

Kirin, cerveza, esquejes de crisantemo y otros

Después de la decisión de diversificarse hacia otras áreas de negocio, el grupo Kirin ha invertido en el campo de la tecnología genética en ornamentales, con distintas especies entre las que se encuentra el crisantemo.



Jeff Hooper, director general de SGP, en uno de los invernaderos de producción en Farehan.

Kirin es principalmente una industria cervecera y la cuarta mayor del mundo con ventas de 15 billones de dólares. La compañía tiene casi 23.000 empleados en 12 países por todo el mundo.

Hace diez años Kirin decidió diversificar su actividad. Con el 50% del negocio de la industria japonesa de la cerveza, era poco probable que se pudiera dar un mayor crecimiento de ese mercado. La diversificación se basaba en la tecnología de la ingeniería genética que había sido utilizada para operaciones de farmacia y para obtener nuevas variedades de plantas, incluyendo crisantemos. Con el fin de introducirse en la obtención comercial de variedades, Kirin decidió adquirir negocios en Europa y Japón con programas de hibridación convencionales. SGP -Southern Glasshouse Produce-

con la obtención de variedades de Gold Stock fue la primera adquisición en Europa, seguida por Fides en Holanda y Barberet & Blanc en España. Luego se adquirió una empresa holandesa, mayorista de flores, llamada Hiljo. Entonces se fundó un holding llamado Kirin Agribio Europe.

Juntos, Fides y SGP son los productores de esquejes de crisantemo más grandes del mundo y Barberet & Blanc de clavel.

SGP es propietaria de tres fincas y tiene la venta de otra instalación bajo su misma marca «Swallowfield» (La Golondrina).

El responsable ejecutivo de SGP es Jeff Hooper junto con el director Yoshio Enomoto. Los técnicos más destacados son: David Johnson en la producción de flores y David Abbott en la producción de esquejes y Made-

line Tasker en Gold Stock junto al famoso hibridador Barrie Machin.

Globalmente, la compañía factura por unos 7 millones de libras esterlinas y es el mayor suministrador de flores del mercado mayorista.

El negocio de SGP

SGP tiene cuatro actividades principales:

a) Cultivo de flores

SGP posee 6,1 Ha de invernaderos y tiene un acuerdo de marketing con los viveros Tinleys, lo que supone 1,6 Ha más. Actualmente, el 95% del crisantemo que se produce se vende a través del sistema mayorista en Gran Bretaña e Irlanda del Norte. Para conseguir la mayor eficiencia de los viveros, cada uno se especializa en un color o variedad en particular. Lake Lane, cultiva los decorativos tipo dalia de color blanco; Peak Lane y Tinleys, cultivan el surtido de variedades Reagans; y Caer Wennol, los decorativos de color amarillo y rosa. Calidad y productividad han ido mejorando en todos los viveros en los últimos tres años. Cada año se producen unas 125.000 cajas de crisantemos.

b) Suministro de esquejes

A los cultivadores profesionales de crisantemos del Reino Unido se les suministra alrededor de 25 millones de esquejes por año. Estos se cultivan en P.A.D. -Productos Aguadulce de Tenerife- y se importan cada semana. También se venden petunias obtenidas en Japón para cultivadores de plantas en maceta. Estas se llaman Born Free y Purple Wave y se expusieron en Caer Wennol durante el verano pasado. Por último, también se suministran geranios zonal y de hiedra (gitanillas) a los culti-

Kirin Agribio Europe

Gold Stock: obtención de variedades de crisantemo.

Venta de esquejes.

Producción de crisantemos: 7,7 Ha.

Importación de flores.

P.A.D. -Productos de Aguadulce, Tenerife-: producción de los esquejes.

SGP



En la fotografía superior izquierda, prueba de crisantemos de la variedad Lineker rodeada de variedades Reagan en uno de los invernaderos comerciales de SGP. Al lado, algunos de los colores ofertados de esta nueva familia Lineker.

En la fotografía inferior izquierda, imagen de la primera gran plantación de esta misma variedad, Lineker, en Holanda, en los viveros Leo Middelborg. Al lado, crisantemos de esta variedad Lineker, empaquetados ya en la caja listos para el comercio.

vadores, algunos de los cuales se enraizan en Caer Wennol y Lake Lane.

c) Gold Stock Breeding

La obtención de variedades de Gold

Stock empezó en 1986 y ahora vende muchos millones de esquejes por todo el mundo. Los mercados más importantes son Reino Unido, Holanda y Japón donde son el híbrida-

dor de crisantemo más importante del extranjero. Las variedades obtenidas por el Dr. **Barrie Machin** incluyen Snowdon, Pink Gin, Fresco, Teide y las familias Amore, Moon y Sheena, así como las nuevas variedades Lineker, Isis, Polo y Perfect.

Madeline Tasker y **Barrie Machin** viajan por el mundo promocionando las variedades **Gold Stock**, concertando pruebas y recogiendo material parental. El Key Technology Laboratory de Tokio está llevando a cabo un extenso programa de ingeniería genética en crisantemo y el Plant Laboratory realiza manipulación celular de crisantemos antes de enviar el material para pruebas al Reino Unido y Holanda.

