

Hace años que existe un movimiento que trata de salvar al melocotón en EE.UU. Ahora está a punto de llegar a Europa de la mano de proveedores no europeos.

Melocotones, regreso al buen sabor

ALICIA NAMESNY
info@poscosecha.com

produce
merchandising

Taste the difference
Tree fruit programs focus on flavor

Preconditioned Tree Fruit

Taking Tree-Ripe Further...

To Guarantee Great Returns on Profits, and customers.

Your customers expect a juicy and flavorful eating experience with every peach, nectarine and nektarine they purchase. Z&S Distributing is taking the tree fruit ripening process further to provide perfect tasting Preconditioned tree fruit.

This totally natural process involves a cooling delay of the fully mature, fresh harvested fruit. The fruit is then frequently tested until the optimum ripeness is achieved. Preconditioned fruit is then rapidly cooled, locking in all of the fruit's natural flavor and aroma.

Preconditioned tree fruit from Z&S is exactly what consumers and retailers have been demanding in the search for perfect tasting tree fruit.

- Increased Color and Flavor
- Ready-To-Eat Condition
- Extended Shelf Life
- Better Texture and Aroma
- No Need to Ripen at Store or Household Level

Convenient Pack Styles
Fruit are available in Single Layer and Double Layer, RPC and European-Style containers.

Z&S Distributing
Toll Free: 800-407-0788
Tel: 559-432-1777 Fax: 559-432-2888
www.esfresh.com mail@esfresh.com
Pescadero, CA 94771 USA

Proud to be Pre-Conditioning Partners with Simonian Fruit and P.R. Farms packing under the Just-Ripe label.

Los movimientos pendulares son propios del mundo: a los períodos de guerra siguen otros de paz..., de la psicología humana, a los de euforia siguen épocas de paz... y a la agricultura. A finales de un siglo XX en que se cantaron loa a los agroquímicos, se vio el nacimiento e implantación, del cultivo biológico (o ecológico) y de la producción integrada, que saca partido de lo bueno del movimiento pendular hacia los pesticidas.

La poscosecha no escapa a estos movimientos revisionistas. En el Congreso Internacional de Verona hubo una ponencia en que se cuestiona parte de lo que hoy es aceptado a rajatabla en relación al preenfriamiento ...

El sabor del melocotón no termina en la cosecha, como destaca este anuncio de la revista Norteamericana "Produce Merchandising".

Y, de lo que se trata aquí, ya existe, desde hace un lustro aproximadamente, un movimiento que trata de salvar al melocotón en Estados Unidos, y ese movimiento está a punto de llegar a Europa, de la mano de proveedores no europeos. Y bienvenidos sean, ya que serán la punta de lanza para recuperar una fruta deliciosa.

La imagen muestra el anuncio que para esta temporada publica Z&S Distributing en Produce Merchandising, en que se promocionan los frutos precondicionados, con términos tales como "llevando el 'maduro en el árbol' más allá" (el anuncio sería una "vuelta de tuerca más al maduro

en el árbol", que es el concepto base). El texto del anunciante indica que los frutos en cuestión tienen más sabor y aroma, están "listos para comer", tienen una vida poscosecha mayor, mejores textura y aroma, y no necesitan madurarse en la tienda o en casa.

¿Cuál es la base de todo esto? Como se indica antes, el anuncio es ya un estadio avanzado de estas preocupaciones. En el número de junio de Produce Merchandising, que al igual que el de mayo, tienen el anuncio de la imagen de Z&S Distributing, la editora, Elizabeth Ashby, da paso a un artículo dedicado al tema, contando la anécdota de que ella, a diferencia

de lo que le ocurre con las hortalizas, no es una buena consumidora de frutas. El porqué se encuentra en el bajo nivel de satisfacción que le proporcionan; dice que los calabacines siempre saben a eso, a calabacín, pero que la fruta es un saco de sorpresas y de que, aburrida de que a veces salga buena y a veces no, inconscientemente opta por otras alternativas para postres que le ofrecen mayores garantías de calidad estable. Pero ahora las cosas han cambiado... y con ello anuncia el artículo que trata el tema en esa revista.

