

ALBER horticultura

WWW.ALBER.ES
info@plasticosalber.com

■ Alber, un buen inicio


NUEVO CONTENEDOR
CD 3 L BAJO
MADE BY ALBER

DIAMETRO EXT. 19 cm



- 2 RANURAS PARA LA FIJACION DE ETIQUETAS
- CUMPLE LA NORMA HOLANDESA ES
- AJUSTE PERFECTO CON LOS SOPORTES TUTOR DE 19 CM



Color estándar Arcilla 
Otros colores bajo pedido

GAMA CD ARENA BAJOS, DISPONIBLE
EN LOS TAMAÑOS DE 1-2-3-5-7,5-9-14 Y 20 L

P.I. AZUCARERA DEL GENIL, Ñ (JUNTO AL PUENTE DE LOS VADOS)
18015 GRANADA-ESPAÑA

TLF +34 958 80 02 11 - FAX +34 958 28 71 71

reportaje



El presidente de la Asociación de Viveristas de Girona, Joaquim Planas, ha destacado que el salón "ha permitido un espacio de relación entre el productor y el distribuidor".

Jardineros, paisajistas, viveristas, escuelas,... 'Sinergias' para salir de la crisis

En la inauguración oficial de Fórum Verde y del mismo 5º Congreso de Jardinería y Empresa de Cataluña, los presidentes de la Asociación de Viveristas de Girona y del Gremio de Jardinería de Catalunya, Joaquim Planas y Eudald Morera, respectivamente, han coincidido en destacar "la necesidad de aunar esfuerzos entre todos para ser más fuertes y tirar adelante". Eudald Morera, ha destacado que "ahora necesitamos innovación, talento, ingenio, creatividad, diversificación y sobre todo abrirnos a nuevos mercados".

En el acto de inauguración, participaba también el director de los Servicios Territoriales del Departamento de Agricultura, Ganadería, Pesca, Alimentación y Medio Natural de la Generalitat en Girona, Jordi Aurich, quién ha alentado el sector "para buscar todos juntos nuevas soluciones para encarar el futuro". Por su parte, el primer teniente de alcalde del Ayuntamiento de Girona, Jordi Fàbrega, ha remarcado la necesidad de "encontrar una convergencia para unir esfuerzos entre todos".

Durante los días 15 y 16 de febrero y bajo el lema "Sinergias", profesionales de la jardinería, el viverismo, jardinería, paisajismo, marketing, economía o dirección de empresas compartían experiencias buscando sinergias para estos nuevos tiempos.

A continuación, un resumen de las diferentes comunicaciones, ponencias y mesas redondas con la información elaborada por el propio Gremio de Jardinería de Cataluña. Apenas unas frases que marcan el mensaje de cada participante.

Inauguración, Eudald Morera

El futuro es diferente. Somos privilegiados por trabajar al aire libre, con horizontes abiertos y rodeados de verde, el color de la esperanza.

Oriol Cesena. Nuevos retos comerciales.

Nada es lo que era. La conectividad del consumidor y su acceso a la información hacen difícil diferenciar la oferta. Hoy el consu-



Asistentes al acto de inauguración de Fórum Verde 2012 y del 5º Congreso de Jardinería y Empresa de Cataluña.

midor se informa mucho, tarda en decidirse y es muy exigente. Utiliza mucho internet para informarse y para comprar. Es más inteligente y exigente, menos sensible a la publicidad. Se fía de las redes y busca beneficios REALES cuando hace una compra.

Es básico conocer el mercado; si no, es como saltar al vacío. Tenemos mucha incerteza, somos míopes y en medio de mucha opinión podemos sufrir 'infoxicación'. Para mejorar debemos entender el mercado, identificar al consumidor, conquistar su mente y crear valor para él.

Mesa sinergia Jardinero – Paisajista

La colaboración es importante desde el minuto 1. El mantenimiento es decisivo para el futuro del jardín. El cliente es básico, debe ser el centro del proyecto. Se apunta la importancia del intercambio intergeneracional.

El jardinero puede aportar al paisajista experiencia, conocimiento, coordinación, soluciones y "saber estar" (discreción en el trato con el cliente). El paisajista defiende los intereses del jardinero, le aporta prestigio y le ayuda a mejorar gracias a su exigencia. Puede ser una buena vía de promoción.

Mesa sinergia Jardinero – Viverista

¿Hace falta tanta variedad de planta? ¿Qué quiere o qué busca el usuario? El consumidor no compra planta (Lluís Masvidal), compra soluciones.