Por cierto, Lineker debe su nombre a Gary Lineker que dio permiso para

Fides	Obtención de variedades de Crisantemo, Kalanchoe y Asters. Producción de esquejes de crisantemo. Fincas en Holanda, Costa Rica, Suráfrica y Malasia.	Barberet & Blanc	Obtención de variedades de clavel y clavellina (spray). Producción de esquejes de clavel. Finca en España: Puerto Lumbreras (Murcia).	Hiljo	Compra y venta de flores desde las subastas holandesas en Aalsmeer (Holanda).
--------------	--	-----------------------------	---	--------------	---

que se utilizara su nombre.

d) Importaciones

Claveles, claveles spray, rosas, lili-um, alstroemeria, helecho de cuero y otros muchos tipos de flores se importan desde todo el mundo y se vuelven a envasar en Peak Lane bajo

la cuidada supervisión de **Val Simmonds**. Estos se venden por el equipo de marketing de **Pat Thorbinson, Sheila Spencer y Tim Godman** a los mismos clientes mayoristas que compran los crisantemos.

Desarrollos

El mercado de flores está cambiando. La compra total de flores en el Reino Unido a nivel detallista es de 1,1 billones de libras esterlinas. El sector que crece más deprisa de ese mercado es el de los supermercados. El año pasado, por ejemplo, las ventas de Tesco se ampliaron un 40% en un mercado que creció en su totalidad alrededor del 5%. Los supermercados juntos ahora controlan un 25% del mercado. Los floristas están perdiendo; su cuota de mercado se ha reducido en un 35%. SGP ha empezado a suministrar pequeñas cantidades de flores a los empaquetadores de supermercados para ganar experiencia de la calidad requerida. También se está envasando muchas flores en agua y la evolución de este tipo de envasado en agua, en Peak Lane, ha sido el mayor éxito del año pasado. Los clientes se están volviendo más sofisticados y difíciles de contentar y es cada vez más difícil vender flores de segunda calidad. También se están empezando a hacer ramos mixtos con claveles y helecho de cuero, claveles spray, gypsophila, etc. La mayoría de los componentes de estos ramos son importados. La calidad y el control de las existencias son vitales en esta parte del negocio. Se sigue invirtiendo en las propias fincas de producción para mantenerlas y mejorar la productividad. En el último año, por ejemplo, se han comprado pulverizadores Wanjet Ultra Bajo Volumen que ahorran tiempo de pulverización y daños en la cosecha. También han comprado un cultivador Nibbi en Lake Lane y próximamente se comprará una versión más pequeña para Peak Lane. Otros avances incluyen la

Imágenes de algunas de las peculiaridades en la plantación de los esquejes de SGP.

En la fotografía inferior izquierda, pinchado de los esquejes (obsérvese los paquetes tal y como llegan de PAD de Tenerife). En la inferior derecha, se mantiene la humedad mediante un velo de plástico, durante los primeros estadios para el enraizado de los esquejes.

En la imagen superior, el margen de plantación: 12 cuadros de 12,5 cm, en total una banqueta de 1,5 m de ancho.

En medio, preparación del terreno para una nueva plantación: en la fotografía el operario con la máquina que tritura los restos de la cosecha anterior y la incorpora al terreno.

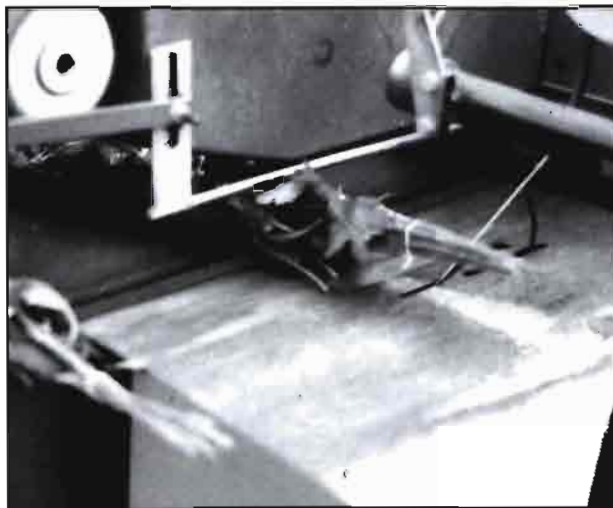


actualización de los ordenadores de los invernaderos, instalación de un mejor sistema informático en la oficina de marketing, modernización del sistema de riego de los cultivos, etc. Próximamente, también se iniciará una revisión de la formación y un programa para mejorar las condiciones de trabajo, instalando duchas y mejorando salas de descanso, etc.

Actuación de 1994

En conjunto, la compañía alcanzó en 1994 el objetivo presupuestario marcado por Kirin. Este es el tercer año consecutivo, desde que Kirin adquirió SGP, que se han conseguido los presupuestos. Esto es un logro considerable en un negocio difícil y se debe, en gran medida, al trabajo y entrega del personal. El negocio que se desarrolla más rápidamente es el de flores importadas y SGP ahora importa de los siguientes países: Kenya, Colombia, Ecuador, Marruecos, Zimbabwe, Turquía, España (incluyendo Tenerife) y Africa del Sur.

El comercio de flores es un verdadero negocio internacional. Con la mejora de las comunicaciones aéreas, se cultivarán más flores y se transportarán por avión a largas distancias para satisfacer, principalmente, los mercados europeos y americanos. La India será el próximo país en desarrollar una mayor industria de flores y el Reino Unido está ya importando rosas indias.



En la fotografía central-izquierda detalle de uno de los extremos del mecanismo utilizado para el transporte de tallos recolectados y ya embolsados; y ya embolsados; junto a ésta, una de las personas que trabajan en la recolección, con las bolsas para el empaquetado atadas en su cintura, depositando los paquetes en este sistema de transporte. Debajo, en la fotografía de la izquierda, detalle de uno de los soportes de la cinta de transporte. A la derecha, parte del proceso de posrecolección con la imagen de la máquina de confección: los cinco tallos embolsados se depositan en la máquina que desbroza, corta y ata. En la imagen superior, detalle del momento del atado.



REDACCION

