


Centro de formación e experimentación
agroforestal de **Guisamo**

Lugar de Bos, nº14, 15640 Guisamo, Bergondo (A Coruña)
Tel. 881 881 057 / 881 881 043. Fax. 881 881 044
www.cfeaguisamo.org / cfea.guisamo@edu.xunta.es



Formación agroforestal



FEADER



FONDO SOCIAL EUROPEO



XUNTA DE GALICIA
CONSELLERÍA DO MEDIO RURAL
Dirección Xeral de Innovación
e Industrias Agrarias e Forestais

TITOR: JOSÉ ANTONIO FERNÁNDEZ GONZÁLEZ

AUTOR: PABLO MANUEL MALLO SÁNCHEZ

CONVOCATORIA 2013-2014

**MEMORIA PRESENTADA POR
D. PABLO MANUEL MALLO SÁNCHEZ
PARA OPTAR AO TÍTULO DE
TÉCNICO SUPERIOR DE PAISAXISMO E MEDIO RURAL**

1. OBXECTO DO PROXECTO

A idea deste proxecto baseouse na creación dun posto de traballo propio partindo duns recursos existentes (instalacións, parcelas agrícolas e maquinaria dunha pequena explotación gandeira) que están en desuso ou desaproveitadas. A intención é a reciclaxe destas, para unha explotación cun baixo custe de implantación, tanto inicial como de mantemento.

Estes recursos existentes condicionan o tipo de explotación a crear, sendo a que mellor se adapta unha explotación hortícola ao aire libre, en extensivo e semi-mecanizada cuxos principais cultivos serán a pataca e a cebola, ademáis de nabos e fabas.

A elección destes cultivos determinouse por:

-Ter todos unha longa tradición no lugar, podéndose observar durante un longo período de tempo a súa boa adaptación ao medio.

-Ser produtos básicos na alimentación galega, cun alto consumo.

-Non ter que instalar invernadoiros, xa que conlevaría unha alta inversión e non se adaptaría a maquinaria existente.

-Soportan ben diferenzas climatolóxicas (temperatura, sequía, chuvia...)

-Todos eles son cultivos estables, pois teñen pouco risco en canto á produción, xa que son bastante resistentes a plagas e enfermidades.

-Son cultivos con altas necesidades de materia orgánica, e esta ten gran dispoñibilidade debido a existencia de grandes explotacións gandeiras cercanas

Ademáis elixíronse polas seguintes peculiaridades:

Pataca e cebola: cultivo totalmente mecanizado, agás para a recollida. Semiperecedeiro, con opción de almacenamento durante meses (a cebola máis). Gran consumo por parte da poboación. Custe da implantación medio. Boa valoración por parte da poboación e dos mercados da pataca Kennebec de orixe galego e da cebola chata de Betanzos.

Faba: cultivo con moita man de obra pero nun longo período de tempo, polo que non é necesario contratar man de obra ata a recollida. Ten boa venta en fresco pero aínda que non fose así poderíase gardar para o almacenamento e venta en seco. Baixa inversión de implantación e alto rendemento.

Nabiza e grelo: moi baixo custe de implantación e alta facilidade de manexo. Totalmente mecanizado agás a recollida. Moi boa valoración da nabiza e grelo de Santiago.

A principal motivación en desenrolar este proxecto foi a formación persoal relacionada coa horticoltura e a experiencia en labores agrarios mecanizados.

A localización da explotación estará en Benza, concello de Trazo, na provincia da Coruña. Está situada a 15 km de Santiago de Compostela e a 50 km da cidade da Coruña, no interior do noroeste galego.

A superficie total das parcelas é de 6,8 ha aínda que nun principio non se utilizarán todas. O almacén máis a nave terán en total unha superficie de 580 m².

A empresa contará con empregados con contrato por obra ou servizo, para os momentos de plantación da cebola e da pataca e para a recolección de todos os cultivos.

