JOAQUÍN REY / Director Comercial y de Operaciones de FruitGrowing Quality

## KiBi: la alternativa rentable a los cultivos tradicionales

Joaquín Rey pertenece a la tercera generación de una familia de profesionales dedicados a la producción, manipulación y comercialización de frutas y hortalizas. Siempre innovando y buscando nuevos productos que puedan tener un buen recorrido en el mercado, que guste a los consumidores y que garanticen la rentabilidad para el productor, ahora presenta el proyecto FruitGrowing Quality: tres variedades protegidas de kiwi bajo la marca KiBi con posibilidad de desarrollo en zonas tradicionales de la fruticultura española. Y garantizando rentabilidades impensables para otros productos. Junto con Mauro Rey, cuarta generación ya, buscan a ese agricultor profesional, con mirada de empresario, que busca lo mejor para garantizar la viabilidad y el rendimiento óptimo de sus campos. Entrar en el club de KiBi se presenta como una alternativa de futuro.

## **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.**

Valencia Fruits. ¿Es posible cultivar con éxito kiwi en la zona mediterránea? ¿Qué kiwi?

Joaquín Rey. Cuando uno piensa en kiwi tiende a pensar en una fruta verde. Uno de nuestros eslóganes es que "No todo tiene que ser verde" y que "la vida es de colores". Hace 15 o 20 años ya surgió un primer kiwi de color amarillo que promocionamos a través de la marca más reconocida internacionalmente, que es quien hizo esta "hibridacion genética". De hecho, en China los kiwis son plantas silvestres y se han domesticado para que sean productivas.

Como decía, tenemos en la cabeza una fruta de color verde, Actinidia Deliciosa, que necesita unas horas de frío y tiene unos comportamientos que en el mediterráneo es muy difícil que se den. En la península están localizadas en la cornisa cantábrica, Asturias y la vertiente atlántica de España y Portugal. Desde FGQ estamos deslocalizando el kiwi de esas zonas con variedades Chinensis, que tienen la particularidad de necesitar menos horas de frío, aunque necesiten más tecnificación en el cultivo. Por eso es necesaria la "domesticación": diferentes cruces de amarillos que han dado un amarillo más productivo, más resistente a enfermedades y con mucho mejor sabor, lo que nos permite mejorar la expectativa del consumidor con un sabor dulce, más homogéneo. Además, aguanta mucho más tiempo maduro en el frigorífico, el amarillo y el rojo pueden estar un mes o mes y medio en su punto de consumo, siendo la fruta preferida e incluso demandada por el público infantil.

Tiene una piel fina, resistente y sin pelo que, en el momento que lo cortas, puedes meter la cucharilla. Y conserva sus cualidades organolépticas para que cualquiera, desde los 2 hasta los 99 años, lo pueda consumir.

VF. ¿Cuáles son las características que permiten que esta variedad Chinensis pueda cultivarse incluso en el mediterráneo español? ¿Eso significa que necesita menos horas de frío?

JR. Hemos comprobado en nuestras fincas experimentales en la Comunitat Valenciana, Extremadura y Portugal que precisamos muchas menos horas de frío. Lo único que necesitamos es que tenga un suelo drenante porque tiene bastante facilidad para el ahogamiento y asfixia radicular y necesita que drene el suelo. Pero lo demás lo podemos aportar: humedad relativa del aire con microaspersores, que, a su vez, nos ayudan a regar la cubierta vegetal plantada en las calles. antiheladas, parando el viento con mallas 6x6 antiviento de diferentes colores dependiendo de la variedad e insolación. grises, verdes amarillas e incluso rojas, favoreciendo que las abejas trabajen dentro... Todo lo demás se puede conseguir tecnificando el campo. Si tenemos todo eso en cuenta, la Comunitat Valenciana es un lugar idóneo porque es un lugar donde no llueve en exceso y tiene el agua suficiente para asistir a estos cultivos al igual que se hace con un cítrico, una granada o cualquiera de los demás cultivos



Plantaciones de KiBi en la península que ya est'an entrando en producci'on y generando altas rentabilidades. I FGQ



Joaquín Rey y Mauro Rey en su visita a la redacción de Valencia Fruits. / RF

tradicionales de la Comunitat. Con 250 a 400 horas de frío tenemos suficiente. Tenemos ya plantaciones de tercer año a cota cero y a 123 metros de altitud en nuestra finca experimental de Pedralba, con unos resultados muy buenos que, además, nos permiten diferenciar entre 10 y 15 días cosechas, coloraciones, floraciones, etc. Esto nos ayuda a organizar la recogida, las labores de trabajo y la comercialización .

