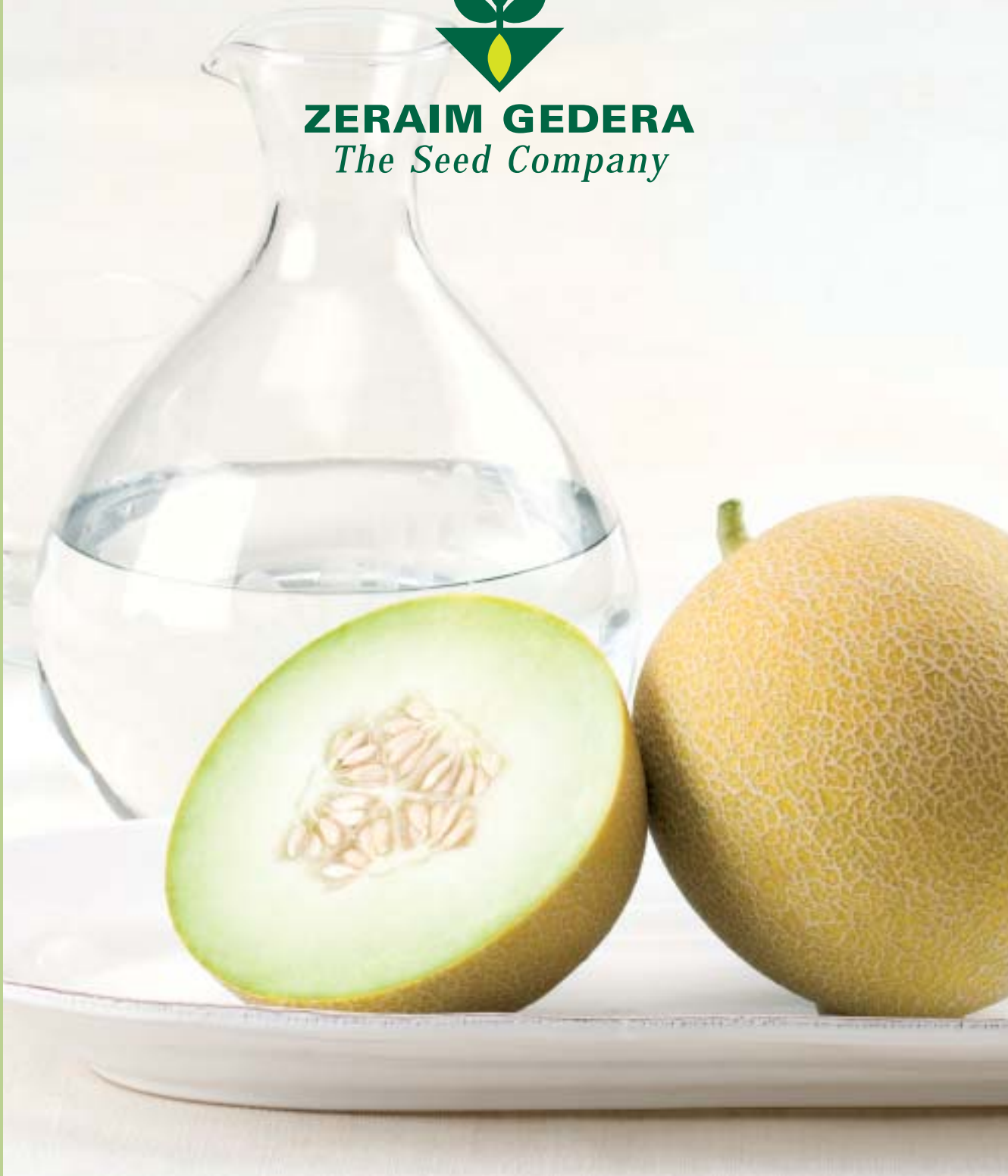


Febrero 2007



ZERAIM GEDERA
The Seed Company



Edición Nu.

4

Nuevas Estaciones de I&D
de Mejoramiento Vegetal
para Zeraim Gedera
Alrededor del Globo

Programa de Mejora
de Tomates con Sabor

Because Every Seed Holds a Promise

EN ESTA EDICIÓN

Edición Nu.4 / Feb.07

Contenido

Ejecutando la Estrategia de Zeraim Gedera	3
¿Qué Novedades Hay en Zeraim Gedera en Norteamérica?	6
Despertando Interés: El Simposio de Cultivadores de Sandías en San Antonio, Texas	7
Costa Rica – Un Mundo de Ensueño Para las Pruebas con Melones	8
Nuevas Estaciones de I&D de Mejoramiento Vegetal para Zeraim Gedera Alrededor del Globo	9
Programa de Mejora de Tomates con Sabor	10
Sabor de Zeraim Gedera	12
Polinización de Melones	14

Editor: Nitzan Kadmon
Administración Editorial: Departamento de Ventas
Editor Textual: Gerry Kelman
Diseñadora: Talia Baer, Graphic Design Works
Fotógrafo: Yoav Elkoby

Esta revista fué creada con el máximo de atención. De todas maneras, no aceptaremos responsabilidad por cualquier información que no sea correcta.
Zeraim Gedera LTD - TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. 2007 ©



Nota del Editor

En 2007 cumplimos en Zeraim Gedera 55 años de un incansable empeño en la Investigación y Desarrollo de variedades altamente avanzadas de frutas y hortalizas. Nuestros productos frutícolas y hortícolas han hecho un largo trecho en búsqueda de un sabor excelente combinado con una prolongada vida útil en los escaparates de exposición y venta. Provista de los mejores profesionales en mejoramiento de variedades, nuestra empresa está determinada a aumentar el placer de los consumidores con variedades de hortalizas más frescas y sabrosas. Esta edición del Boletín les permite a todos y a cada uno de ustedes echar un vistazo sobre nuestro programa de mejoramiento de Tomates con Sabor ("Taste Tomato"). Me gustaría mucho aprovechar esta oportunidad para felicitar a nuestro equipo dirigente en Norteamérica, conducido por el Sr. José Luis González Beristain, por su expansión comercial. Desde ya, los lectores podrán encontrar una completa cobertura de este tema en las páginas internas de este Boletín. Para tener una directa impresión de la amplia gama de variedades de Zeraim Gedera, los invitamos a visitar el puesto de nuestra representación en la feria de exhibición "Fruit-Logistica", que tuvo lugar en Berlín en Febrero.

Muy atentamente,

Nitzan Kadmon, Redactor
Email: nitzan@zeraim.co.il

Ejecutando la ESTRATEGIA de Zeraim Gedera

Ohad Zuckerman, el Gerente General de Zeraim Gedera, habla de las oportunidades de su compañía en el pasado y en el futuro.

