye funciones como el ajuste de ancho de vía hidráulico, que permite cambios más fáciles y cómodos para las distintas anchuras de tramos o de hileras. El sistema de control por válvula electrónica SolutionCommand del pulverizador ofrece un llenado preciso, una fácil disolución de los productos químicos y un sistema de lavado automático con múltiples modos de trabajo.

LAS NOVEDADES EN AGRICULTURA ECOLÓGICA Y PRODUCTOS RESPETUOSOS CON EL MEDIOAMBIENTE CENTRARÁN LA PARTICIPACIÓN DE PROJAR EN INFOAGRO

Grupo Projar mostrará del 10 al 12 de mayo en Infoagro los 19 productos ecológicos -fibra de coco, sustratos, fertilizantes y macetas biodegradables- certificados con los que cuenta bajo normativa europea y americana. La agricultura ecológica, tanto en países centroeuropeos como en España, ha ido en aumento año tras año, para dedicar un porcentaje, cada vez más elevado de la producción agrícola a esta vertiente.

Asimismo se podrá conocer la gama de productos para semilleros, donde destacan las bandejas de cultivo termoformadas. Estas bandejas están fabricadas con un material sintético sostenible –poliestireno- que es reciclado y reciclable, diferente a los tradicionales. Hasta este momento el material que se utilizaba era el poliespan que supone una gran fuente de residuos para el medioambiente y que incluso puede restringirse en un futuro cercano. Además de su reciclabilidad, otra de sus ventajas es su durabilidad, ya que resisten hasta diez

años, y son más ligeras. Junto a ello, las bandejas para semilleros cuentan con perforaciones en su base que permiten la extracción mecánica de los planteles.

La gama de productos Golden Grow, fibra de coco para hidroponía, es otro de los productos que centrarán la atención. En este sentido, la directora de Marketing de Grupo Projar, destaca que este tipo de productos “son de fabricación propia y tienen la garantía de que seamos una empresa europea la que supervisa la producción y aplique parámetros de calidad europeos. Por otro lado, tenemos una gran capacidad logística y de suministro por nuestra amplia red de centros en la península y nuestra gran presencia internacional”, subraya Alejandra Pintos.

El stand de Projar también dará soporte a sus novedades en propagación de frutales con su nueva gama de sustratos para esquejes y enraizamiento.



PAISAJISMO

Jaime Beriestain Studio

presenta tres alternativas de terrazas urbanas

“En mis proyectos, el desarrollo de la terraza tiene tanta importancia como el espacio interior”



Terraza Vivienda Ensanche, Barcelona

Tres ambientes sofisticados y acordes con el interior de cada espacio que favorecen el relax de quienes lo disfrutan. El aprovechamiento de las terrazas en la ciudad es uno de los puntos clave para Jaime Beriestain en la creación de cada proyecto. “Es un privilegio tener una terraza! Quienes cuentan con un espacio exterior, tienen múltiples soluciones decorativas para poder cuidar y amueblar la terraza de manera cómoda y acogedora. La terraza es un espacio ideal para atreverse con una alfombra para exterior, una escultura o una lámpara de pie. Siempre

hay que seguir el mismo concepto de decoración del piso y trasladado a la versión para exterior” afirma Jaime Beriestain.

Sofisticación y atemporalidad son también las premisas del interiorista a la hora de proyectar terrazas, atreviéndose con el uso de materiales rústicos para reforzar el concepto de exterior. Asimismo, contar con diferentes accesos a la terraza permite dar amplitud al piso. Junto a su paisajista, Beriestain confiere una especial importancia a la presencia de plantas que, junto al mobiliario exterior, forman un ambiente cálido y acogedor.



Terraza en Zona Alta, Barcelona

El clásico piso principal de finales del siglo XIX del Ensanche barcelonés con una terraza que Jaime Beriestain ha acristalado en la zona colindante al dormitorio principal. En este invernadero, Beriestain ha preservado la clásica bóveda catalana y el ladrillo visto, y le ha dado un toque industrial recuperando las canaletas eléctricas de cobre. Las lámparas y los muebles vintage, junto a la gama de tonos azules, verdes y piedra elegidos para tapicerías, biombo y cortinaje, recrean un ambiente cálido y acogedor. Según Beriestain, “es aconsejable que un paisajista asesore acerca de las plantas que mejor se adaptan a cada terraza para conseguir efectos visuales potentes en poco tiempo”. En esta terraza, los laureles se adaptan perfectamente a la sombra de la pérgola y desprenden un agradable aroma.

