

El Sr. Ir. J. H. M. Zwinkels, que tiene bajo su responsabilidad la Sección de Mejoramiento de Bruinsma. Es graduado por la Universidad de Wageningen y especialista en la obtención de variedades híbridas resistentes, especialmente tomates y pepinos.

Aprovechando la reciente visita efectuada por el Presidente del Consejo Asesor y del Jefe de nuestro Servicio Agrícola a las instalaciones experimentales de la prestigiosa firma Bruinsma's, en Holanda, así como a diversos cultivos establecidos con carácter comercial, bajo la dirección técnica del Sr. Zwinkels, se tuvo la oportunidad de invitarle a clausurar el Ciclo de Conferencias que se había marcado para este año nuestro "Servicio Agrícola".

El Sr. Zwinkels aceptó gustosamente venir a Las Palmas el próximo mes de Diciembre y pronunciar dos conferencias sobre temas de palpante interés y actualidad, como lo son los cultivos de tomates y pepinos de invernaderos.



EL FUTURO FRUTICOLA

Dr. Simon E. Malo

Horticultor, Universidad de Florida

Centro de Educación e Investigación Agrícola

Homestead, Florida

Recientemente, durante una visita al Medio Oeste norteamericano, me llamó la atención un pequeño mercado al aire libre que ofrecía una gran variedad de frutas de origen tropical. Naturalmente intrigado, quise satisfacer mi curiosidad y le pregunté al dueño que hacía las veces de mozo emparador, cargador y cajero - que cómo hacía para vender todos esos aguacates, piñas, mangos, papayas y otras frutas sin duda desconocidas en esta zona rural de los EE. UU. Sorprendido, me miró de pies a cabeza y me contestó sin titubear: ¿Dónde ha estado Ud. los últimos años? ¿No ha leído los periódicos? ¿Acaso no ha oído mencionar en la televisión y la radio los usos culinarios del aguacate? ¿De las ensaladas de mango y otras frutas tropicales? Un poco desconcertado por este torrente de preguntas, tuve que admitir a mí mismo que me había enfrentado con un empresario rural de armas tomar, que estaba más informado y más

a tono con lo que la gente quiere y compra hoy en día de lo que yo estaba.

Esta experiencia pone en relieve el hecho de que si analizamos los gustos que afectan el paladar de la persona de clase media en países "desarrollados", encontraríamos que han cambiado drásticamente en los últimos 25 años. Los hábitos gastronómicos de la gente de recursos medios son más variados y abundantes y reflejan el poder adquisitivo del padre de familia, que ha mejorado muchísimo desde la segunda guerra mundial. Naturalmente, las frutas, que han sido tradicionalmente asociadas con la abundancia y el desarrollo económico, se están consumiendo más y con más entusiasmo. El consumo de frutas tropicales o de origen exótico se ha vuelto en sociedades afluentes algo como un símbolo de haber "llegado" a esa plataforma social a la que todos aspiramos a llegar: el suficiente desahogo financiero como para no tener que preocu-

arnos de problemas económicos. ¿Cuáles son las posibilidades que existen para que Gran Canaria se aproveche de la demanda en países europeos de productos hortícolas que no pueden producirse localmente? En mi opinión, muy buenas. La isla tiene condiciones climáticas para una industria hortícola muy variada. El cultivo del plátano, algo tradicional en la agricultura canaria, es prueba evidente y palpable de la bondad del clima de las islas. Otras ventajas son: la relativa cercanía a Europa, un turismo activo y bien establecido y facilidades adecuadas de transporte al continente. Es posible que la gran mayoría de frutales tropicales y subtropicales, con buena demanda en mercados europeos, se pueda adaptar y producir comercialmente en esta isla. Las posibilidades de experimentar con nuevas variedades y tipos exóticos son prácticamente ilimitadas. No olvidemos que en otros lugares con un clima similar se han producido y se están produciendo frutas tropicales en forma comercial. Hawaii es un buen ejemplo. Aunque Gran Canaria carece de la abundancia de agua de riego del primero, sin embargo, las temperaturas máximas y mínimas son muy parecidas



los Sres. Díaz Cruz, Presidente del Consejo Asesor del "Servicio Agrícola" de la Caja Insular de Ahorros de Gran Canaria, Padilla Godoy, Jefe del citado Servicio, y Gómez, Jefe de Zona del Servicio de Extensión Agraria, escuchando las explicaciones del Sr. Ir. J. H. M. Zwinkels, Jefe de la Sección de Perfeccionamiento de Bruinsma's Selectiebedrijven N.V., Naaldwijk Holanda.