Ohad Zuckerman, Gerente General de Zeraim Gedera e hijo de Uri Zuckerman, uno de los fundadores de la empresa, trabaja para la compañía desde 1989. "Desde que tengo memoria", dice Ohad, "recuerdo que pasé mis vacaciones trabajando en la granja. Trabajé en los invernaderos y en la casa de empaquetamiento, y aré los campos. Era solamente natural para mí elegir una carrera en Zeraim Gedera, simplemente me enamoré del negocio de las semillas". Al finalizar sus estudios de BA en Agricultura en la Facultad de Agricultura de la Universidad Hebrea en Rehovot, él comenzó a trabajar en la firma. "Yo crecí en la ciudad, no como mi padre y mi abuelo, de manera que yo no era un "agricultor" natural, dice Ohad, "por lo tanto, mi padre condicionó mi trabajo en la compañía a la obtención de una licencia para conducir tractores e insistió en que mi primer trabajo formal en la compañía fuese el de conductor de tractor".

P: ¿Y qué pasó entonces?

"Un año más tarde tuvo lugar la Exhibición de "Agritech". Le pregunté a mi padre si la compañía participaba en este evento, y él me respondió "no, nosotros no vendemos con nuestra marca en el extranjero". Me tomó bastante tiempo convencerlo pero al final tuve éxito". Después de la exhibición, fui nombrado Gerente de Marketing y Ventas, el primero que tuvo la compañía.

P: ¿Así que Ud. fue también el primer Gerente de Marcom de la compañía?

"Es cierto, yo construí un puesto de ventas de 18 metros cuadrados y publiqué el primer catálogo en color de la compañía".

P: ¿Cuándo fue Ud. elegido Gerente General de la compañía?

"En 1996 le dije a mi padre que deseaba ser el Gerente General de Zeraim Gedera. Hubo una reunión al respecto en el Consejo de Directores de la empresa. Me dijeron que yo debía obtener primero una graduación de Master en Administración de Empresas y luego desempeñarme durante cierto tiempo como Vicepresidente. Además, me dijeron que yo debía casarme....a esta altura le pregunté a mi padre: "¿¿cuánto pagaste por esta condición???"

P: ¿Y qué le respondió su padre a eso?

"Él me dijo que contraer matrimonio significa sentar cabeza, no más búsqueda de chicas a altas horas de la noche, etc. Verás, el negocio de las semillas es muy exigente y las compañías de semillas necesitan gerentes responsables,





Uri Zuckerman, un fundador de Zeraim Gedera

centrados y comprometidos. Hoy, cuando miro hacia atrás, entiendo cuales eran sus intenciones.

P: ¿Y así fue que Ud. se casó??

Esa misma noche volví a encontrarme con mi novia y le dije que si alguna vez me casaba con ella éso sería para convertirme en Gerente General de Zeraim Gederami novia de entonces es hoy mi esposa... Cada vez que tenemos una discusión ella suele recordarme ésto”...

Ohad está casado con Sharon y ellos tienen dos hijos: Ido – el mayor, de 7 años de edad y Lihi – la menor, que tiene sólo 4 años.

P: ¿Cuáles fueron sus primeras actividades como Gerente de Marketing y Ventas?

“Convencí al Consejo de Directores para que cambiara la estrategia de marcas de la compañía. Modificamos la visibilidad del envase de las semillas, comenzamos a invertir mucho dinero en calidad porque creímos, y todavía creemos, que cuando uno vende su propio producto con su propia marca, uno debe proveer a sus clientes de la mejor calidad posible. Finalmente, en 1998, nos dimos cuenta que en realidad pusimos en práctica la visión de Zeraim Gedera, que era entonces producir y vender en todo el mundo nuestros productos con nuestra propia marca. Yo me encargué de buscar distribuidores en el mercado que nos marcamos como objetivo, y así establecimos una red de distribución global”.

P: Su compañía comenzó como una empresa muy pequeña.

“Es cierto. Por ejemplo, celebrábamos las reuniones del departamento de marketing en mi casa dado que no teníamos otro lugar para reunirnos y en cada reunión alguno de nosotros - por turnos - era responsable de preparar la comida”.

P: Suena mucho “como una familia”.

“Efectivamente, y hasta ahora, aun cuando la compañía ha crecido muchísimo, todavía conserva una cultura familiar”.

P: ¿Cuándo fue el punto de cambio de la compañía?

Comenzó en 1998. Me dí cuenta que necesitábamos una visión clara, una luz orientadora para la compañía. ¿Recuerda Ud. a Alicia en el País de las Maravillas? ¿Se acuerda cuando ella llegó al cruce de caminos con el gato perseguidor, y se dió cuenta que existían muchas opciones y ella no sabía qué camino tomar? Le preguntó al gato, y el gato le preguntó a ella adónde deseaba ir. Cuando ella le respondió “No lo sé” el gato le replicó “en ese caso, no tiene importancia qué camino elijas”. Bueno, en Zeraim Gedera fue un poco diferente. Iniciamos un taller (grupo de trabajo) con Arthur Anderson Consultores (la firma que hoy es Accenture) y ése fue el comienzo de nuestro Marketing Vertical Integrado como así también el principio de la cristalización de de nuestra visión actual”.

P: Ud. mencionó previamente que Zeraim Gedera tenía alrededor de 60 empleados cuando Ud. se incorporó a la compañía. ¿Cuántos empleados trabajan hoy en la compañía?

“Tenemos cerca de 200 miembros en la comunidad global de Zeraim hoy en día”.

P: ¿Cómo explica Ud. el crecimiento de la compañía?

“La respuesta a esa pregunta está compuesta de muchas decisiones. La primera fue vender nuestros productos con nuestra marca y no actuar como un productor de semillas y un vendedor de variedades institucionales. A la vez que comenzamos a promocionar nuestra marca en los mercados que elegimos como objetivo como ya he dicho, empezamos a invertir en breeding (mejoramiento de variedades). Deseábamos tener nuestros propios productos y no ser dependientes de los institutos. Conforme a esta decisión contratamos durante la última década más de 15 mejoradores de variedades y creamos nuevos equipos de mejora, y estamos empezando a ver los resultados de esta inversión en los últimos años. Además, la decisión de vender con nuestra marca nos forzó a perfeccionar la calidad de nuestras semillas dramáticamente. Por eso, hemos invertido en maquinaria y personal especializado y gracias a ello alcanzamos el alto nivel que corresponde a nuestro posicionamiento. El emprendimiento conjunto (o empresa conjunta) que tenemos con “Incotec” nos llevó a una etapa todavía más alta y nos permitió reposicionar a la firma en la cima de la industria.