Sofás de exterior de Jaime Beriestain Studio

Butacas bambú negras de Jaime Beriestain Concept Store

Mesa de centro de piedra San Vicente con canto bruto de Germans Serra, diseño de Jaime Beriestain

Jarrón azul de Jaime Beriestain Concept Store

Pavimento de madera de teca

Pérgola de Unopiu

Jardinería por Jaime Beriestain Concept Store

Un piso de grandes dimensiones en la zona alta de la Ciudad Condal, donde Jaime Beriestain ha ajardinado la terraza seleccionando minuciosamente plantas y arbustos, para dotar a este espacio de privacidad y tranquilidad. El pavimento es de Teca natural y la selección de muebles y complementos de decoración, hacen de este espacio un oasis de relax en plena ciudad. La presencia de esculturas cuidadosamente seleccionadas por el interiorista, son el hilo conductor del concepto creativo de este piso.

Butaca verde _Kettal

Mesa de centro _colección Mesh de Kettal

Sofá 3 plazas colección Mesh de Kettal

Mesa auxiliar de Teca colección Mesh de Kettal

Lámpara de exterior de Kettal

Alfombra para exterior de Patricia Urquiola para Kettal

Pavimento de Teca natural

Jardinería por Jaime Beriestain Concept Store

Escultura tronco de mármol de macael de Azul Tierra Sobre la mesa, escultura de piedra volcánica de Azul Tierra.



Terraza Vivienda Ensanche, Barcelona



Roof Top del Hotel The One, Barcelona

Por su ubicación y sus magníficas vistas 360° a los edificios más emblemáticos de Barcelona, Jaime Beriestain ha dedicado un especial cuidado al desarrollo del roof top del hotel The One Barcelona recientemente inaugurado. Una zona de relax para los huéspedes del hotel y para los residentes en la Ciudad Condal.

Cuenta con un Sky Bar, un solarium elevado, una infinity pool y un restaurante, todo creado por Beriestain para ofrecer a sus clientes una propuesta fresca, saludable e informal. Para absorber el exceso de luz en esta zona, Beriestain ha utilizado un pavimento en madera oscura que, a su vez, contrasta con los tonos naturales utiliza dos por el

interiorista en el resto del hotel. Una barandilla de cristal transparente permite gozar en su totalidad de la panorámica de Barcelona.

Pavimento de Teca

Jardinería por Jaime Beriestain Concept Store.

EL MERCADO DE TRACTORES

HA AUMENTADO UN 22 % EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2017

EL MINISTERIO de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente ha publicado los datos del Registro Oficial de Maquinaria Agrícola en marzo de 2017, que muestran un crecimiento de la inscripción de tractores próximo al 25 % respecto a marzo de 2016. Los 1073 tractores inscri-

tos en marzo elevan el total trimestral por encima de las 2500 unidades, lo que supone un incremento del 22 % respecto al mismo periodo en 2016 elevan la variación del acumulado a 12 meses hasta el 13,1 %. Por rangos de potencia, el menor crecimiento a lo largo del trimestre se ha produ-

cido en el segmento de 50 a 100 CV (5 %) y el mayor en los tractores por debajo de 50 CV (52,4 %). La potencia media en el periodo ha disminuido en 1 CV, ya que el comportamiento ha sido diferente en tractores estándar (aumento hasta los 144 CV) y en los estrechos (disminución



a 75 CV), y al continuo crecimiento de la inscripción de quads agrícolas (un 79 % más que en 2016). La mayor presencia de quads en el mercado viene acompañada de una reducción del 1 % de la cuota de tractores estrechos respecto al total de tractores (42 % del mercado en 2017), mientras los tractores estándar se mantienen en su cuota de mercado del 52 %.