2. ANTECEDENTES

O principal motivo para a redacción do proxecto é o estudo da viabilidade da empresa e a demostración desta, para así recibir unha subvención económica e poder solicitar un préstamo para o comezo da actividade.

Para o estudo e a viabilidade do mesmo realizarase un traballo previo que consistirá na observación exhaustiva do cultivo, o clima da zona e a calidade da terra.

3. BASES DO PROXECTO

A finalidade do proxecto é a idónea produción do cultivo e a totalidade da venda; así como a consecución dun produto diferenciado en canto a unha maior calidade e o servizo fronte aos competidores.

Os principais condicionantes para a realización do proxecto son a situación xeográfica, o clima e as características das parcelas (tamaño, pendente, chan, accesos...).

A situación actual pasa por un remodelamento das infraestructuras existentes, por unha modernización da mecanización e por un acondicionamento das parcelas.

A climatoloxía só pode ser determinante para o cultivo da pataca de cedo, pois as xeadas tardías dos meses de Marzo e de Abril, pódennlle afectar negativamente.

Os restantes cultivos non teñen problema para adaptarse a este tipo de climatoloxía pois os cultivos da pataca, e da faba prodúcense nos meses máis cálidos do ano (abril-novembro), e a cebola e os nabos soportan perfectamente o frío e as xeadas desta zona. Este último é o único que se cultiva nos meses máis fríos, e está perfectamente adaptado ao clima.

As precipitacións son abundantes durante a maior parte do ano, polo que segundo o ano os regos so serán necesarios para o cultivo da faba (goteo) e regos ocasionais para a cebola se se dá unha etapa dunha seca moi prolongada que poida afectar ao cultivo. Para os nabos de cedo tamén poden ser necesarios regos nas primeiras etapas do cultivo se se prolonga a sequía de setembro ata outubro. Nas gráficas climatolóxicas (anexo 1 Condicionantes) observamos como nos meses de agosto e setembro hai poucos días de choivas, o que beneficia á hora da colleita da pataca e da cebola e para a sementeira dos nabos.

4. SITUACIÓN ACTUAL E DEFINIÇÃO DO PRODUTO

As principais características destes produtos é que son bens indispensables, non substitutivos. Isto ten como vantaxe principal que os produtos teñen un consumo garantizado e como desvantaxe maior que a súa produción é moi alta e moi diversificada xa que existen moitos produtores, o cal produce unha alta competencia no mercado con baixos prezos.

O consumo medio destas hortalizas en Galicia é moi superior á media española (exceptuando a cebola que é similar). Así o consumo de pataca multiplícase por tres, o da faba duplícase e o da nabiza e grelo multiplícase por dez.

No contexto no que se situará a explotación é imposible competir en prezos co mercado exterior (resto de España e estranxeiro), xa que o prezo de produción é máis elevado debido á imposibilidade de alta mecanización, tamaño das parcelas, estrutura do chan, os desniveis, o maior custo de man de obra... Tamén o rendemento de kg/ha é menor por mor de factores climáticos e de chan. Isto leva a buscar un produto diferenciado que poida competir co resto cun prezo maior.