¿Qué ha ocurrido? Desde hace años, Crisosto, carlos@uckac.edu, un investigador de la Universidad de Davis, California, y su equipo, trabajan para saber cómo evitar las quejas más frecuentes de los consumidores de melocotón. Estas son la presencia de sabores desagradables, la textura harinosa (frutos secos o como lanosos), el pardeamiento de la carne y la falta de madurez. Todos ellos son síntomas de descomposición interna debida a daños por frío. A través de una serie de ensayos con distintas variedades, Crisosto y equipo pusieron a punto lo que se llama el "precondicionamiento" de la fruta, consistente en retrasar el enfriamiento de la fruta dejándola durante 24 a 48 horas a 20°C. Este tratamiento aumento la vida poscosecha en al menos dos semanas. Se produce pérdida de peso y ablandamiento, pero no se reduce la calidad de la fruta.

La fruta debe controlarse durante este período y deben aplicarse funguicidas para evitar el desarrollo de hongos. Un enfriamiento rápido después del precondicionamiento es importante para detener los deterioros posteriores de la fruta: ablandamiento, senescencia, podredumbre y pérdida de peso. El mantenimiento de la fruta a 20°C requiere una capacidad de cámaras importante, pero Crisosto et al (2004) indican también que el simple retraso del preenfriamiento puede utilizarse también como fórmula de precondicionamiento para "premadurar" los melocotones.

En otros términos, es bueno aplicar la fórmula "de la abuela":

cuando el melocotón lo recogemos del árbol muy duro, dejarlo un par de días fuera de la nevera para que, en primer lugar, ablande. Paralelamente se producirán el desarrollo de aromas, que se perciben al entrar a la alacena de la abuela donde tiene los melocotones... y, cuando los comamos, tendrán un sabor atractivo.

Un poco más de base

No todos los melocotones son igualmente sensibles a los daños por frío, pero los que sí lo son manifiestan en mayor medida estos daños cuando se les saca de haber estado almacenados a temperaturas entre 2 y 8°C (temperatura habitual en "recomendaciones" standard para esta especie...). A este rango de temperaturas se le denomina "las temperaturas que matan", debido a sus efectos adversos sobre la vida poscosecha de la fruta.

No todos los síntomas de daños por frío se manifiestan al mismo tiempo. Una semana antes de que puedan apreciarse visualmente (por ejemplo, el pardeamiento), ya los melocotones tienen textura harinosa y un sabor malo; pero claro, eso lo sabemos cuando lo cortamos y nos lo llevamos a la boca, no al comprarlo. No solo la temperatura es importante en el desarrollo de daños por frío. También importa la genética, ya que algunos cultivares desarrollan más fácil estos daños.

Dejando de lado estas diferencias varietales y temporales, la situación es que las recomendaciones habituales de los libros de texto lo que hacen es inducir



Corte de melocotones precondicionados, mostrando su calidad.

Foto de la empresa californiana Z&S Distributing (www.zs.fresh.com)

daños por frío... y lo que han hecho Crisosto y colaboradores es desarrollar unas recomendaciones sencillas para que a nivel comercial puedan aprovecharse los beneficios de las

temperaturas bajas, sin que dañen el producto: someterlos a un período de precondicionamiento es la clave. El precondicionamiento, por otra parte, no es exclusivo del melocotón; en España, por ejemplo, Artés Calero y col. han trabajado extensamente en estudiar el condicionamiento térmico para evitar daños por frío en tomate.

Un inciso sobre el futuro: Crisosto y col. continúan trabajando en la línea de calidad de melocotón (entre otras especies) y ahora estudian para afinar los parámetros que definen la calidad, concretamente, investigando para entender el control genético y las bases bioquímicas del sabor, el contenido de antioxidantes y los daños por frío (Crisosto et al., Searching for consumer satisfaction). Pero esto es para la siguiente vuelta de tuerca. De momento, están en el laboratorio.

Volviendo a la Historia (I) Estados Unidos

Las investigaciones de Crisosto y equipo no cayeron en saco roto y hace ya unos años que algunas empresas están sacando partido de ello. Pero todo lleva su tiempo y este cambio en el manejo de los melocotones, más aún, ya que requiere informar al consumidor para que vuelva a tener confianza en un producto al que ya había descartado.