El total de tractores nuevos en el trimestre supone un 20 % respecto al total del mercado, habiendo aumentado un punto porcentual respecto a 2016; aunque los datos del mes de marzo no muestran esta variación positiva ya que el mercado de tracto-

res usados se ha incrementado en un 35,7 % ayudando al total trimestral a crecer un 21,6 % y llegar a los 8840 tractores —de los cuales, el 56 % tienen más de 20 años de antigüedad—. Por otro lado, el mercado de tractores usados de importación sigue creciendo cada mes y ya se sitúa en las 428 unidades en los tres primeros meses de 2017 (crecimiento del 28,9 %), con una mayor presencia en el segmento de potencias 150 a 170 CV y por encima de 200 CV.

Por CC.AA., los tractores estrechos han aumentado en toda España excepto en la Comunidad Valenciana (-5 %); los tractores

estándar han crecido más de un 60 % en Castilla La Mancha y recuperan mercado en Andalucía y Aragón mientras pierden registros en Extremadura (-15 %) y Castilla y León (-9 %). En lo que respecta a los quads, el mayor crecimiento se produce en Andalucía (+70 %), que tradicionalmente es la que más demanda este tipo de vehículos —ahora ya homologados como tractor agrícola—, pero se observan crecimientos que deberán ser vigilados en los próximos meses en Castilla y León y Castilla La Mancha.

Fuente: Ansemat





LA NUEVA SEDE DE **LA CASA POR EL TEJADO**

Cuando La Casa por el Tejado localizó este edificio antiguo en el corazón del barrio del Eixample de Barcelona y empezaron su intervención para convertirla en viviendas, no suponían que en realidad estaban construyendo la que se acabaría convirtiendo en la sede de la empresa.

El crecimiento de la empresa en actividad y la necesidad de contar con espacio suficiente para los recursos humanos para lle-

var a cabo sus proyectos, hizo plantearse al equipo de Joan Artés la opción de utilizar uno de sus proyectos de sobre-

elevación para alojar sus nuevas oficinas y de esa forma poder enseñar a la práctica cómo se emplea la edificabili-





dad vacante para rehabilitar y completar los edificios, aprovechando las cubiertas de la ciudad. Las oficinas de La Casa por el Tejado ocupan las plantas cuarta, un nuevo ático que se construyó sobre la antigua cu-

bierta con módulos industrializados y una espectacular terraza-jardín. Esta actuación constructiva ha permitido elevar el edificio en una planta (unos tres metros y medio más que la situación preexistente), a la que se agrega la terraza

jardín, con una superficie de 84 m². Esta conforma distintos espacios de reunión y ocio definidos por variedades de plantas frutales y ornamentales, así como por pavimentos y revestimientos de lamas de madera.

J

PROYECTO

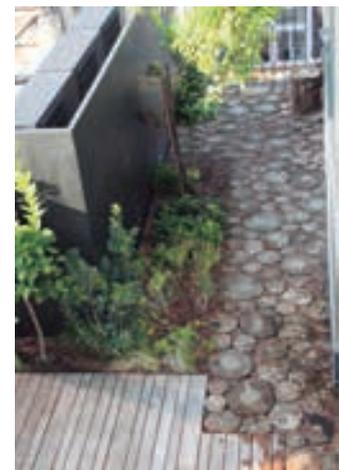
La nueva cubierta es algo más que una terraza; también es un jardín. Forma parte de la apuesta de La Casa por el Tejado por rescatar del olvido a las cubiertas de nuestros edificios de clima mediterráneo que, aun disfrutando de condiciones agradables para la vida exterior nueve meses al año, no son utilizados por sus propietarios. En los proyectos de la Casa por el Tejado se transforman estos espacios para usos sociales, dotándolos de suelos adecuados, vegetación, equipamiento para la reunión y áreas de ocio. Este es el caso de la intervención en Roger de Llúria, donde con la ayuda de paisajistas y jardineros se ha creado un jardín con vegetación de superficie y en altura.





La diversidad de las plantas, su ausencia en determinados puntos, así como la combinación con pavimentos y revestimientos

de madera, ha hecho posible crear espacios con contención, aislados del ruido, rodeados de verde, frescos en verano, con vistas