VF. Por lo que respecta a la superficie, ¿cuál es la unidad mínima de beneficio?

JR. A partir de una hectárea. Trabajándola de manera profesional ya podemos obtener una rentabilidad interesante, muy interesante. Nosotros entendemos que una superficie de 5 hectáreas sería una unidad de trabajo altamente interesante para mantener dos personas de trabajo fijo más el propietario. O, si es un inversor agrario, poder tener una persona dedicada solamente a ese cultivo durante todo el año.

VF. ¿Y los requisitos agronómicos? JR. Al ser una planta voraz con un crecimiento muy rápido, hay que trabajarla y seguirla prácticamente a diario. Tiende a enredarse, a espirular el crecimiento, hay que colocarlo en los alambres para que dé la luz suficiente tanto al suelo como a los frutos, hay que aclarar, polinizar y hacer los tratamientos en los momentos adecuados... Es un truto que crece todos los días (algo que diferencia a los kiwis Chinensis del Deliciosa) y en época estival de calor no se para como el verde, sino que sigue creciendo. Tiene una media de crecimiento de un gramo por día desde el momento de cuaje hasta el momento de cosecha. No buscamos tanto un calibre excesivamente grueso porque podemos vender prácticamente en todo el mundo, excepto en China, que es donde esta nuestro genetista ya con más de 500 ha de producción propia. Al tener como mercado el mundo, todos los calibres nos satisfacen. Obviamente, buscamos más calibre para obtener más kilos por hectárea un mayor rendimiento Hay que tener en cuenta que cada variedad tiene su porcentaje de gramaje y no vamos a tener un KiBi rojo de un grosor como un amarillo porque no existe una

"La Comunitat Valenciana es un lugar idóneo para cultivar estos kiwis porque es un lugar donde no llueve en exceso y tiene el agua suficiente para cubrir las necesidades de estos cultivos"

"Entendemos que una superficie de 5 hectáreas sería una unidad de trabajo altamente interesante para mantener dos personas de trabajo fijo más el propietario"

frambuesa o una fresa que pese 200 gr. Y, al final, el KiBi rojo tiene toques de fresa y frambuesa, con toques de breva o higo negro. En definitiva, es un fruto en torno a los 100 gr de peso medio, pero hay que trabajar para llegar a esos 100 gr.

Por otra parte nosotros no solo producimos para el mercado español, sino que la licencia la tenemos para producir en España, Portugal, Brasil, Uruguay, Turquía... Es un proyecto global y la idea es producir también en el hemisferio sur, para no limitarnos a nuestra estación sino mantener una marca 12 meses. Es muy importante estar doce meses al año en el lineal con la misma marca y la misma forma de vender. El consumidor busca un producto que pueda comer todo el año con una calidad y cualidades organolépticas homogéneas.

VF. ¿De qué inversión estamos hablando? ¿Cuánto tiempo tarda en recuperarse?

**JR.** Ahora mismo tenemos una subida de costes de materia prima desorbitadas, que esperamos que en un año se hayan normalizado. El cálculo de inversión está en el entorno de los 60.000 euros por

hectárea. Ahí se incluyen las mallas, los postes, los alambres, el riego... Hay que sumar el importe de los royalties. A partir del tercer verde ya tenemos una cantidad y calidad de fruta suficiente. Aunque en el segundo verde da bastante fruta porque es muy voraz, recomendamos que se elimine más del 80% de la fruta que nos puede dar para hacer árbol y porque normalmente no tiene el color adecuado para ponerlo en mercado. No solo trabajamos el color cosmético sino con los grados brix y con la colorimetría interna. Estamos hablando de un 111 en color amarillo y por encima del 60 en rojo (parámetros de color que se manejan en estos productos). Buscamos siempre una materia seca alta, que eso se trabaja a base de no poner hormonas de crecimiento sino hacerlo con materiales orgánicos (algas, fulmícos, húmicos, materia orgánica de origen animal...) y luego trabajando los marcos de plantación.