La estrategia de la compañía está basada en dar alta importancia a la calidad y el servicio sin compromisos con respecto al precio.

Hemos recibido entusiasmadas reacciones de agricultores y cultivadores de plantas de todo el mundo afirmando el gran progreso que ellos han tenido en sus cultivos con semillas de Zeraim Gedera. La estrategia de la compañía está basada en dar alta importancia a la calidad y el servicio sin compromisos con respecto al precio. También nos enorgulleció mucho recibir la certificación de ISO 17025, la cual, consecuentemente, permite a nuestros clientes una completa tranquilidad respecto a que nuestra empresa les provee de semillas de la más alta calidad posible. Todas estas mejoras fueron obtenidas debido a que decidimos invertir también en la calidad de nuestros empleados. Por ejemplo, en 1989 teníamos sólo 5 ingenieros agrónomos en la compañía, incluyéndome a mí mismo, hoy la compañía está compuesta en un 80% por académicos”.

P: ¿O sea que Ud. ve a I&D (la Investigación y Desarrollo) como una de las competencias claves de Zeraim Gedera?

“Desde luego. Una empresa de semillas puede llegar al auge o caer como resultado de su I&D. Tenemos la suerte de tener proyectos exclusivos en los Institutos Israelíes además de nuestros esfuerzos de mejoramiento dentro de la compañía. Para poder acortar el tiempo de llegada de un nuevo producto al mercado (time-to-market), hemos comenzado a llevar a cabo el mejoramiento en los mercados objetivos mismos y la primera estación de mejora y demostración fue fundada en México en Enero de 2006. Ello ha otorgado a la compañía un gran impulso en el mercado Norteamericano, no sólo profesionalmente sino también desde el punto de vista del posicionamiento, dado que enfatiza nuestro compromiso hacia ese mercado”.

“ 2006 FUE EL TERCER AÑO CONSECUTIVO CON EL MAS ALTO VOLUMEN DE VENTAS Y BENEFICIO QUE LA COMPANIA TUVO ALGUNA VEZ ”

P: ¿Cómo resume Ud. el año 2006 en Zeraim Gedera?

“2006 fue el tercer año consecutivo con el más alto volumen de ventas y beneficio que la compañía tuvo alguna vez. Aumentamos nuestras ventas en un 20% y distribuimos muy buenos dividendos a nuestros accionistas. Nuestra gerencia fortaleció a su equipo de trabajo y efectuamos algunos importantes cambios organizativos para adaptarnos mejor al mercado cambiante. En general, yo estoy satisfecho y muy agradecido a nuestros empleados por sus esfuerzos y a nuestros distribuidores y socios en los negocios por su soporte. Pienso que nuestro más importante logro en 2006 es que conseguimos posicionar a Zeraim Gedera como una compañía integral de semillas de hortalizas, las que vende en adición a nuestro producto tradicional – semillas de tomate, pimiento, melón y pepino en grandes cantidades”.

P: ¿Cuáles son las metas de la compañía para el año 2007?

“Nuestra primera misión es alinear nuestra estructura,



De izquierda a derecha: Ohad Zuckerman, Prof. Haim Rabinovich de la Universidad Hebrea y Amnon Eshet, Vice Presidente, Comercio, Ventas y Desarrollo de Negocios de Zeraim Gedera

procedimientos y procesos organizativos, como así también nuestra infraestructura global, de tal manera que podamos operar mejor como una compañía multinacional. Además, marcamos a China y a Norteamérica como factores de crecimiento y nos proponemos invertir fuertemente en esos dos mercados. Ésto va por supuesto sin necesidad de reiterar que continuaremos nuestros esfuerzos también en todos los otros mercados en los cuales nosotros activamos y nuestro plan es cambiar el aspecto y el ambiente de la empresa y continuar fortaleciendo la marca de nuestra compañía. Además, hemos establecido un nuevo cargo en nuestra compañía – Gerente de MVI, que va a ser quien promueva a nuestro Marketing Vertical Integrado y fortalezca nuestras relaciones con nuestros socios de negocios en la industria de la producción agrícola”.

P: ¿Cómo ve Ud. su rol de Gerente General (CEO)?

“Yo creo que los buenos directores entienden que ellos dirigen gente y no dinero o procesos. En la compañía nosotros buscamos gente con ciertos valores como seres humanos y profesionales y yo pienso que nuestro éxito es un resultado de la maravillosa gente que tuvimos éxito en contratar. Yo divido mi rol como Gerente General en los siguientes elementos:

1. Yo debo posicionar a la gente correcta en los lugares correctos en el momento adecuado.
2. Debo definir, junto con ellos, la Visión, Misión, cultura y estrategia de la compañía, y asegurar que la organización entera los comprende y actúa conforme a ellos
3. Debo ocuparme de que la compañía tenga un buen plan de negocios en vigencia y un financiamiento suficiente, y de establecer los hitos para monitorear los logros en virtud del plan
4. Luego, yo me veo a mí mismo como un sistema de soporte para todos y cada uno de los empleados en Zeraim Gedera, personal y empresarialmente. Mi puerta está siempre abierta”.

marcamos a China y a Norteamérica como factores de crecimiento y nos proponemos invertir fuertemente en esos dos mercados.

“Admito que existe un enorme precio personal que mi familia y yo pagamos. Desde ya, no puedo hacer todo esto sentado en mi oficina y repasando mis e-mails, por lo tanto yo paso un tercio del año en el extranjero: visito a agricultores, cultivadores de plantas, vendedores y distribuidores, gerentes de categorías, transportistas y supermercados, y asisto a convenciones y exhibiciones para conservar contacto y estar actualizado con respecto a las tendencias en las industrias de las semillas y la producción agraria”. Ohad nos dice que extraña entrañablemente a su familia cuando se encuentra fuera del país, pero nunca se olvida de traer obsequios a sus hijos “principalmente para aquietar mi conciencia”, nos dice en broma.

“Me gustaría cerrar esta entrevista deseando a nuestros socios y clientes en todo el mundo y a sus familias un año de logros y prosperidad, felicidad y buena salud”.



¿Qué Novedades Hay en Zeraim Gedera en Norteamérica?



