

Zeraim Gedera, tomates que duran mucho y otras hortalizas



En la foto, Yacoov Bar Am, muestra una de las variedades de calabacín que se ensaya como alternativa para el cultivo en invernadero, presentada durante las «jornadas de puertas abiertas» que realizó la empresa en el mes de junio pasado.

“ La empresa de «semillas» («zeraim» en hebreo) de la localidad de Gedera fue fundada en 1952 por seis socios.

Hoy sólo uno de ellos continúa en activo, pero la sociedad sigue siendo privada. Son unos convencidos que el producto hay que entenderlo hasta en sus mínimos detalles, lo que resulta en un departamento de mercadotecnia formado exclusivamente por técnicos y en que sólo admiten socios con formación en activo. La empresa ha evolucionado desde ocuparse únicamente de la producción de semillas hasta abarcar también la comercialización, tanto en el propio Israel como en el resto del mundo; en este último caso, en cooperación con firmas de primera línea locales.

Desde que el gobierno de Israel ha reducido su financiación a la Universidad, dejando que ese lugar sea ocupado por el sector

privado, la empresa Zeraim Gedera trabaja con investigadores de la Facultad de Agronomía de Rehovot -la única con esta especialidad de Israel- en el desarrollo de nuevas variedades, así como con otras instituciones como el Instituto Weizman, el Volcani, etc..

Una de las especies que recibe los mayores esfuerzos es el tomate para fresco. Variedades de larga conservación, con buen sabor, sin hombros verdes, tanto para invernadero como aire libre, son uno de sus principales intereses.

Además de los cultivos extensivos, en el campo hortícola trabajan también otras especies. El melón es una de ellas, en la que cuentan con la variedad Golan, un tipo Galia, de porte pequeño y uniforme; sandía sin semilla, de tamaño reducido; pimienta y pepino...”

ANV

El avance de las ciruelas

“ Últimamente artículos y noticias sobre ciruelas aparecen con asiduidad. Parece evidente que la fruta está en alza y comienza a ocupar grandes cotas de mercado. A este respecto, la revista Deciduous Fruit Grower Sudáfrica dedica un espacio comentando distintas opiniones recabadas en Sudáfrica donde, al parecer, los consumidores necesitan algo de educación especial, dirigida al consumo de esta fruta. Esto es, al menos, lo que se afirma tras una promoción realizada por Unifruco durante la última temporada.

La verdad es que la ciruela es un fruto que cada día se ve más en las estanterías de los supermercados y que, poco a poco, se va ganando la confianza de los compradores, ello debido a la continua preocupación y atención que los productores vienen poniendo cada temporada. El peso-tamaño de la ciruela parece ser el mayor quebradero de cabeza, por lo que el vendedor está obligado a seleccionar, si quiere ocupar un lugar preferente en los mercados, entre grandes volúmenes de pequeños frutos, los de mayor calibre que

son los verdaderamente demandados. Otro de los puntos a tener en cuenta es el de la selección durante la recolección de la cosecha; con el fin de que los frutos puedan permanecer almacenados exitosamente durante largos períodos, antes de ser llevados al mercado. Al comienzo de temporada, a los importadores de fruta sudafricana les toca luchar para colocar las ciruelas llegadas a Europa, especialmente porque las preferidas, Santa Rosa, Harry Pickstone y Ruby Nel, son todavía muy pequeñas. En la actualidad se prefiere la venta de pequeñas partidas de fruta con mayor calibre que grandes cantidades de pequeñas ciruelas. Debido al precio, por supuesto. Por otra parte, es lo que los supermercados quieren comprar. Este es único tipo de inconveniente que presenta la ciruela, el pequeño fruto. Comerciar con grandes cantidades de fruta pequeña resulta difícil para el aposentador. Los consumidores prefieren un tipo de fruta grande y con apariencia bonita antes que atender al sabor. Alguna gente compra con los ojos y si un fruto no se ve interesante, la gente no comprará. ”