Promoción Industrial Agraria

Al objeto de tratar sobre la posibilidad de montar y explotar una fábrica dedicada a la producción de jugos de frutas tropicales, como una rama más de la industrialización que se viene siguiendo en nuestra isla, el Servicio Agrícola de nuestra Entidad convocó una reunión entre numerosos agricultores canarios y un importante industrial.

Abrió el acto el Jefe del expresado Servicio Agrícola, don José Padilla, quien en pocas y concisas palabras expuso que a nuestra Entidad le agradaría que los agricultores cultivadores de frutos tropicales se convirtieran

en accionistas de una importante industria que don Rodolfo Martín tiene proyectada, uniendo de esta forma al industrial con el cultivador. La Caja, por su parte, estudiaría las fórmulas para prestar su apoyo al proyecto. También tomó la palabra don Rodolfo Martín, para exponer algunos puntos de vista con referencia al montaje de la industria y su finalidad.

Finalizado el acto, los asistentes degustaron diversos productos tropicales envasados, y se sostuvo un interesante diálogo en el que se intercambiaron diferentes puntos de vista.

OLA EN CANARIAS

a las que predominan en estas islas del Pacífico. Es posible que usando métodos modernos de riego y tecnología aplicada se puedan adaptar en Canarias muchos de los cultivos hortícolas que han hecho a Hawaii famoso alrededor del mundo.

Para comenzar cualquier empresa tenemos que asegurarnos que el primer paso sea seguro y acertado. Es obvio que no debemos producir al principio todo lo que crezca bien en el clima y el suelo canarios. Entre los frutales con mejores posibilidades debemos de pensar primero en aquél o aquéllos que se vendan mejor en los mercados europeos entre los meses de octubre a mayo, la época en que la producción de fruta fresca en el continente llega a un mínimo. Naturalmente, otros factores que considerar en un frutal son: adaptación a condiciones canarias, para tener producción relativamente fácil y de alto volumen y una maduración y cosecha bien distribuida durante los meses que más nos interesan. No queremos que la cosecha esté lista a un solo tiempo, sino que venga poco a poco así como avanzamos hacia el invierno y la primavera. Finalmente, queremos una fruta que resista bien el transporte y el manejo en

el mercado.

En mi opinión, la fruta que mejor reúne todos estos requisitos es el aguacate. Esta es una fruta ya probada en el mercado europeo y las posibilidades de aumentar el volumen de ventas es muy bueno. Cualquier viajante por el continente puede atestiguar de su precio y consumo. Un dato interesante -si es que queremos seguir el ejemplo de lo que hacen otros países - es que el aguacate es la fruta que más énfasis recibe en la actualidad en el programa de expansión frutícola en el Estado de Israel. Tenemos que reconocer que los israelitas están a la vanguardia de los países exportadores de productos hortícolas y como analistas de mercado y productos vendibles son como pocos. Antes de entrar en consideraciones de producción del aguacate, tenemos primero que estudiar la comercialización. Si asumimos que usando tecnología agrícola moderna podemos obtener un alto volumen de producción de fruta de buena calidad, entonces la consideración más importante es el poner esta fruta en manos del consumidor europeo. Esto es más fácil decir que hacerlo. En la actualidad tenemos muchísima información y experiencia sobre

producción y consideramos que el mercado de un producto a un buen precio presenta mayores dificultades y es más complejo que la producción. Se vuelve más difícil si este producto se origina de un sinnúmero de finqueros pequeños y aún más si estos finqueros quieren actuar independientemente.

El factor más importante en ventas es el poder disponer de un volumen grande para en esta forma tener mejor control sobre el precio y la venta. Por consiguiente la única manera de asegurar posibilidades de éxito es tomar medidas para que la mayoría de las ventas sean controladas por una sola agencia que esté organizada y manejada por especialistas y profesionales. Este punto es tan importante que quiero advertir que solamente así se podrá tener éxito. Si cada productor vende el aguacate por su cuenta lo único que conseguirá es menoscabar las posibilidades de éxito de una industria que puede traer mucha riqueza a la isla y a la postre encontrar que se preparó su propia tumba.

En los próximos artículos mencionaré varios aspectos en la producción y en la exportación del aguacate.