Por José Luis González Beristain

Gerente de Operaciones para NAFTA, América Central y Sudamérica / jluis@gonzalez.zeraim.com.mx

Ha transcurrido un año desde que Zeraim Gedera estableció por primera vez su filial en México. Ése ha sido, sin dudas, uno de los momentos más agitados en mi carrera en la compañía. Dado que Zeraim Gedera considera a América del Norte como uno de sus mercados estratégicos, uno puede imaginarse cuánto hemos crecido ya y cuánto continuaremos creciendo hasta poder alcanzar nuestras metas a medio y largo plazo.

Hemos preparado un exhaustivo Plan de Negocios que establece nuestros objetivos a largo plazo para Norteamérica. Basándonos en este plan, comenzamos a construir a nuestro equipo de técnicos, que hoy consiste en cinco personas.

Zeraim Norteamérica continuará conformando a su equipo, que va a estar compuesto por ocho profesionales ubicados en sitios estratégicos en el continente. Este equipo va a trabajar conjuntamente con el departamento regional de ventas de la compañía: Jorge A. Benítez, PD & Ventas, México Central; Tommy B. Sappington, PD & Ventas, Texas; y Carl Woody Speir, PD & Ventas, Florida.

Para completar este sólido equipo, Zeraim Norteamérica ha contratado a un profesional que estará a cargo del programa de Marketing Vertical Integrado – el Sr. Meir Peretz. Él va a apoyar y a potenciar la promoción de nuestros productos exclusivos creando un enlace entre el agricultor y el mercado.

Varios miembros, con una amplia gama de tareas y misiones, se han unido a nuestro equipo como resultado de este crecimiento.

Somos un equipo joven y sólido en México, consciente de las necesidades a lo largo de la cadena de suministro. Para poder satisfacer los compromisos relacionados, tenemos personal en las áreas que consideramos necesarias. Ese personal incluye a Juan Manuel Nuno, un Asistente en Mejoras Genéticas, que junto con Elvis Hernández, el Director de Operaciones de Zeraim Gedera en México, están dedicados de lleno a la logística y al proceso de establecer, evaluar y seleccionar tanto híbridos como líneas paternas en regiones específicas, dependiendo del tipo de cultivo.

Consciente de la importancia de brindar el asesoramiento técnico adecuado, Zeraim Norteamérica ha decidido establecer su propia Estación de Investigación y Desarrollo, dirigida por Guadalupe Osuna, en la más importante región agrícola de México: el Valle de Culiacán en Sinaloa.

Gracias a esta decisión, Zeraim Gedera no sólo se ha ganado el respeto de los agricultores, vendedores y competidores, sino que también ha obtenido el logro de poder proveer día a día las mejores condiciones agrotécnicas posibles para nuestras variedades, dejándoles expresar su óptimo potencial en las condiciones locales y específicas de esta parte del Hemisferio Occidental.

Es un agrado anunciarles las nuevas posiciones que han sido otorgadas en nuestro equipo de Norte América:

- Ing. Jose Luis Gonzalez Beristain como Gerente de Operaciones par América
- Ing. Elvis Hernandez Fierro como Gerente de Operaciones en Mexico
- Tomi B. Sappington como Gerente de Ventas y Desarrollo para el estado de Texas
- Carl W. Speirs como Gerente de Ventas y Desarrollo para la Costa Este de los EU

Deseamos mucho éxito en su nuevo posición.



NUESTRA SOPA DULCE de MELÓN

(Para 4 personas)

Ingredientes:

- 1 Melón
- 1/4 taza de miel
- 1/3 taza de hojas de menta

Preparación:

- Pele el melón y córtelo en cubos
- Vierta los ingredientes en un procesador de alimentos (robot de cocina), enciéndalo y aguarde hasta que se conviertan en puré



(Puede ser servida acompañada con helado de crema)

Despertando Interés: El Simposio de Cultivadores de Sandías en San Antonio, Texas



Eliezer Zuckerbraun (izquierdo) y Jose Luis Gonzalez Beristain en el simposio

En Noviembre de este año tuvo lugar el Simposio sobre Sandías en San Antonio, Texas. Es un hecho bien conocido en el mundo de las sandías que Texas y las sandías van juntos como los Americanos y la tarta de manzana (apple pie). Eliezer Zuckerbraun, el Gerente de Ventas y Marketing de Zeraim Gedera en Norteamérica, fue el organizador del Simposio y su maestro de ceremonias.

El simposio se abrió con una recepción en el histórico Hotel Emily Morgan, a la cual asistieron docenas de clientes, cultivadores, vendedores de semillas, especialistas universitarios, y el personal de Zeraim Gedera. La nota destacada del evento la dió la presencia de dos Reinas de la Sandía: la Reina Nacional y la Reina de Texas, que hicieron ambas un maravilloso trabajo conversando con los clientes y posando para las fotografías con muchos de nosotros. Estimamos que más de 100 personas asistieron al segundo día del Simposio. Los participantes llegaron de localidades tan lejanas como Oregon, Georgia, Michigan, e incluso un profesor visitante de la China. La conferencia incluyó no sólo a clientes y compañías interesadas con los cuales trabajamos, sino también a algunos de nuestros competidores, tales como Hazera, Seminis,

Syngenta y Nunhems. Nuestros principales vendedores, entre ellos Siegers, Champion Seeds, Gowan Seeds, y K-W Seeds también tuvieron una fuerte presencia en el evento.

El Simposio sobre Sandías estuvo bien balanceado y mantuvimos la atención del público alternando los tópicos entre control de malas hierbas y comercialización. Judy Marshall de la firma H-E-B Grocery Company de supermercados de San Antonio dió una de las charlas más fascinantes. Los cultivadores de sandías demostraron mucho interés en lo que ella tenía que decir sobre las tendencias entre los clientes y las necesidades de compras de los supermercados de H-E-B. Uno de los hechos importantes que ella mencionó fue que H-E-B todavía vende sandías con semillas en Texas, lo que da cuenta de aproximadamente el 37% de sus ventas.



Srta sandía en el simposio



Meir Peretz (la derecha) en el simposio

Eliezer Zuckerbraun de Zeraim Gedera expuso una presentación sobre injertos en plantas de sandía. Su exposición despertó mucho interés y no pocas preguntas. Los clientes quedaron muy complacidos con la organización y, por supuesto, con la localización del evento en San Antonio, una de las ciudades favoritas de los Estados Unidos.

¿Sabía Ud? Que es un hecho bien conocido en la Medicina Naturista que el melón está enriquecido con vitamina A y C y, por lo tanto, es considerado como un alimento de alta calidad que refresca el cuerpo, limpia el sistema digestivo y ayuda a la curación de enfermedades de la piel.