FICHA TÉCNICA

Obra:	Sede La Casa por el Tejado.
Superficie:	392 m ² de oficinas / 20 m ² de terraza / 84 m ² de terraza-jardín.
Promotor:	La Casa por el Tejado.
Arquitectos:	TESGAT (Joan Artés, Oriol Cugat).
Arquitecto colaborador:	Sonia García.
Arquitecto técnico:	AT3 (Enric Peña/Jordi Valls).
Paisajista:	Lina Seguró.
Revestimientos de fachada:	VMZINC.
Carpintería exterior de aluminio:	K-Line.
Madera microlaminada:	Pollmeier.
Ascensores:	Camprubí.
Domótica:	Hager.
Moqueta modular:	Interface.
Equipamiento de cocina:	Auró Cuines.
Sistema de monitorización de persianas:	Somfy.
Fotografía:	La Casa por el Tejado / Irina Ivanova.

enmarcadas. Según Gerardo Wadel, responsable de I+D de La Casa por el Tejado, “es una muestra elocuente de lo que puede hacerse en muchos edificios. Y de lo que ellos pueden aportar a la ciudad: muchas cubiertas con vegetación aumentan la biodiversidad urbana, recogen y liberan agua de lluvia. Además capturan polvo de la atmósfera, absorben dióxido de carbono... devuelven parte de los servicios ecológicos del terreno ocupado por los edificios”.

Pamplona finaliza la primera fase del Jardín de la Galaxia

El Ayuntamiento de Pamplona, en colaboración con el Planetario, construye un jardín en el parque de Yamaguchi, que reproduce a escala la Vía Láctea. En este original jardín, concebido como un elemento divulgativo de la astronomía y del conocimiento de la jardinería pública, cada arbusto representa una región concreta de la Galaxia con sus estrellas, nebulosas, cúmulos y propiedades correspondientes a la región en la que se encuentra.

El pasado 6 de abril concluyó la primera fase del 'Jardín de la Galaxia' de Pamplona. Un espacio ajardinado que representa una metáfora de la Vía Láctea, permitiendo interpretar la inmensidad de la galaxia mediante un juego de elementos vegetales, lugar de ocio y esparcimiento, así como de servicio de divulgación científica y conocimiento. Pamplona ha sido la primera ciudad europea en contar con un 'Jardín de la Galaxia', siguiendo una iniciativa que puso

en marcha en Hawái Jon Lomberg, divulgador científico e infografista de la conocida serie televisiva Cosmos. La idea es reproducir la figura de la Vía Láctea a escala, en la zona verde ubicada junto a la rampa del Planetario de Pamplona.

En esta primera fase se han apadrinado un total de 286 arbustos de los cuales 179 han sido plantados de manera presencial y 107 en la modalidad delegada. Los arbustos y flores evocan diversas nebulosas y forma-



ciones de la galaxia y en el centro se ubica una fuente que representa su agujero negro.

Aunando ecología, ciencia, pero también solidaridad, la primera especie plantada fue la Rosal de Siria, un arbusto con ramas muy extendidas de color gris claro que simboliza así a una nebulosa. Este ejemplar ha sido elegido en recuerdo de la situación de crisis humanitaria que viven los refugiados. Además del Rosal de Siria, que puede llegar a los tres metros de altura, se



En el centro del jardín, una fuente simbolizará el agujero negro del centro de la galaxia, de cuatro millones de veces la masa del Sol

han plantado, entre otros, *eleagnus ebbingei*, que por sus características quieren recordar el fondo estrellado de la Galaxia.

Se trata de un jardín con forma de “aspa”, realizado con arbustos de flores con formas que se asemejan a nebulosas de la Vía Láctea. El agujero negro del núcleo de la vía láctea será representado con una especie de fuente sumidero, que absorberá el agua y mostrará su reflejo en el estanque.

El agua que salta y cae a la fuente de

nuevo sigue un ciclo interrumpido que simboliza la energía que se concentra y fluye a través del denominado “Horizonte de sucesos”, una frontera en el espacio-tiempo.

El proyecto recoge la equivalencia entre el tamaño de las plantas y los años luz de distancia que supone cada elemento del jardín, de forma que cuando el arbusto alcance un metro de anchura estará representando una escala de distancia de la galaxia equivalente a 3.300 años luz. Son tan as-

REPORTAJE EL PARQUE DE LAS GALAXIAS



El Jardín de la Galaxia tiene, como la Vía Láctea, forma espiral. Se trata de una galaxia espiral barrada (tiene una banda central de estrellas brillantes) y con una masa de 1012 veces la del Sol



Las hojas moteadas de los arbustos elegidos –*aucuba japonica* y *eleagnus ebbingei*– remiten al fondo estrellado, con al menos 100.000 millones de estrellas

tronomías las diferencias, que, por ejemplo, el tamaño del Sistema Solar viene a ser, a escala, como la célula de la hoja de uno de los arbustos.