Rojo vamos a dos metros, incluso a 1,75 por 4 o 4,5 m. En amarillo nos salen demasiado gruesos y buscamos darle más amplitud a la planta para que el fruto sea más mediano. Recomendamos 2,5x5 m, incluso 3x5 m. Al ser tan voraz nos cubre la calle el segundo año, nos tiene que dar sombra para quitarnos la hierba de abajo v nos tiene dar sombra para que el fruto no sufra ni deshidratación ni insolación. Hay que conseguir una piel monocolor (el consumidor no entiende una piel de dos colores, aunque sea algo cosmético). Conseguimos una materia seca 20-21, que es lo que le da el gran sabor que tiene KiBi, y lo cosechamos entre 8,9 o 10 brix, 4 por encima de un verde, que nos da el dulzor.

Así, el consumo del kiwi amarillo está creciendo al 30%, mientras que el de verde crece al 1,5% porque se está quedando como un producto medicinal mientras que el amarillo o el rojo se comen por placer de comer una fruta diferente.

VF. ¿Con qué calendario se trabajan estas variedades en la península?

JR. En la zona de Badajoz es donde podemos estar cosechando más temprano. Allí, en la primera-segunda semana de septiembre podemos empezar a cosechar rojos y después los amarillos. Desde la segunda de septiembre hasta la última de noviembre estaríamos en periodo de cosecha: por lo que respecta a venta desde mediados de octubre estamos vendiendo KiBi rojo, básicamente para exportación, que es donde mejor están valorando el producto, sobre todo por el tema del calibre: al ser un calibre más terciado como Suiza, Alemania , Bélgica o Francia que nos demandan un producto más pequeño, más de ración. En España se prefieren calibres grandes. Aunque nuestro enfoque principal es el mercado nacional, no hay que abandonar la exportación. En un futuro cuando vayamos creciendo en número de kilos proporcionados por los productores asociados debemos llevar la estacionalidad como mínimo hasta la última semana de abril, semana 16-17, que sería la primera entrada de kiwi amarillo de Nueva Zelanda. Hay un hueco de mercado muy interesante desde la semana 5-6, cuando Italia deja de tener kiwi amarillo, hasta la semana 16-17 que vienen Nueva Zelanda. Podemos aprovechar ese hueco de mercado.

**VF.** ¿Cuál es productor asociado tipo del proyecto KiBi?

JR. Estamos trabajando en un formato consorcio o formato club en el que queremos hacer una marca única, con una comercialización única, con unos precios controlados, para tener un objetivo claro de liquidación en el que el campo sea quien mejores resultados tenga para tener mayores productores o más cantidad de productores. Encontramos que el agricultor que podía tener reticencias a este tipo de trabajos ya viene acostumbrado por nuestros antecesores en este tipo de clubes o productos con royalty.

Se han dado cuenta de que lo que es de trabajo libre o variedades antiguas no está funcionando, y menos para un minifundio de 1, 5 o 10 hectáreas, está funcionando para grandes productores de 100, 200 hectáreas... Los comercios también tienen capacidad de crecer y tener sus producciones y saldrán a buscar el pro-



Los kiwis amarillos de KiBi son muy apreciados por los consumidores. / FGQ



Los KiBi rojos tienen un fondo de fresa, frambuesa e higo. / FGQ

"El cálculo de inversión está en el entorno de los 60.000 euros por hectárea. Ahí se incluyen las mallas, los postes, los alambres, el riego... Hay que sumar el importe de los royalties. A partir del tercer verde ya tenemos una cantidad y calidad de fruta suficiente"

"Estamos trabajando en un formato consorcio o formato club en el que queremos hacer una marca única, con una comercialización única, con unos precios controlados, para tener un objetivo claro de liquidación en el que el campo sea quien mejores resultados tenga para tener mayores productores o más cantidad de productores"

ducto del minifundio solo cuando les falte y al precio que les interese.