La mencionada Produce Merchandising de junio 2004 dedica su portada al tema del sabor del melocotón; una de las imágenes que ilustra este artículo la muestra. En el artículo de fondo que trata el tema, el autor, Tom Burfield, writer@producemerchandising.com, en la fórmula usada

■ El pre-condicionamiento del melocotón a 20 °C, retrasando su enfriamiento, aumenta la vida poscosecha en, al menos, dos semanas sin perjudicar la calidad

exhaustivamente por los periodistas estadounidenses, mediante una serie de conversaciones con personajes del negocio del melocotón, narra sus experiencias en el camino del sabor.

¿En qué consiste el acondicionamiento?

Básicamente es fruta que se almacena en recintos especiales con temperatura y humedad controladas. Una vez madurada hasta el nivel deseado, se almacena a 0°C y se envía al detallista. A partir de las condiciones puestas a punto por Crisosto y su equipo decenas de proveedores han implementado programas de acondicionamiento, a los que se asocia alguna denominación identificativa. Dos de ellos son "Ripe 'N Ready" y "Summerripe" y la fórmula es que se asocian productores y distribuidores, ya que se necesita de la "complicidad" de

Los chilenos, proveedores por excelencia del mercado estadounidense en contraestación, están ofertando ya melocotones acondicionados

ambos extremos de la cadena para que el programa "funcione".

La base de estos programas es similar, simplemente que buscan diferenciarse unos de otros a través de denominaciones diferentes.

Fruit Patch ripe es el nombre que ha dado la firma Fruti Patch Sales de Dinuba, California, a sus melocotones sometidos al proceso de Crisosto y colaboradores. Esto significó para la empresa duplicar su espacio para almacenamiento frigorífico en los últimos dos años

y contratar un auditor externo para certificar el proceso. Summerripe es un programa que ya tiene siete años y lo comparten seis empresas.

Estrategias

El acondicionamiento propiamente dicho es el que se realiza en origen; otra estrategia para obtener melocotones madurados en el árbol, para algunas variedades, es manejar el huerto de forma que sea posible la maduración en el árbol. Una tercera estrategia es el uso de buenas prácticas de manejo para variedades, generalmente de ciruelas, que no se benefician de la maduración en origen o la maduración en árbol.

En Ripe 'N Ready consideran que la base del éxito del programa es que los productores son los dueños de la tierra utilizada en el programa. "Los propietarios de la tierra son los propietarios de la

INVERCA
TECNOLOGÍA
PRODUCTIVA

INVERCA
GRUPO INVERCA

INVERNADEROS Y TECNOLOGÍA, S.A.
INVERNADEROS DE CASTELLÓN, S.A.
Pol. "El Serrallo", Ctra. Grao-Almazora, Km 1,5
12100 GRAO DE CASTELLÓN (ESPAÑA)
Tel. 0034 964 28 22 32
Fax 0034 964 28 24 40
e-mail: inverca@invercagroup.com
<http://www.invercagroup.com>

LA CALIDAD Y EL DISEÑO DISTINGUEN A LOS INVERNADEROS INVERCA

DISEÑAMOS EL INVERNADERO ADAPTANDONOS A LAS NECESIDADES DE SU CULTIVO, CON EL FIN DE QUE OBTENGAN LA MÁXIMA RENTABILIDAD

marca” y ello motiva a comercializar con estrategias de sabor propias. De este programa son propietarias cinco empresas, HMC, Fowler, Sun West, Corrin y Ballantine, que producen el 25% de los melocotones de California. El equipo de investigación del grupo trabaja ahora para desarrollar nuevas variedades que puedan sumarse a los programas de precondicionamiento. La fruta del programa se identifica con dos etiquetas diferentes que se usan en la misma caja. “Eat me” (“cómeme”) dice una de las etiquetas y la otra “Keep me” (guárdame), luego de haber sido clasificada de acuerdo a estrictas especificaciones en cuanto a tamaño, color y grados Brix.