Costa Rica – Un Mundo de Ensueño Para las Pruebas con Melones



Entrevista con Gadi Avisar / Gerente de Producto Cucurbitáceas / gad@zeraim.co.il



En los últimos años, Costa Rica se ha convertido en un mundo de ensueño para la realización de experimentos con melones, incluyendo los de Zeraim Gedera.

"Estamos actualmente trabajando allí en un proyecto", dice el Sr. Gadi Avisar, Director de Cucurbitáceas en Zeraim Gedera, "en el cual efectuamos pruebas sobre unas cuantas de nuestras variedades de melón en diferentes emplazamientos con el propósito de avanzar hacia la etapa de ventas ya en el año venidero. En términos del calendario, los primeros resultados serán obtenidos en Costa Rica, y seguidamente en España.

P: ¿Fue Costa Rica elegida específicamente para ese propósito?

Costa Rica es considerada un gran mercado de melones para exportación. Es un importante proveedor de esa fruta durante el invierno Europeo y Americano, porque se trata de una zona apropiada para el cultivo de melones debido a su adecuada temperatura y humedad. Costa Rica goza de una estación de lluvias y una estación seca: la estación de lluvias se extiende de Mayo a Noviembre y la estación seca es entre Noviembre y Mayo del año siguiente. Durante la estación de lluvias en Costa Rica cultivan arroz, y en la estación seca cultivan melones y sandías como cultivos comerciales destinados a la venta.

P: ¿Cuáles son las variedades de melón con las que Uds. conducen pruebas en Costa Rica?

Las principales variedades de melón con las cuales conducimos pruebas son Yellow Canary y Galia. Nos especializamos en el mejoramiento de variedades de melón para que rindan altas cosechas, de frutas de gran color y forma.

Estas características nos permiten, como empresa, aumentar nuestra participación en el mercado global de los melones.

P: Actualmente se otorga una alta prioridad al sabor de las frutas. ¿Es ése un factor considerado relevante en el mejoramiento genético de los melones?

El sabor es un factor muy relevante y extremadamente importante en Zeraim Gedera. Este sólo factor puede calificar o descalificar a una variedad. Como Director de Cucurbitáceas de la compañía, le puedo asegurar que cada variedad de melón es chequeada para verificar que tiene buen sabor y acumula suficiente cantidad de azúcar.

P: Díganos un poco más acerca de Costa Rica.

Desde mi punto de vista, le puedo decir que una vez que Ud. llega a Costa Rica, Ud. se da cuenta que este lugar fue realmente destinado a ser la Tierra Prometida ... El escenario es extraordinario, el clima es cómodo y la gente es afable, convirtiéndolo en un lugar deseable para las visitas y el trabajo.

P: ¿Por qué eligieron a Costa Rica como uno de los lugares para las pruebas con melones de Zeraim Gedera?

Costa Rica fue elegida por su buen clima y por el gran distribuidor con el cual nosotros trabajamos, "Semillas Camaru".

P: Después de tres años de pruebas allí, ¿qué diría Ud. que ha acontecido en el mundo de los melones de Zeraim Gedera?

El principal cambio es el número de variedades de melón que estamos vendiendo y que ha crecido tremendamente durante estos años.

P: ¿Qué prevé Ud. para los melones de Zeraim Gedera en el futuro?

Le puedo decir que la participación de la compañía en el mercado está creciendo en lo que respecta a melones. Nuestra intención es fortalecer nuestro asidero en los mercados de Brasil

y España, que son considerados algunos de los mercados del melón más grandes del mundo.

P: ¿Cómo aprenden Uds. acerca de las necesidades de esos mercados estratégicos de melones?

En Brasil, por ejemplo, hemos combinado fuerzas con directores del producto melón Brasileños para seleccionar las variedades con valores agregados

que sean buscados por el mercado local. Ellos ven a los productos antes que salgan al mercado. Ésto nos ayuda a vender los productos por todo Brasil, con las mejores recomendaciones.





Nuevas Estaciones de I&D de Mejoramiento Vegetal para Zeraim Gedera Alrededor del Globo



Por Dr. Moshe Bar / *Director de I&D (Investigación y Desarrollo) / moshe@zeraim.co.il*

Para fortalecer las capacidades de mejoramiento genético de Zeraim Gedera en los mercados estratégicos de la compañía, acortar el tiempo de llegada del producto al mercado - contado a partir de la decisión de desarrollarlo (time-to-market), y traer los productos adecuados al punto de mercado, decidimos - en el transcurso del año 2004 - fundar estaciones de I&D de mejoramiento vegetal en algunos de esos mercados, tales como México, China, y España.

El establecimiento de una estación permite a los equipos de mejoramiento enfocarse en las condiciones medioambientales locales y desarrollar productos apropiados para este mercado, en lugar de trabajar sobre esas mejoras en Israel, donde las condiciones medioambientales son distintas, y reducir por lo tanto el paso de los procedimientos de mejora.

Objetivos de las estaciones de I&D

- Desarrollar, seleccionar y adaptar las variedades más apropiadas para el mercado local
- Desarrollar variedades de hortalizas que satisfagan las necesidades dinámicas del mercado por medio de la innovación y la creatividad
- Desarrollar productos nuevos e innovadores para las necesidades de mercados específicos
- Perfeccionar la capacidad del equipo de mejorar variedades para la resistencia a agentes patógenos locales, especialmente aquellos que no existen en Israel, por medio del establecimiento de laboratorios de investigación de marcadores fitopatológicos y moleculares
- Fortalecer la posición de la compañía en mercados estratégicos
- Proteger a la propiedad intelectual de la compañía

La estrategia para penetración en el mercado va a ser parcialmente llevada a cabo por medio del mejoramiento de variedades en la estación local de I&D con el objeto de crear una alta correlación entre los productos y las condiciones de cultivo locales, acortando de ese modo el tiempo de llegada del nuevo producto al mercado (o time-to-market). En las estaciones, el mejoramiento de variedades es y será llevado a cabo de acuerdo al perfil de producto de la compañía. El mejoramiento será efectuado adaptando productos a las condiciones medioambientales locales y será llevado a cabo por equipos de mejoramiento locales (empleados de la compañía) bajo la supervisión de los breeders de la compañía madre. Además del cultivo de variedades mejoradas, la estación va a contener parcelas de prueba para permitir a los clientes observar variedades de cultivos locales y conservar días abiertos para propósitos de mercadotecnia.