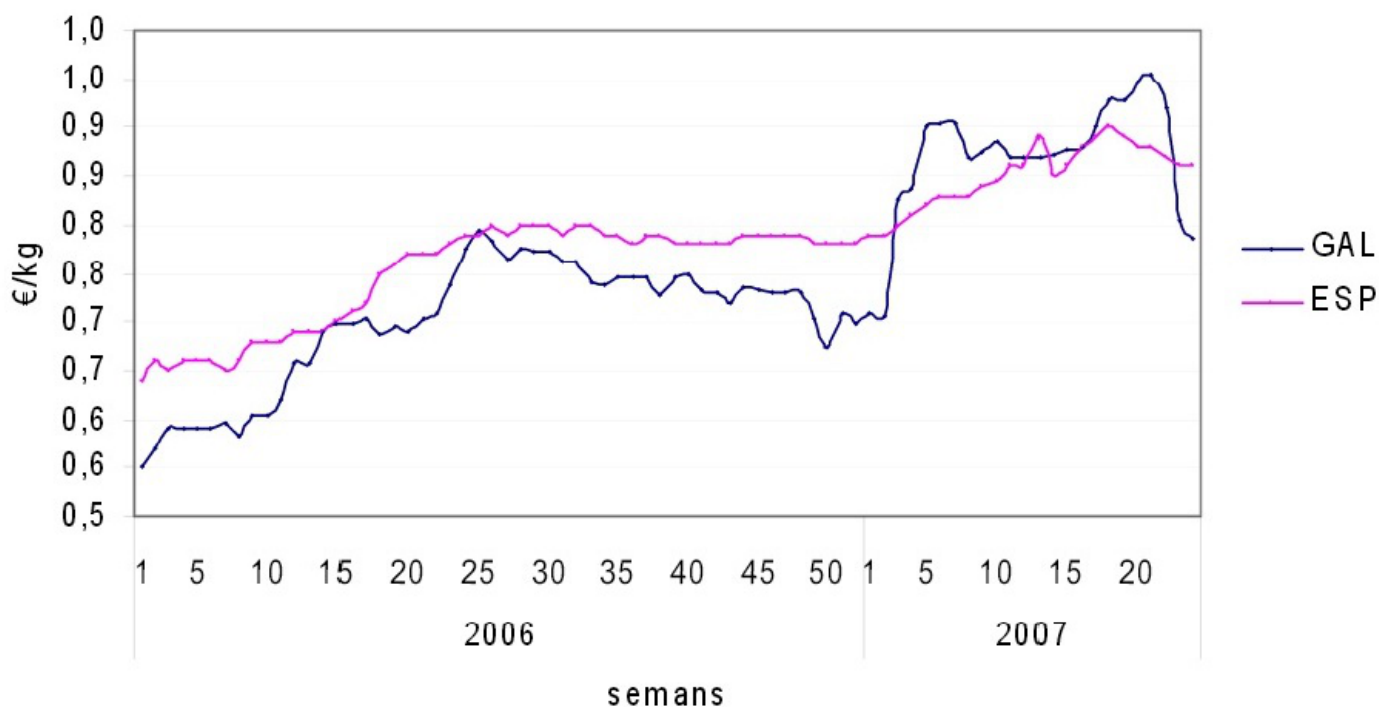
Esta diferenciación basearase nunha maior calidade, cultivando variedades autóctonas e adaptadas ao medio, ademais dun mellor trato co cliente baseado na proximidade e confianza tanto do produto coma do servizo. Este último será máis personalizado e máis estable que o dos competidores.

(Anexo 2: Estudo de mercado)

5. ESTUDO DE ALTERNATIVAS ESTRATÉXICAS DO PROXECTO

As diferentes alternativas que barallei para a comercialización dos produtos son a venda directa a granel e a conservación.

A colleita de pataca Kennebec en Galicia ten unha produción relativamente estacional, polo que en determinadas épocas do ano sae ao mercado gran cantidade de oferta, o que obriga ao almacenamento.