Todo el jardín estará rodeado por un seto de laurel de entre 1,5 y 2 metros de altura que dejará una única vía de acceso al visitante, por la zona enfrentada a la rampa de acceso del Planetario. Una vez dentro del jardín, hay espacio para circundarlo completamente

Para comprobar desde el aire su parecido a la Vía Láctea tal, se prevé instalar una torre atalaya junto al jardín.

Para que el sol no obstaculice su visión, se prevé la instalación de tec-

nología led que funcionará mediante un sistema de sensores de presencia.

Divulgativo y participativo

La idea municipal consiste en implicar a la ciudadanía en esta iniciativa, tanto a centros escolares como a colectivos o asociaciones. Todos los elementos vegetales del jardín son plantados a través del sistema de apadrinamiento, previa inscripción *online* en la página web del Planetario de Pamplona. Se pretende que el último ejemplar sea plantado

por una entidad que nos represente a todos: la ONU.

El Ayuntamiento de Pamplona dejará preparado el futuro jardín y, a partir de ahí, los participante deberán plantar, regar, podar...

La idea es la plantación de especies con floración invernal, como el Membrillero de Japón, cuyo ciclo se solape con otras de primavera o verano, como Durillo a Abelia. De esta forma se consigue que, a lo largo del año, este jardín "vivo" cambie de actual aspecto.

Los airosos penachos de diez *cordyline indivisa* 'Red Star' destacarán en altura por encima del resto de arbustos, como buenos cúmulos globulares



Entrevista

Mikel Baztán

Director de Parques, Jardines y Zonas Verdes del Ayuntamiento de Pamplona.



¿Cuál es su función como responsable de Parques, Jardines y Zonas Verdes dentro del Ayuntamiento de Pamplona?

La función que desempeño es la de diseño estratégico del servicio, coordinación con resto de Servicios y Áreas municipales. Coordinación interna del Servicio. Propuesta de normativas, proyectos y campañas.

¿Cuáles son sus máximas para llevar a cabo su trabajo?

Mis máximas son la colaboración interna, la innovación y la difusión y acercamiento a la ciudadanía y medio escolar.

Usted ha sido galardonado por sus proyectos en jardinería ecológica ¿qué protagonismo alcanza este tipo de jardinería en el Jardín de la Galaxia?

La jardinería ecológica es parte intrínseca del mismo. Una vez asimilada como única vía de gestionar los jardines en clave de sostenibilidad, la jardinería ecológica es pieza indispensable tanto en la fase de diseño como en las de creación y mantenimiento.

¿Cómo cree que es la jardinería ecológica en España en comparación con otros países?

Por desgracia llevamos retraso en su implantación. La inercia de las malas costumbres y el miedo ralentizan su crecimiento.

¿Qué propósitos se fija el Ayuntamiento en el nuevo año en el área de Parques Jardines y Zonas Verdes?

Reforzar y reestructurar el servicio, ge-

nerar las primeras colaboraciones con centros de enseñanza y asociaciones, y promover proyectos de valor añadido para la ciudad.

¿Cómo surgió la idea del Jardín de la Galaxia?

La idea surgió de forma casual durante una visita de Jon Lomberg, refutado divulgador científico, al Planetario de Pamplona, en la que mostró el jardín original que ha creado en Hawai. Fue inspirador y nos ofreció la posibilidad de crear un jardín de la Galaxia en Pamplona. El primero de Europa. No nos podíamos negar.

La idea surgió de forma casual durante una visita de Jon Lomberg, refutado divulgador científico, al Planetario de Pamplona, en la que mostró el jardín original que ha creado en Hawai. Fue inspirador y nos ofreció la posibilidad de crear un jardín de la Galaxia en Pamplona. El primero de Europa

¿Qué objetivos se han fijado con la construcción de este jardín?

Uno de nuestros objetivos es hacer posible que, mediante los jardines y sus plantas, podamos ofrecer otros servicios a la

población. En este caso divulgación científica, pero sobre todo una visión de nuestro lugar en el cosmos y la necesidad de cuidar nuestro hogar, el planeta Tierra.