La Estación de I&D en México

En las dos décadas pasadas, México ha sido una de las más importantes áreas de cultivo proveyendo hortalizas frescas a los Estados Unidos. Para poder fortalecer su posición en este mercado y desarrollar variedades "hechas a medida" para el mercado Norteamericano, Zeraim Gedera estableció en el año 2005 una estación de I&D en el Valle de Culiacán, en el estado Mexicano de Sinaloa.

El director de la estación de Zeraim México es responsable



Zeraim Mexico Invernaderos en la Estacion de I&D en Mexico

de la gestión diaria de la estación. La estación de I&D ha sido usada para propósitos de investigación como de mejoramiento, y para demostrar nuestros diversos productos comerciales ante clientes. Juan Manuel Nuno, miembro de nuestro personal de I&D en México,

coordina el trabajo de mejoramiento. Él es a la vez el Asistente en Mejoras de la granja y también es responsable de todos los ensayos de investigación conducidos entre los agricultores. La Estación de I&D incluye cultivos en campo abierto, viveros de malla e invernaderos, en un sitio con un área total de tres hectáreas, que apoyan los programas de mejora de tomates, pimientos (o chile), pepinos y calabacines (o zapalitos).

La Estación de I&D en China

La increíble rapidez del desarrollo económico Chino y la creciente demanda de productos hortícolas de la mejor calidad nos obliga a responder y tener puntualmente los productos requeridos para este mercado estratégico. Por lo tanto, Zeraim Gedera planea establecer una estación de I&D de mejoramiento de variedades en la provincia de Shandong durante el año 2007. El Director de la estación de Zeraim Hong Kong será responsable de su gestión diaria. La estación de mejoras será usada tanto para propósitos de investigación como de mejoramiento, y para demostrar nuestros diversos productos comerciales ante clientes. Liu Xue, miembro de nuestro personal de I&D en China, coordinará el trabajo de mejoramiento. Ella trabaja como Asistente en Mejoras y es también responsable de los ensayos de investigación conducidos entre agricultores.

La estación de I&D incluirá inicialmente cuatro a seis invernaderos chinos para apoyar los programas de mejora de tomates, pimientos y pepinos.

Programa de Mejora de Tomates con Sabor



Dr. Moshe Bar / *Director de I&D / moshe@zeraim.co.il*
Dr. Ari Schaffer / *Departamento principal de la investigación vegetal , Volcani Center vcaris@volcani.agri.gov.il*

En el momento que la Compañía lanza el cultivar de tomates híbridos de su serie "Tomates con Sabor" ("Taste Tomato"), presentamos aquí la historia de la fructífera cooperación que ha conducido al éxito de este Proyecto. El grupo de mejoramiento de tomates de la compañía, originalmente dirigido por el Dr. Moshe Bar y hoy conducido por Ari Efrati, ha estado trabajando juntamente con un grupo de investigación del Centro Volcani en Israel dirigido por el Dr. Ari Schaffer en un proyecto conjunto de Investigación y Desarrollo (I&D), con el objeto de desarrollar variedades de tomate con sabor mejorado, una reminiscencia de los "tomates de antaño". La estrategia que se adoptó fue la de utilizar especies silvestres de tomate para modificar y mejorar el metabolismo y la acumulación de azúcar en el fruto del tomate comercial. El proyecto de investigación se inició en 1986 con la cruce interespecífica inicial en el Centro Volcani y, cerca de 10 años más tarde comenzó el proyecto conjunto de I&D, basado en el germoplasma de tomate que había sido desarrollado.



Los investigadores comenzaron con una especie silvestre de tomate encontrada en Perú, *Lycopersicon hirsutum*, cuyo fruto no es comestible, es pequeño, verde y cabelludo. Pero los investigadores se dieron cuenta que debajo de su piel hirsuta existe una bioquímica de azúcar única, genéticamente determinada, que teóricamente podría ser de provecho para mejorar los niveles de azúcar en los tomates comerciales. El contenido de azúcar es el componente primario que determina el sabor del fruto del tomate, junto con los contenidos de ácido y aroma volátil, y él se convirtió en el objeto de un programa de investigación multifacético orientado a identificar la variabilidad genética para el metabolismo de azúcar en las especies salvajes e introgresarla en el germoplasma del tomate. Una de las primeras características para transferir fue la de la acumulación de sacarosa. Todos los tomates cultivados contienen cantidades aproximadamente iguales de las dos hexosas, glucosa y fructosa, mientras que la sacarosa disacárida (disaccharide sucrose) está ausente en ellos. Dado que prácticamente todos los frutos con mucho azúcar acumulan sacarosa, se consideró que la transferencia de esta característica al tomate constituye una estrategia prometedora. La acumulación de sacarosa es determinada por un solo gen recesivo que codifica para la enzima invertasa que es responsable de la disgregación de la sacarosa. En las especies silvestres no existe esa actividad de la invertasa, lo que posibilita la acumulación de sacarosa, mientras que en el tomate cultivado existe una muy alta actividad de la enzima, que impide la acumulación de la sacarosa. Durante el programa de investigación, la característica de acumulación de la sacarosa fue exitosamente transferida por medio de técnicas clásicas de mejoramiento, se desarrollaron marcadores moleculares para la característica y el grupo de mejoramiento pudo crear variedades novísimas de tomates que acumulan sacarosa. Ellas han mostrado una especial promesa en lo que hace al mercado en Japón, donde buscan tomates dulces, de bajo contenido ácido.

La investigación y el desarrollo continúan mientras que se identifican genes adicionales que modulan aún más la acumulación de sacarosa. Grandes pasos se han dado también en el entendimiento del control molecular de la acumulación de sacarosa e incluso echando luz sobre la evolución del tomate cultivado a partir de un acumulador silvestre de sacarosa hasta el acumulador cultivado de hexosa al cual todos nos hemos acostumbrado.

Otra estrategia emprendida por el grupo de investigación

fue modificar el metabolismo del fruto joven del tomate de modo que almacene una reserva más grande de almidón transitorio que se convierte en azúcar con la maduración del fruto. Los tomates cultivados almacenan muy poco almidón pero podemos identificar plantas de tomate de las cruces de especies silvestres que tenían un contenido de azúcar más alto en el fruto maduro debido a un contenido más alto de almidón en el ovario joven. Ésto ha conducido a la identificación del gen responsable de ese aumento, permitiendo el desarrollo de un marcador molecular para uso de la unidad de mejoramiento y la unidad de marcadores moleculares de la Compañía. La investigación en curso ha conducido incluso a un entendimiento de cómo la sub-unidad de la especie silvestre mejora la síntesis del almidón en el fruto del tomate y ésto sirve como un ejemplo de lo que es referido en la literatura como una heterosis molecular (molecular heterosis).

