



ENTREVISTA

Rosa Hernandorena

Directora Comercial de Viveros Hernandorena

'Exportamos plantas de kaki a Italia, Portugal y otros países'

En Carlet, en la Ribera del Júcar, tierra del kaki Rojo Brillante, Viveros Hernandorena lleva 40 años multiplicando kakis. Rosa Hernandorena, directora comercial de la empresa familiar ha impulsado el mercado internacional del kaki. Un 75% de sus ventas van al exterior. Forma la tercera generación de la empresa con su hermano Fernando —director gerente— y su hermana Isabel —responsable de administración—.

En los últimos años su empresa ha crecido en plantaciones de kaki.

El vivero se asienta en un lugar determinante, en la Ribera del Júcar de Valencia, centro neurálgico donde nace y se desarrolla el fenómeno de la variedad Rojo Brillante, de la que se ha creado la denominación de origen, que nos ha ayudado mucho a crecer como vivero. La ubicación del vivero ha contribuido a implicarse al máximo nivel desde sus principios, este factor ha servido de gran ayuda para que el kaki se consolide como la especie de mayor importancia dentro de la empresa. Llevamos 40 años, nuestro padre (Fernando Hernandorena) injertó los árboles de la primera plantación de Rojo Brillante.

¿Ha contado con colaboraciones de institutos de investigación y universidades?

Un punto clave siempre ha sido mantener una buena relación con institutos de investigación como el Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA) o universidades como la Universidad Politécnica de Valencia (UPV) además de asociaciones, cooperativas y campos experimentales públicos y privados. La participación activa en ensayos, colecciones varietales, mejorar técnicas de cultivo y seguimiento de plagas ha forjado la mejor preparación del personal técnico y comercial basado en la experiencia y en el trabajo.

¿Cómo ha evolucionado?

Hasta el 2000 apenas se hacía planta y a partir de ese año prácticamente podríamos hablar de crecimiento exponencial, sus curvas de crecimiento sorprenden. Denominación de origen y marcas comerciales han ayudado.

Desde el 2000 hemos comercializado 1,4 millones de plantas. En 2015 alcanzamos una cifra récord, 200.000 plantas en un año. La construcción de unas nuevas instalaciones, hace ya 9 años, ayudó a ampliar la capacidad productiva y la imagen de empresa, con ello se puso en marcha una política de expansión co-

mercial a otros países tanto dentro como fuera de la Unión Europea. Hoy en día el 75% de las ventas de kaki están destinadas a la exportación. Gracias a salir fuera hemos podido aumentar la producción de planta y tenemos proyecciones de futuro positivas. Estamos vendiendo a Francia, Portugal, Italia, Marruecos, Turquía, Perú, Uruguay, Eslovenia y Túnez. En kaki nos hemos hecho un nombre fuera de España. También he de decir que nos sentimos muy apoyados por las instituciones. Cuando vienen empresas extranjeras visitan nuestra empresa, nos ven como un referente.

¿Qué variedades tienen más demanda?

Dentro de la particularidad de una especie monovarietal, Hernandorena pretende avanzar en el estudio de nuevos productos. Trabajamos con tres patrones, *Diospyros lotus*, *D. virginiana* y *D. kaki*. Según la zona de cultivo y condiciones edafoclimáticas se realiza un estudio para la elección del mejor patrón. Mayoritariamente se multiplica planta con patrón *D. lotus*, el más extendido. El patrón Virginiana que se prefiere para condiciones especiales del terreno y también para el injerto de variedades no astringentes, es un patrón ecosostenible, eficiente en consumo de agua de riego y con menor necesidad de nutrientes.

En cuanto a variedades, evidentemente hay una variedad estrella, la variedad Rojo Brillante, la responsable del gran éxito del cultivo de kaki en España. También se multiplican otras variedades como Triumph, Jiro, Fuyu, Hana Fuyu, Tone wase, entre otras según la demanda.

Los formatos de venta o presentación del producto es otro punto diferenciador nuestro, no solo se multiplica la planta a raíz desnuda sino también en maceta.

¿Con qué otros frutales trabajan, además del kaki?

Trabajamos con todo tipo de frutales, con las variedades tempranas más novedosas de melocotón, nectarina o paraguay, estamos dedicándonos mucho al cultivo de almendro porque ha habido una demanda brutal, ha llegado a sustituir a otros cultivos que encabezaban los rankings de producción como el melocotón, la nectarina o el paraguay, a consecuencia de la caída de los precios de las variedades tempranas de fruta dulce. También tocamos otros frutales como el albaricoquero, el ciruelo, el granado y el kiwi. •

Rosa Matas, Lleida.

El 75% de las ventas de kaki están destinadas a la exportación.