

Una fusión de gran variedad

El poder del clavel

Entrevista a Marius Kooij, director de HilverdaKooij.



Marius Kooij en una exposición de flores, mostrando sus variedades a un cliente.

Marius Kooij fue hasta el verano del año pasado el titular de la firma Kooij & Zonen y actualmente forma parte de la directiva de HilverdaKooij. La empresa de su familia tiene más de 100 años; fue fundada por su abuelo, Peter Kooij y estaba situada, como otras, en las inmediaciones del mercado de Aalsmeer. Como es el caso de otras empresas actualmente dedicadas a la hibridación, el abuelo Kooij buscó una mayor rentabilidad cambiando el cultivo de hortalizas por el de flores. El clavel que el eje del negocio durante la mayor parte del tiempo; las primeras plantaciones se hicieron en base a esquejes comprados a Italia en San Remo. Con el tiempo llegó la mejora genética

propia en clavel, con éxitos numerosas variedades que han sido y son líderes en el mercado. Desde la década pasada se hacen esfuerzos por diversificar las especies, como es el caso de las variedades de clavel de maceta Sunflor y de Antirrhinum y en la actualidad la diversificación es máxima con la oferta de la nueva empresa HilverdaKooij.

Marius Kooij es un experto en el comercio mundial de clavel y en este perfil tiene respuestas para conocer el panorama de las claves de esta flor en el mundo

¿En cuántos esquejes estima el mercado mundial de clavel? Cómo se reparten entre tipos (standard, mini, maceta)

En cultivo hay plantados 1200 millones de esquejes, pero como la mayoría son cultivos de 2 años se utilizan 600 millones al año.

El 75% es clavel standard y 25% miniatura. Cada esqueje produce 10 flores, y podemos señalar una cifra de ventas de 12.000 millones de flores en el mundo. El clavel de maceta es un producto más nuevo que crece. Por ahora se plantan unos 50 millones de plantas cada año.

¿Cuál es la tendencia, sube o baja este número?

El clavel sube, los miniatura también suben un poco y los esquejes para plantar en macetas o utilizarse en jardinería están subiendo fuerte.

¿Quiénes son los principales operadores como proveedores de planta de estos esquejes?

Los proveedores principales son HilverdaKooij, líder mundial, situado en Aalsmeer y otros importantes son Barberet & Blanc, en España y Selecta, de Alemania.

Después hay unos 8 proveedores más pequeños en Italia, Japon, Israel y Colombia.



La familia de alstroemeria llamada Inticancha para planta en maceta de HK en flores: Red(1), Pink Heart(2), Purple(3) y White (4)

¿Cuáles son los países más importantes en producción y ventas de esqueje de clavel a los floricultores?

Junto a Holanda, yo citarí a Colombia, Japón, China, México, Italia, España, Turquía y Kenia.

¿Y en el consumo de esos esquejes, es decir los nuevos floricultores de clavel? ¿Cuál es la "clavelicultura" más dinámica en estos momentos? ¿Emergen nuevas áreas de cultivo?

Sí, hay países que crecen rápido, entre ellos, Etiopía, Egipto y la India.

¿Cómo evolucionan las preferencias en cuanto a variedades o de colores de los claveles?

Las preferencias del consumidor ha cambiado a colores nuevos como los bicolors, incluso los verde, lila fuerte, marrón etc. Es decir, la importancia de rojo, rosado, blanco, naranja y amarillo ha bajado en el porcentaje del total de preferencias, pero siguen siendo los co-

“La actual HilverdaKooij suma unas 300 variedades de clavel, entre standard (uniflora), mediterráneo y spray (mini)”

lores más importantes.

¿Cómo se ve el futuro? ¿Cuáles son los tipos de flores que crecerán más, la standard de flor grande, los llamados mini, las plantas de maceta? ¿Qué colores? ¿La crisis mundial afecta la evolución de variedades? ¿Hay otras sorpresas en la "cocina" como el Green Trick?

Todos los tipos claveles crecen en consumo y se nota que el clavel es una flor que mantiene buena demanda en épocas

de crisis, porque la gente quiere seguir gastando en bonitas flores, pero buscan la certeza de que la flor dura un mínimo de 14 días y el clavel cumple esto fácilmente, mientras hay otras flores que no poseen esta duración de poscosecha. En la cocina de las empresas que venden plantas para la producción de flores se puede esperar más cosas innovadoras como el "green trick" y de los claveles tradicionales saldrán flores nuevas con formas de pétalos diferentes y otras combinaciones de colores y formas.

Entrevista realizada por

Redacción
ppt@ediho.es



- www.horticom.com?67031
"Intervención para la programación de la floración en Alstroemeria híbrida"
- www.hilverdakooij.nl

Horti Fair

Los cultivadores de plantas van a la Horti Fair para buscar la mezcla óptima de tierra y fertilizantes y para información sobre la forma de mejorar la logística en sus viveros.

El 90% de los visitantes comerciales recomiendan Horti Fair a sus colaboradores.

YOUR WORLDWIDE HORTICULTURAL SHOWCASE
WWW.HORTIFAIR.NL

Horti Fair

Los cultivadores de tomates van a la Horti Fair para informarse sobre nuevas pantallas energéticas y para saber lo último sobre la optimización del clima de cultivo.

De los más de 47.000 visitantes profesionales de la Horti Fair un 94% encuentra lo que buscaba.

13 - 16 Octubre Amsterdam, Holanda