El grupo de mejoramiento de tomates de la compañía, ha estado trabajando en un proyecto con el objeto de desarrollar variedades de tomate con sabor mejorado, una reminiscencia de los 'tomates de antaño'.

Una tercera estrategia adoptada fue modular los niveles de la fructosa y la glucosa en el fruto del tomate, considerando que el dulzor de la fructosa es el doble de aquel de la glucosa. Por eso, un fruto de tomate que almacene ante todo fructosa sería más dulce con la misma cantidad total de azúcar; o justamente tan dulce como un tomate común aún con menos azúcar, permitiendo el desarrollo de nuevos tomates con poco azúcar. Por lo menos dos genes han sido identificados que actúan en pareja para aumentar el ratio de fructosa en relación a la glucosa en el fruto maduro, y han sido desarrollados germoplasmas con 1/3 y 1/4 de la fructosa normal.

Estos dos grupos, Investigación y Mejoramiento, han estado ya cooperando durante cerca de 10 años de un modo realmente sinérgico. El material de plantas, la información y los resultados de tests fluyen libremente de acá para allá y ésto ha contribuido decisivamente al éxito del proyecto conjunto. Todo ésto es parte de la estrategia de Zeraim Gedera orientada a unir los esfuerzos de la investigación y el mejoramiento con el objeto de producir productos de una mejor calidad.



Elvis

Elvis, nuestro nuevo pimiento "cúbico", tiene un excelente color rojo brillante, muy buen tamaño, uniformidad de forma y firmeza. El fruto alcanzará los mejores resultados cuando sea plantado en otoño, invierno o primavera (estación de cultivo más tardía), ya sea en cultivación Holandesa o Española, y tanto en net houses (viveros de malla) como en invernaderos. Dado que se trata de una planta muy vigorosa, con buena cobertura de foliar, alta productividad y una gran continuidad de planta, nuestros agricultores pueden estar seguros que van a obtener buenos resultados. Los horticultores que cultiven pimientos Elvis se van a beneficiar de su extraordinaria regularidad, sus 180 a 195 gramos de peso, 80-95 mm de diámetro, 80-95 cm de longitud, la gran cantidad de frutos por cepa y su muy buen cuajado del fruto en temperaturas bajas. Agregue a esto las gruesas paredes de los frutos y estará Ud. seguro de obtener un pimiento muy jugoso para el beneficio de sus clientes. Asimismo, Elvis ha demostrado una gran adaptabilidad a TM3 (L4), TSWV*.



Barroco

Nuestro nuevo y fresco tomate Barroco está ganando rápidamente popularidad debido a sus cualidades especiales, alta productividad y buen cuajado del fruto en temperaturas elevadas. Con frutos uniformemente alargados, de una longitud de 70-80 mm y un ancho de 40-50 mm, que pesan entre 60 y 80 gr, el tomate Barroco es un tomate bien formado que no tiene ahuecamientos internos ni grietas de crecimiento. Los racimos tienen 6-8 frutos, dispuestos en una distribución que permite cosecharlos en un racimo entero. Los frutos de Barroco son distintos de los tomates de tipo Roma comunes por ser más largos y más estrechos. Los frutos son firmes y de larga vida útil en almacenaje, con paredes gruesas y bajo contenido de agua, lo que los convierte en la solución ideal para cocinar y hacer sandwiches. Con su paquete de resistencia a enfermedades como V, F-1, ToMV y N, el tomate Barroco puede obtener los mejores resultados cuando es plantado en otoño o primavera, en invernaderos de plástico o net houses (viveros de malla).



Super Crisp 32

"Super Crisp 32", nuestra sandía sin semilla triploide, presenta un color rojo brillante, uniformidad de forma y tamaño, alta productividad de cultivo y muy buen peso del fruto: 7-9 kg. Con su forma ovalada y su color de piel verde medio, los agricultores se benefician con una planta vigorosa, de buena cobertura foliar y buena salud, que pueden plantar desde comienzos de la primavera y hasta fines del otoño, ya sea al aire libre o en invernaderos.

La ventaja de esta nueva sandía es que puede llenar las brechas existentes entre la producción efectiva y la producción potencial, que era inalcanzable en las variedades previas. Esto va a permitir a los expedidores, minoristas y consumidores disfrutar de este producto de sabor fabuloso durante todo el año, y no tan sólo estacionalmente.



Jazmo

Nuestro excelente melón dulce, redondo y de sabor aromático es altamente recomendado por nuestros seleccionadores de nuevas variedades debido al alto rendimiento de su cultivo y a la buena forma del fruto y uniformidad de tamaño.

Agregue a esto el color verde de la carne del fruto y su firmeza, su excepcional sabor y contenido de TSS, y estará Ud. seguro de que va a complacer a sus clientes. Dotado con el vigor de su fuerte planta, una alta continuidad de cuajado del fruto y la buena salud y cobertura foliar, este melón ayuda a los agricultores a conseguir altos rendimientos de cultivo. La trama fuertemente reticulada de la superficie de su piel ayuda a prolongar su vida útil en almacenaje. El melón alcanza un peso de 800-1100 gr. Nuestros seleccionadores recomiendan plantar este melón al aire libre en primavera. Su resistencia a enfermedades incluye F-0, F-1, F-2, PM*, MNSV.





Polinización de Melones

Zvi Howard Wener / Chief Agronomist / zviw@zeraim.co.il



Flores / La mayoría de las variedades de melón tienen flores macho, flores hembra y flores perfectas (con ambas partes masculina y femenina en la misma flor). Las flores masculinas (staminate) están en el tallo principal y ellas son las primeras en aparecer. Los tallos laterales producen a las flores femeninas (pistillate) y generalmente el primer nudo de la rama lateral tiene una flor perfecta. Para conseguir el cuajado de los frutos se debe ofrecer alguna ayuda a la polinización porque el polen es grande y pegajoso. Incluso en el caso de una flor perfecta, el polen pesado y pegajoso tiende a caer hacia el exterior de la flor y no hacia el pistilo (la parte femenina). Por lo tanto, se usan abejas para facilitar la polinización y obtener la fecundación de los frutos.



abeja en la flor



en campo abierto cultivo en el suelo dentro del túnel

Abejas / En lo que respecta a melones, se debe colocar a las colmenas en el campo o en el invernadero cuando comienzan a aparecer flores abiertas en el tallo principal (flores masculinas). Las abejas son atraídas hacia el polen y el néctar de las flores, pero sus cantidades son relativamente bajas comparadas con muchos otros cultivos y cultivos vecinos pueden atraer a las abejas lejos de los melones, especialmente en la primavera. Es más, si las colmenas son emplazadas demasiado temprano (antes que las flores se abran) las abejas pueden emigrar a otros terrenos porque otros cultivos serían más atractivos.