¿En qué consiste la actividad de apadrinar un arbusto?

La entidad que apadrina un arbusto, pasa a representar algo muy grande, no solo en el sentido de participación y concienciación, sino que el arbusto que apadrina abarca un espacio concreto de la Galaxia con unas dimensiones colosales. Eso da una idea de la grandiosidad de la Galaxia y del Cosmos.

¿A qué tipo de personas cree que le puede interesar colaborar en este proyecto?

Considero que le puede interesar a toda asociación con sensibilidad y curiosidad por la vida. Tras la explicación que se da en el interior del Planetario y la posterior plantación, nadie queda indiferente. Somos parte de un mismo mundo a cuidar.

¿Qué costes va a acarrear este jardín al ayuntamiento?

El coste de implantación va a ser de en torno a 60.000 euros y el de mantenimiento de alrededor de 2.000 euros al año, pero la repercusión en concienciación y esperamos que en atracción turística superen con creces el esfuerzo económico como ya está ocurriendo. ●

www.profesionaleshoy.es



**El único portal profesional
actualizado 24x7x365**

 **TPI** | Grupo

www.grupotpi.es



EXTERIORES VINTAGE

para nuevos espacios

LA UNIÓN entre lo moderno y la vanguardia van de la mano, más en la actualidad donde la combinación de espacios y tendencias se hace cada vez más tácita. Y es que, a pesar de las nuevas realidades que nos bombardean a diario en los medios de comunicación, la realidad se impone y las tendencias marcan su estilo vanguardista sobre la base de la tradición. Sin embargo, esta unión permite que no solo los interiores de los espacios sino también los exteriores, como terrazas o jardines, amplíen sus posibilidades

con las que sorprender a los visitantes. Los entornos exteriores quizás sean los espacios donde más se pueden llevar a término la denominada “innovación”. Y es que ésta se puede desarrollar a través de diversos canales. Uno de ellos puede ser a través de los paisajes que se construyen, otros mediante el mobiliario, el conjunto floral que se seleccione o bien los materiales con los que se construya. En este punto, el porcelanato es un material que se utiliza para el revestimiento

de suelos y paredes exteriores. Este producto de tipo cerámico es fabricado a partir de una combinación de cuarzos, arcillas y otros materiales, que se moldean, se presan, se someten a un proceso de secado y se tratan a una temperatura de más de 1.300 grados centígrados. Si lo comparamos con otros, como los cerámicos, la principal diferencia es la absorción de agua que ambos materiales tienen, mientras que el cerámico absorbe entre el 8 y el 13 %, un porcelanato lo hace entre 0 y

0,5%. Este hecho provoca que al absorber tan poco agua sean más resistentes a las heladas, por lo que soportan mejor las temperaturas exteriores. Además, tienen una gran resistencia a la carga de rotura o a los cambios bruscos de temperatura.

Ventajas del porcelanato

Estas características son las que permiten que sean empleados en espacios públicos de mucho tránsito o en espacios domésticos, de uso comercial o industrial. Así, algunas de sus ventajas más importantes son la durabilidad, su fácil mantenimiento o la infinidad de acabados que tienen con las que pueden imitar la piedra o la madera, entre otros.

Por otro lado, sus inconvenientes principales son que estos materiales son fríos y duros, lo que en ocasiones puede provocar que caminar descalzo cause tensión excesiva en las articulaciones. En el caso de que los porcelanatos estén muy pulidos pueden resultar resbaladizos y quizás necesiten tratamientos especiales para usarlos en exteriores o incluso en los suelos de los baños. Por último, los de efecto abrigado se rayan con mucha facilidad.

Existen distintos tipos de porcelanatos. El técnico está compuesto por una masa prensada a la que se le puede aplicar color; el no tener esmalte en la superficie los hace más resistentes a las ralladuras. Por su parte, el porcelanato esmaltado

tiene características técnicas similares pero pasan además por un proceso de esmaltación en la superficie. Los porcelánicos y los porcelanatos son prácticamente iguales, solo varía el grado de humedad; que en los porcelánicos es algo mayor.

