

OPCIONES ESPECIALIZADAS PARA EL MERCADO: COSECHA DE HOJAS

Paola Castegnaro Segovia

lashortelanas@gmail.com

Productora

Historia

La actividad de producción de hojas de corta (lechugas y afines), surgió mediante la experiencia comercial de una persona que trabajaba en distribución de alimentos frescos para restaurantes de lujo, que comentó sobre la necesidad de productores de esos rubros ubicados cerca de su área de trabajo, debido a los elevados costos de transporte desde otras zonas. Esta persona orientó el quehacer hacia la producción mediante hidroponía y con túneles elevados; y las primeras pruebas con este tipo de hojas frescas, dejaron ver un interesante potencial. El espacio se inició ofreciendo a conocidos directamente el producto y así fue como se estableció un mercadito regular con clientes fijos, quienes gustaron del producto novedoso y fresco.



Figura 1. En plena cosecha.

La valoración por parte de los clientes, fue en un inicio debida al contraste entre comprar una lechuga de cabeza o completa y hojas individuales. A ello se sumó el efecto de la mezcla de hojas, en tanto texturas, tamaño (novedoso) de las hojas, así como la mixtura de colores y formas. Otras ventajas que facilitaron el acercamiento con los clientes fueron una larga vida útil (hasta 2 semanas en refrigeración) y el buen gusto o sabor de los materiales, además de contar con hojas completamente limpias, sin residuos de plaguicidas (no se usan) y listas para utilizar.

Desarrollo del proyecto

Inicialmente se trabajó en túneles elevados, que no impedían el ingreso de la lluvia al sistema. Se vio entonces la necesidad de incursionar en mejor tecnología de agricultura protegida y se decidió invertir en un invernadero de alrededor de 400 m². Bajo esas condiciones, se evitaría o se podrían manejar de mejor forma, algunas plagas y enfermedades. Los cultivos se desarrollaban en bancales con sustrato producto de la experiencia previa, pero se obtuvieron importantes mejoras al acceder a condiciones de mayor control, entre ellas el drenaje, con base en mejores características del sustrato; y se hicieron ajustes en las dimensiones de los bancales. Se comenzó con fibra de coco y se evolucionó a un sustrato mixto con materia orgánica, carbón vegetal, fibra descompuesta, compost de caballaza y suelo, tal que el sistema de goteo funciona para riego solamente.

El cambio significó un importante aprendizaje sobre sistemas biológicos aunque no se cuenta con preparación en el campo agronómico; y se ha profundizado en la gran

satisfacción que significa generar un alimento. También se trata de trabajar bajo un ambiente ligado a un entorno natural, pese a estar casi en centro de Santa Ana.

En términos generales, ingresar en esta tecnología permitió un mejor control de la situación; acá se vuelve más simple identificar los problemas que en el campo abierto. El manejo con riego es una gran ventaja, en especial en la época lluviosa. Al permitir trabajar permanentemente bajo cubierto, se eliminan los excesos de humedad y sus implicaciones fitosanitarias y sobre la calidad de producto, y el hecho de que este sistema de riego no ensucia el follaje. Con el modelo más formal, se mejoraron los rendimientos (hasta 60 %) y el desarrollo del producto, pues se observan mejores raíces, mejor producción de follaje y mayor sanidad. Finalmente, con ello se ha facilitado afianzar el mercado gracias a la calidad y el valor que significa producir en el invernadero: control y seguridad.

En la actualidad, el sistema permite mantener una persona que colabora a tiempo completo (hay otras actividades agrícolas complementarias) y otras dos a tiempo parcial para labores específicas, pero los réditos aún son poco tangibles. Los costos operativos son cubiertos en la mayor parte (no así lo administrativo), y el negocio aún no permite ganancias apreciables, debido a la magnitud de la inversión en el tiempo.

Problemas agronómicos

En un proceso de aprendizaje como el actual, se enfrentan muchas necesidades de ajuste y mejora. El problema de mayor importancia en la producción de hojas bajo este sistema, es el manejo de sales en la nutrición, empeladas en las primeras etapas, y la alta conductividad y el pH en los sustratos, pues falta experiencia en la preparación y equilibrio de mezclas, así como la más adecuada caracterización del material de sustrato. Hay plagas como áfidos, trips y el chinche *Halticus*. Las zompopas han ingresado por ahora sin

mayor perjuicio. En ocasiones, nematodos han sido ingresados mediante los almácigos.



Figura 2. La variedad de colores es importante.

El proceso de producción es amigable y por ello se aplican productos a base de antagonistas como *Bauveria*, *Metarhizium*, *Streptomyces*, *Trichoderma*, además de bioles y otros; pues se pretende desarrollar alimentos con mínima o ninguna carga de químicos artificiales. El sistema está en proceso continuo de mejora.

Algunos de los problemas de calidad son referidos a daños por insectos, daños mecánicos o malformaciones en las hojas por falta de nutrientes y otros, menores. A veces se desajusta el color del follaje, pero la mezcla de hojas facilita una textura interesante y apreciada por los chefs.

El mercado

Estos productos se deben comercializar directamente con el usuario; una estrecha relación con los clientes que implica un ahorro en los costos de intermediación, pero es requiriente en logística de distribución, disponibilidad de producto inmediata, el diseño de mezclas incluyendo o excluyendo algunos tipos de planta para fines específicos. No

trabajar con intermediarios implica no trabajar con contratos sino verbales; pero ha ocurrido que se ha sembrado por pedido y el cliente no cumple con la compra, lo cual requiere más logística en colocar el producto que ya está listo para consumir.

Se ofrecen particularmente 4 tipos de lechuga, arúgula, y algunas especiales como con remolacha, pero algunos solicitan hojas de hibisco, katuk, y otras hojas de plantas nativas y plantas exóticas de que dispone en la propiedad, que los chefs preparan principalmente en ensaladas y algunos elementos decorativos parte de los platos.

Las actividad se combina de manera secundaria con tomates “de herencia”, de diferentes colores y sabores y algunas aromáticas

Expectativas

La expectativa de crecimiento existe, pero por el momento se ha tenido excedentes debidos a falta de apertura de espacios en el mercado ante la demanda de tiempo que esto implica. Es importante transferir parte de los actuales esfuerzos hacia la administración del proceso antes que al proceso mismo. Por su parte, el mercado está probablemente insatisfecho, pero no está eximido de competencia, pues otras personas han incursionado en este proceso y con escalas superiores. El arraigo a la gestión reside en lo local y las relaciones con los clientes en busca de satisfacer necesidades individuales, y los hogares en particular presenten más apertura a más variedad de productos, incluso productos regulares o masivos con la idea de diferenciarlos en términos de su apariencia (tipo baby o tiernos) y del sistema productivo más amigable con el ambiente.



Figura 3. Plantas recién cosechadas.