Las flores de melón se abren en la mañana y se marchitan hacia el final del día. Durante el día, las flores abiertas necesitan alrededor de 6-8 visitas de las abejas para obtener una buena polinización. La polinización comienza a la mañana cuando la flor se abre y los niveles del polen son altos, y usualmente se termina hacia el mediodía o la temprana tarde. Los niveles del polen disminuyen muy rápidamente durante el día. En áreas cálidas y secas el polen es probablemente efectivo sólo en la temprana mañana. Con el propósito de no

interferir con la actividad de las abejas se recomienda llevar a cabo el trabajo agrotécnico sobre las plantas a la tarde. La recomendación normal es una abeja por planta ó 2 a 2,5 colmenas/Ha, y se requieren más abejas si existe una alta densidad de plantas. En el caso de cultivo en invernaderos las colmenas deben ser emplazadas en el exterior de la estructura con su entrada orientada hacia una apertura en el invernadero. La colmena debe ser colocada muy cerca de esa apertura de manera que las abejas puedan entrar fácilmente tanto al invernadero como a la colmena. En cultivos en campo abierto la colmena debe ser emplazada en el terreno, pegada al límite de la parcela.



túneles bajos frutos emparrados y colgando en un túnel alto

Insecticidas / Se debe tener cuidado cuando se aplican insecticidas para evitar matar a los polinizadores. Insecticidas de baja actividad residual son los mejores y deberían ser aplicados en las últimas horas de la tarde/primeras horas del anochecer dado que la actividad de los insectos polinizadores tiene lugar generalmente en la mañana. Ésto es válido para todas las cucurbitáceas.



ZERAIM GEDERA
The Seed Company



Zeraim Gedera les
desea a todos

SUS SOCIOS

al rededor del mundo
un feliz año nuevo

Zeraim Gedera LTD. / P.O.B. 103, Gedera, 70750 Israel
Tel. 972 8 944 6220 / Fax. 972 8 944 6262 / Email. zeraim@zeraim.co.il

Zeraim Iberica S.A. / C/ARTES GRAFICAS NO 7, PTA. 1, 46010 Valencia, España
Tel. 34 96 3606093 / Fax. 34 96 3890312 / Email. zeraim@zeraimiberica.com

Zeraim Hong Kong Limited (LTD.) / Unit 1103, 11/F, No. 102 Austin Road, Kowloon, Hong Kong
Tel. 852 310 43380 / Fax. 852 221 24685 / Email. info@zeraim.com.hk

Zeraim Mexico SA de CV.
Tel. 646 171 64 04 / Fax. 646 175 24 93 / Email. jluis.gonzalez@zeraim.com.mx

Zeraim América del Norte Inc.
Zeraim North America Inc. / 3515 - B Longmire Dr., PMB 145, College Station, TX 77845 USA
Tel. 1 979 272 9505 / Fax. 1 979 272 9504 / Email. tomi@zeraim.co.il

LISTA DE DISTRIBUIDORES

País	Compañía	Teléfono	Fax	Dirección de correo electrónico
Albania	Albaseeds	30 210 2828804	30 210 2828804	albaseed @ yahoo.com
Argentina	Semillas Emilio S.r.l	54 11 46221699	54 11 46228013	semillasemilio@telmex.net.com
Australia	Rijk Zwaan	61 353 489000	61 353 485530	vegieseeds@rijkszwaan.com.au
Austria	Austrostaat	43 1 61670230	43 1 6163965	officewien@austrostaat.at
Brazil	Agristar	55 24 2222 9000	55 24 2222 2270	susan.udsen@agristar.com.br
Bulgaria	Chimimport - EN Plc	359 2 9550442	359 2 9554645	office@agrostar.bg
Chile	Goldstar	56 2 378 0637	56 2 3780440	goldstar@goldstarseeds.cl
China	Beijing Dongsheng Agricultural Technologies Development Co. Ltd.	86 10 8052 3200	86 10 8052 3012	hongfeng-zhu@sohu.com
Colombia	Hortitec	57 1 6296672	57 1 629 6672	comersem@hotmail.com
Costa Rica	Semillas Camaru	506 2180579	506 2198473	tecniaru@hotmail.com
Chipre	Lambrou & Zoriakkis	357 22 667908 / 661923	357 22 667157	lazo@spidernet.com.cy
Chipre	Solomou Nurseries Ltd	357 22 521408	357 22 525519	marios@solomounurseries.com.cy
Ecuador	Israriogo	593 22 468770 / 452744	593 22 433123	jctagliani@israriogo.com.ec
Egypto	Technogreen	20 2 6905364	20 2 4183147	gsiegypt@hotmail.com
Francia	Graines Voltz	33 2 41545712	33 2 41545715	npoutoire@grainevoltz.com
Alemania	agri-Saaten GmbH	49 54 721353	49 54 722289	info@agri-saaten.de
Grecia	Agrosem	30 243 1022569	30 243 1023515	agrosem@in.gr
India	Shriram Bioseed	91 40 23555801	91 40 23555530	ramesh.kaul@shrirambioseed.com
Italia	Esasem S.p.A	39 0442331600	39 0442330834	esasem@esasem.com
Morocco	Semences Marocaines Prof.	212 28 236068	212 28 236068	onouib@grainevoltz.com
Polonia	P.U.P.H Solfum Sp.zo.o.	48 42 712 51 00 (ext. 14)	48 42 712 52 38	solfum@solfum.com.pl
Rumania	Logchim Ltm.	972 9 7467007	972 9 7437194	logchim@logchim.co.il
África del Sud	Klein Karoo Seed Holdings t/a Gellman Seed	27 44 2728223	27 44 2723719	lomo@gellman.co.za
Thailand	Chia Tai Co. Ltd	66 2233 8191 - 9	66 26391805	pannee@chiataigroup.com
Turkia	Toros Tarım Sanayi ve Ticaret A.S.	90 212 3570202	90 212 3570264	ttinfo@ toros.com.tr
Inglaterra	Pro-Veg Seeds Ltd.	44 1223 833001	44 1223 833006	info@provegseeds.com

Sud Este Asiático. Gerente Comercial de la Zona: Clive Murray, Tel. 66 2 650 9616 / Fax. 66 2 650 9617 / Mobile. 66 8140 11622 / Email. clive@zeraim.com