El universo aumenta

En Estados Unidos, continúa aumentando el número de distribuidores que se suman a progra-

mas de fruta lista para consumir. Farm Fresh introduce esta campaña fruta madura en sus 35 puntos de venta. Esta empresa experimentó crecimientos de dos dígitos desde que se sumaron, hace 5 años, a la iniciativa “Tree Fruit Agreement” para madurar en tienda, en la que se enseñaba al consumidor a dejar la fruta fuera de la nevera si estaba demasiado verde al comprarla. En la experiencia de esta empresa, el actual programa de maduración en origen necesita de al menos de dos años, hasta que el consumidor lo conozca. Y tampoco ha de esperarse que las ventas “exploten”. “Han sido muchos años de ofrecer fruta desagradable para consumir y muchos de los consumidores tienen aversión a comprar fruta por las malas experiencias que han tenido.

Las investigaciones muestran que los consumidores de Estados Unidos tienden a comprar fruta de

hueso cada tres semanas; cuando se les ofrece fruta precondicionada, y una vez que han probado la diferencia de sabor y aroma, las ventas aumentan a dos veces por semana.

**Volviendo a la Historia (II)
La contraestación: Chile**

Los chilenos, proveedores por excelencia del mercado estadounidense, están ofertando ya melocotones precondicionados; la cadena Bigg’s, formada por doce tiendas situadas en Milford, Ohio,

■ Los resultados de recientes estudios han permitido desarrollar unas recomendaciones comerciales sencillas para aprovechar los beneficios de las bajas temperaturas



Raíces de buenos frutos

Tabla Phoenix

Mayor sistema radicular. Mayor producción.



Con la revolucionaria Tabla Phoenix de Grodan, la diferencia la ves desde la raíz.

- Mayor sistema radicular, muy extendido y de calidad.
- Planta mejor preparada para condiciones adversas.
- Homogeneidad de los parámetros de cultivo.
- Gran facilidad de restauración.

Phoenix de Grodan.
LA INNOVADORA TABLA QUE TE ASEGURA COSECHAS FIALES Y DE MAYOR PRODUCCIÓN

La solución para tus cultivos




...y ayúda al medioambiente relacionando con el Sello Verde de Grodan.



Growing by Nature

Para más información:

Tel: 950 557 222

email: info@grodan.es

www.grodan.com





empezó a comprarlos, al igual que ciruelas y nectarinas, hace tres años. Después de un escepticismo inicial debido a los mayores precios de esta fruta, pronto se experimentó un aumento en un 97% de las ventas, a medida que el público iba conociendo esos melocotones “que saben a melocotón”, a pesar de que el precio era de 80 a 100 centavos de dólar superior por kg.

Esta campaña, 2004, aborda también el mercado europeo. Gesex participa del programa Ripe'n'Ready por tercera vez; junto con las empresas Viconto y Polcura está previsto que expor-

El grado de madurez en el momento de la recolección, y el respeto de la cadena del frío son determinantes en la calidad final y el buen sabor del melocotón.

■ Cuando a los consumidores de EE.UU. se les ofrece fruta precondicionada, y una vez que han probado la diferencia de sabor y aroma, tienden a aumentar su consumo

ten 600.000 cajas de nectarinas, melocotones y ciruelas precondicionadas, identificadas con la etiqueta Ripe'n'Ready, según informa el especial sobre Chile de Trade Latin America de la primavera 2004.

Para saber más...

- Crisosto, C.H., D. Garner, H.L. Andris & K.R. Day (2004). Controlled delayed cooling extends peach market life. *HortScience* January-March 14(1): 99-104.

- Crisosto, C.H., G. Crisosto, & E. Bowerman. Searching for consumer satisfaction: New trends in the California Peach Industry. <http://www.earlharry.com/summerfruits/crisosto.htm>

- Gesex, gesexsa@gesex.cl

- Produce Merchandising, www.producemerchandising.com

- Trade Latin America, primavera 2004, pág. 20-21 (Gesex leads the way with pre-conditioned stonefruit).

Plastermic **3C**

GAMA TÉCNICA

El mejor trisapa térnico de 3 capas

**ANTIADHERENCIA
AL POLVO**

(93 % de transmisión de la luz.
EL MAS TRANSPARENTE)



CAPA EXTERIOR



CAPA CENTRAL



CAPA INTERIOR

LUMINOSIDAD

(Difusión de la luz 55%)

TERMICIDAD

(13 % de termicidad.
EL MÁS TÉRMICO)

ANTIPESTICIDA

(MÁS DURACIÓN)

de
Sotrafa