Entendemos que habiendo Orris, Nadorcotts o Tangos sin semillas, que están dando muy buenos resultados y muy buenos retornos. O una Pink Lady o un Zespri, por no hablar solo de cítricos, variedades que ya están dentro de un club, con un trabajo controlado, es fácil darse cuenta de que los productores son mucho más proclives a entrar en estos clubes.

Sobre todo, pensamos en ese agricultor con una visión más industrial, mucho más empresarial, de lo que es un cultivo. Estamos hablando de un nuevo agricultor o de una segunda o tercera generación formada e informada que quiere seguir con el trabajo en el campo, pero siempre y cuando tenga un retorno digno. Ese es el agricultor en el que estamos pensando.

Nosotros podemos asegurar un retorno digno en la medida en la que no se van a bajar los precios para luchar con el punto de venta por el precio. Hay que luchar por la calidad, por el servicio y por tener un hueco en el lineal, por cubrir una expectativa del consumidor.

**VF.** ¿En qué línea de precios en campo se está trabajando?

JR. El año pasado hicimos un retorno de las primeras producciones de rojos de las primeras calidades de hasta 4,75 euros kilo. En amarillo el retorno está en torno a los 2 euros. Hablamos de 20 toneladas de producción en rojo y 40-45 en amarillo. Los agricultores, y me pongo en primera persona, tenemos un defecto ,pensamos que el 100% de la fruta que cuelga del árbol es CAT I y eso es incierto. Yo prefiero en mis campos (soy productor asociado en el consorcio, tengo tres empresas produciendo) buscar 15 toneladas de KiBi rojo de 90-100 gr para cobrar 4 euros que buscar 30 para cobrar 1 euro. Es cuestión de objetivizar la producción.

VF. ¿Y el coste de producción por kilo?
JR. Aunque hay muchos factores que pueden influir, estamos hablando de no más de 1 euro por kilo. O sea, es una garantía de rentabilidad alta. Además, no somos capaces de producir tan deprisa como la demanda mundial que hay de producto. A nivel mundial, por ejemplo, EEUU está en el puesto 16 de consumo de

verde, pero en cuarta posición en consumo de amarillo. Es un producto absolutamente diferente, que gusta, que lo demanda el consumidor. Esa demanda facilita la capacidad de venta del productor. Y estoy seguro de que dentro de 20 años el mercado seguirá tenso porque seguirá demandando más kilos que los que somos capaces de producir a nivel mundial, tanto en amarillos como en rojos.

VF. ¿Objetivo de producción en España?
JR. Queremos marcar un techo de 500 hectáreas por variedad a nivel peninsular como primera implantación. Si el mercado sigue tenso, que seguirá, daremos la opción de más superficie primero a los miembros del club y luego a los de fuera. Estimamos 20 millones de kilos de cada amarillo y 15 de rojo. Estas serían buenas cantidades para abastecer el mercado peninsular.

Además, habrá que ir atacando producciones en otros países (Brasil ,Uruguay, Argentina..., también Sudáfrica o Australia) para mantener la oferta 365 días. Hay que ser especialista en este tipo de producto

VF. ¿KiBi puede ser una buena alternativa para productores que actualmente no estén satisfechos con los rendimientos de cítricos, kaki o hueso en España?

JR. La diferencia es que solo hay cinco operadores de kiwi en la península Ibérica, de colores solo estamos nosotros. No es lo mismo producir un producto para ver quién te lo compra que saber que lo tienes vendido. Al final hay una serie de productos que se han extendido más rápidamente que lo que ha crecido el consumo porque son productos que no entran en el consumidor objetivo (buscamos productos que pueda comer el 100% de la población).

Los productos exclusivos de alta calidad gustativa tienen un recorrido. Y más cuando es de fácil transporte a la oficina o lugar de ingesta y fácil consumo (mandarina o plátano son buenos ejemplos). El consumidor también demanda comodidad.