La línea de información entre obtentores y usuarios se interrumpe en algún punto de la cadena, el usuario no sabe lo que le podría ofrecer el mercado. La orientación al consumidor exige COMUNICACIÓN.

El proyecto es lo que aglutina a todos los actores del jardín: proyectistas, ejecutores, cliente y dirección de obra. Los viveros deben ser imaginativos, buenos conocedores del producto, comunicadores y detectar las necesidades. Una adecuada programación de las necesidades de planta ayudaría a los viveros, pero es muy difícil en el mercado particular nacional.

Ir a buscar la planta puede ser el momento más apasionante para un jardinero. La jardinería es una tendencia.

Anna Codina. Posicionamiento en la red

El networking es esencial (cualquier éxito depende de las rela-



Substratos para raíces perfectamente sanas

- Máximas exigencias de calidad a la hora de seleccionar y mezclar turbas, aditivos y abonos
- Óptima adaptación a cada tipo de cultivo – inmejorables condiciones de crecimiento y garantía de un sano desarrollo de las raíces

www.floragard.com · Tel. 0049 (0) 4 41 20 92-0

Flora  **gard**

Dar lo mejor. ¡Desde 1919!

ciones) y hay que empezar ya, es una forma de ser con independencia de las herramientas que se utilicen. La red proporciona conexión, nutre y da seguridad. Estar en la red es una actitud. Una revolución no pasa cuando la sociedad adopta una nueva herramienta, pasa cuando se adoptan nuevos comportamientos.

Mesa sinergia Empresa – Escuela

Carme Farré. Experiencia en la escuela de Versailles (¡a los 48 años!) Contraste entre la rigidez de la burocracia y la liber-

tad y bohemia académica. Enseñanza muy transversal. Un precio muy razonable (1.300 €/año incluidos viajes), con buenas posibilidades de alojamiento asequibles. Alumnos provenientes del “verde” y el mundo gráfico. Muchos grados de aprendizaje, desde la práctica jardinera hasta el diseño de espacios públicos y naturales.

Jordi Cartañá. Director Escuela Rubió y Tudurí, (casi 80 años de historia). El próximo año impartirán el ciclo superior de paisajismo. Tienen una bolsa de trabajo y

ofrecen prácticas en empresas públicas y privadas. Últimamente están internacionalizando su oferta de prácticas.

Mesa Jardinero – Jardinero

Miquel Marín: Sumar da la fuerza necesaria al colectivo, pero es difícil (“somos un país de capelletes”). Hace falta coraje y generosidad. Los jardineros no “salimos en la foto” porque somos un actor secundario para las administraciones y entre nosotros tampoco nos conocemos. Esta podría ser una buena tarea para el Gremio. Tenemos

Conclusiones del 5º Congreso de Jardinería y Empresa de Cataluña

Los jardineros tenemos el privilegio de trabajar en contacto con la natura, al aire libre, en horizontes abiertos y aportando felicidad a nuestros clientes. Pero el mundo ha cambiado. El futuro es diferente y nada será como lo era antes. Los clientes son mucho más exigentes, están más informados y esperan beneficios reales a cambio de sus esfuerzos.

Cómo ya decíamos en el primer Congreso de Jardinería y Empresa, el nuestro, es un sector de pequeñas empresas pero muy complejas, con un gran número de clientes y proveedores en relación a su volumen de facturación. Esta complejidad justifica y nos aboca al trabajo en red. Trabajar en red, no es una cuestión de herramientas, es una cuestión de actitud.

Durante estos dos días de Congreso hemos visto la posibilidad de sinergias entre jardineros y paisajistas, entre jardi-

neros y viveristas, entre jardineros y escuelas, entre jardineros y jardineros. Y las que podríamos tener con todos los actores del que en Europa se denomina “Industria del Verde”, un concepto que todavía no acaba de cuajar pero que ha quedado claro en Fórum Verde, de la que son buena muestra nuestros patrocinadores.

Sinergia es comunicación, sinergia es coraje, sinergia son oportunidades, sinergia es ser activos y sinergia es constancia. Caer y volverse a levantar las veces que sea necesario.

Decía Albert Einstein que “Locura es hacer lo mismo una y otra vez y esperar resultados diferentes”. Pero el cerebro se acomoda a la rutina y hay que forzarlo para que llegue a sentirse cómodo en la incomodidad del cambio.