Tendencias del mercado

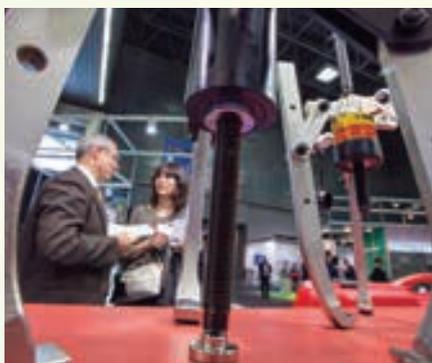
Las nuevas tendencias del mercado apuntan a una combinación de espacios donde los materiales serán los nuevos protagonistas de una revolución que aúna lo clásico con lo moderno.

Fernando Pozuelo

**Fernando Pozuelo Landscaping
Collection**

www.fernandopozuelo.com





FESTIVAL INTERNACIONAL DE JARDINES DE ALLARIZ

Allariz, Orense, España
De mayo a octubre
www.allariz.gal/festival/es

61 CONCURSO INTERNACIONAL DE ROSAS NUEVAS

“Villa de Madrid”
Madrid, España
19.05.2017

www.concursososasmadrid.com

BIOVEG CUBA

Santiago de Cuba, Cuba
22.05.2017 - 26.05.2017
www.bioveg.bioplantas.cu

FERROFORMA 2017

Bilbao, España
06.06.2017 - 08.06.2017
www.ferroforma.eu

INTERNATIONAL FLORICULTURE

Chicago, Estados Unidos – USA
14.06.2017 - 15.06.2017
www.floriexpo.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.expoferreteria.com.ar

SPOGA+GAFA

Colonia, Alemania
03.09.2017 - 05.09.2017
www.spogagafa.com

FLOWERS EXPO

Moscú, Rusia
12.09.2017 - 14.09.2017
www.flowers-expo.ru

FLORMART

Padova, Italia
21.09.2017 - 23.09.2017
www.flormart.it

PROFLORA

Bogotá, Colombia
04.10.2017 - 07.10.2017
www.proflora.org.com

FERIA EXPOCECOFERSA

Madrid, España
04.10.2017 - 05.10.2017
www.ifema.es

IBERFLORA

Valencia, España
04.10.2017 - 06.10.2017
www.iberflora.feriavalencia.com

AGRILEVANTE

Bari, Italia
12.10.2017 - 15.10.2017
www.agrilevante.eu

INTERNATIONAL FLORICULTURE TRADE FAIR

Vijhuizen, Holanda
02.11.2017 - 04.11.2017
www.hppexhibitions.com

WORLD ORCHID CONFERENCE

Guayaquil, Ecuador
08.11.2017 - 13.11.2017
www.woc22.com

LO CONGRESS

Toronto, Canadá
09.01.2018 - 11.01.2018
www.locongress.com

PAYSALIA

Lyon, Francia
05.12.2017 – 07.12.2017
www.paysalia.com

IPM 2018 ESSEN

Essen, Alemania
23.01.2018 - 26.01.2018
www.ipm-messe.de

FIMA

Zaragoza, España
16.02.2018 - 18.02.2018
www.feriazaragoza.com

EURO FLORA

Genova, Italia
21.04.2018 - 01.05.2018
www.euroflora2011.it





IBERFLORA

Feria Internacional de Planta y Flor, Paisajismo, Tecnología y Bricojardín

www.iberflora.com

Pasión por el Verde

Valencia 4 al 6 de octubre 2017



FERIA VALENCIA

100 años de ferias
1917-2017



Planta y Flor



Paisajismo y
Arboricultura



Producción y
Tecnología



Bricojardín y
Decoración



INSECTICIDA/ACARICIDA

POLYSECT® ULTRA

(S.A. Acetamiprid)

Autorizados en jardinería interior y exterior doméstica

NUEVAS AUTORIZACIONES DE USO

Cultivos autorizados: Cultivos Hortícolas, Cultivos Frutales, Árboles y Arbustos Ornamentales, Cultivos de Flor y Plantas de Interior



- ✓ **Polivalente:** eficaz contra ácaros, pulgones, cochinillas, trips, mosca blanca, taladro del geranio ...y otros insectos.
- ✓ **Acción sistémica:** transportado por la savia, protege toda la planta desde el interior durante 3-4 semanas.
- ✓ **Acción rápida:** resultados visibles en 24 horas sobre pulgones.
- ✓ **Fórmula sin clasificación toxicológica.**

Producto autorizado para usuarios no profesionales