Y, sobre todo, que tenga sabor. El consumidor se guía al final por marca que cumpla sus expectativas o por "dame de lo de ayer, que estaba bueno". VF. ¿Por qué KiBi, con b?

JR. Primero, porque te das cuenta de que está "mal escrito" y ya te fijas en la marca y después porque con B se dice bueno en muchos idiomas. Bueno (Castellano),Bo (Gallego),Bikaina (Euskera),Bon (catalán), Bon (francés), Bom (portugués), Buono (italiano), Baik (malayo), bolýar (turcomano), Bene (latín), Bine (rumano), Bra (sueco) y Brillant (ingles). Por eso es KiBi, con B de bueno.

VF. Por lo que cuenta, el acompañamiento al productor asociado parece una constante en este club y hasta han llegado a la formación especializada.

JR. Nosotros le decimos al productor asociado que no vamos a llevar su finca. sino que vamos a ayudar y enseñar a su técnico a gestionar la finca. Tenemos técnicos especializados en trabajar con Chinensis, tanto en España como en Portugal y ahora estamos estudiando junto con la UPV la posibilidad de formar técnicos especializados en estas variedades a través de una cátedra específica para kiwis Chinensis. Al final podría llegarse a 500 hectáreas solo en la Comunitat Valenciana y podrían alcanzarse las 1.500 en la península en los próximos 7-10 años (Huelva, Badajoz, Portugal...). Tenemos que colaborar para que existan esos ingenieros agrónomos que tengan interés por hacer un producto diferente al tradicional, produciendo un elenco de profesionales que tengan salida profesional.

**VF.** ¿Y de dónde salen las plantas?

JR. Precisamente para evitar el tema de las plagas o que puedan llegar de zonas que ya están contaminadas, estamos produciendo plantas in vitro en dos zonas de España. Promocionamos un vivero en Almería para que nos haga el protocolo y nos produzca nuestros patrones. También trabajamos con la Fundación Paideia Galiza para hacer el producto in vitro y, al mismo tiempo, ayudar con el trabajo con personas discapacitadas.

Hemos hecho una joint-venture con especialistas en prunus (Diego Díaz Viveros). Repicamos la planta aséptica in vitro, sin enfermedades, de un clon específico, adaptado para cada zona donde vayamos a producir (Hayward, Tumori, D1, Haywrad 8...). Se hace crecer en una zona aséptica, en Cieza, y le hacemos el injerto en chip dentro de un saco de fibra de coco. Se reduce así la huella hídrica en más de un 30% y entregamos una planta ya terminada, con su chip incorporado y la variedad ya brotada, para evitar fallos en el campo. Conseguimos economía circular y sostenibilidad: el seto de planta madre certificado por ecológico que lo tenemos en la Comunitat Valenciana, una planta in vitro de producción en España, injertamos a yema de chip en un lugar aséptico, libre de enfermedades, y ya entregamos a nuestro productor asociado una planta ya brotada, tanto los machos como las hembras, en taco de fribra de coco reciclable.

VF. Además de productores asociados, ¿hay más figuras en este club?

JR. Sí, hay transformadores asociados y distribuidores asociados. Hay, pues, tres operadores necesarios para la cadena de valor, y cada uno hace su trabajo. Monitorizamos las fincas con el objetivo de dar el conocimiento al productor para que nos entregue la fruta de mayor calidad, que es lo que busca el consorcio. Damos pautas, compartimos sinergias para que el producto que encuentre el consumidor tenga una homogeneidad de producto que defina la marca y que tenga unas determinadas cualidades organolépticas. El fin es satisfacer la expectativa del consumidor en un producto de calidad y sabor. El producto es muy rentable, pero hay que echarle trabajo y horas. Se necesita un conocimiento que proporcionamos a través del club que no deja de ser una unión de profesionales en producción con profesionales en comercializacion. Estamos trabajando con este proyecto desde 2018, la primera plantación es de 2019 y creciendo a buen ritmo. Cuando se conoce el producto, el desarrollo y adaptación a las nuevas localizaciones y el retorno, los profesionales que necesitan alternativas a los productos tradicionales de la zona nos llaman para unirse al club.