Nos ha quedado claro que el Gremio ha de tener un papel fundamental en la po-



Durante la inauguración del Congreso, Eudald Morera, Presidente del Gremio de Jardinería de Cataluña ha destacado que “ahora necesitamos innovación, talento, ingenio, creatividad, diversificación y sobretodo abrimos a nuevos mercados”.

tenciación de estas sinergias, favoreciendo el contacto con los agremiados pero, sobre todo, entre los agremiados. Marchamos satisfechos y cargados de “deberes”, con la esperanza de haber comenzado un nuevo periodo lleno de colaboración y nuevas oportunidades por nuestros asociados. A todos ellos, muchas gracias.

Gremi de Jardineria de Catalunya



**VIVERS
CASA PARAIRE**

ORNAMENTALES, ÁRBOLES Y ARBUSTOS

Carrer del Molí, 1 - 17462 BORDILS (Girona) • Tel: 972 49 00 26 - Fax: 972 49 05 76
E-mail: vivers@paraire.com - www.paraire.com

problemas e intereses en común.

Xavier Miró: La colaboración entre jardineros permitiría racionalizar las estructuras. Casi todas sus experiencias han sido positivas. Es esencial conocernos para compartir.

Jordi Mayench: El Gremio podría facilitar el contacto entre empresas, publicando su perfil. Los pequeños jardineros ven el Gremio muy lejano.

Comienza un debate sobre el papel y el trabajo del Gremio. El Sr. Joan Bordas dice que las sinergias eran fáciles en los 60 porque todos salían de una sola escuela y se conocían, tenían confianza. Hoy esto no es tan fácil y además tenemos que luchar contra la "piratería" y los arquitectos "anti plantas". Se habla también de los concursos "salvajes", concluyendo que la propia administración desprestigia la profesión.

Se considera que es una buena noticia que salgan estas peticiones al Gremio porque se confirma como "paraguas" del sector. Se le pide que mire de captar más asociados y quizás crear la figura "Amigos

de Gremio" con costes más bajos. Una buena opción puede ser "territorializar" la información. Considera que ya se dan colaboraciones espontáneas pero en círculos muy reducidos.

Jordi Genebriera. Cooperación y alianza

Las empresas del sector están afectadas por la crisis y el intrusismo, son pequeñas y no tienen acceso al crédito y además tienen un convenio malo. Aún así, no tenemos que caer en el pesimismo, la depresión o el conformismo. Podemos estar en una situación compleja e incierta, pero no nos podemos desorientar, o si no, nos paramos, que quiere decir, retroceder. Nuestras empresas tienen potencial de creatividad y pasión.

Tenemos tres opciones: morir, especializarnos o hacer sinergias. Las últimas tienen muchas ventajas: crecimiento sin inversión, reducción de gastos, incentiva-ción de la busca de nuevos clientes, oferta de nuevos servicios y la aparición de alia-

dos estratégicos. Podemos hacer sinergias de comercialización, de inversión, de aprovisionamiento o joint-venture.

Trabajar en red es pasar de pasivo individual a activo social. El cambio es incómodo, pero debemos aprender para sentirnos cómodos en entornos de cambio. El cerebro sólo acepta el cambio bajo presión.

"Locura es hacer lo mismo una vez tras otra y esperar resultados diferentes" (A. Einstein).

Otras frases expresadas, a tener en cuenta: El jardín es un estilo de vida, vendemos felicidad.; Experiencia + Ilusión = imaginación; Podemos hacer las cosas, pero con esfuerzo.

Algunas sugerencias para salir en la busca de sinergias: Reflexión; Estrategia: objetivos pequeños y alcanzables; Compromiso: crear, inventar, buscar sinergias; Entusiasmo; Humildad; Dedicar una hora en la semana a pensar a quien llamaré la próxima semana para buscar sinergias. ¡Y hacerlo antes de miércoles, si puede ser!



grupo ●

viveros canós

Medio siglo creando **Naturaleza**






Bambús

Palmáceas

Plantas para xerojardinería

Árboles ornamentales

Arbustos ornamentales

Coníferas

Frutales

Datos contacto:

NULES (sede central)
 Tel.: 00 34 964 670 170
 Fax: 00 34 964 673 899
 e-mail: nules@viveroscanos.com

DON BENITO
 Tel.: 00 34 924 803 756
 Fax: 00 34 924 804 055
 e-mail: donbenito@viveroscanos.com

VILLAJYOYOSA
 Tel.: 00 34 966 810 273
 Fax: 00 34 966 810 275



www.viveroscanos.com