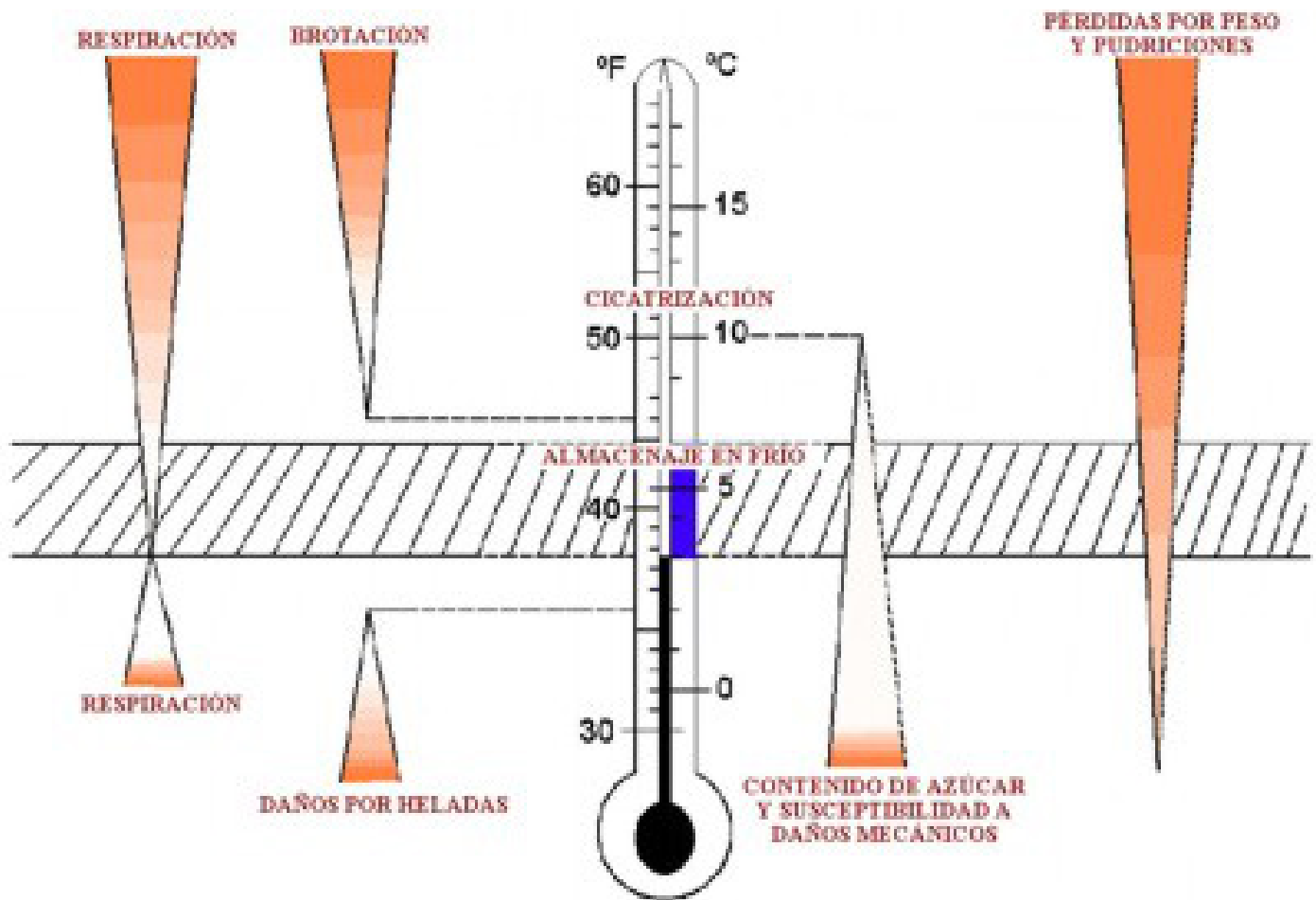


Principalmente existen 3 alternativas para a súa venda:

1. Venda directa a almacenistas: a totalidade do produto é recollido xusto despois da colleita polo que se aforran gastos en almacenamento e en reparto. O nº de kg é maior e evítase todo tipo de destrío. Como principal inconveniente ten o baixo prezo que, dificilmente cobre gastos. Ademais esta é moi inestable segundo o ano.

2. Almacenamento non profesionalizado: almacénase o tubérculo durante uns 3-4 meses despois da súa recollida. Requírese un almacén con temperaturas frescas e con escuridade (para evitar enverdecemento). Non debe ter alta humidade nin golpes de calor. Se a pataca chega en boas condicións ao almacén (sen golpes nin enfermidades) non terá problema para conservarse en boas condicións ata final de ano. A perda en peso é relativamente baixa (sobre un 6%) e as perdas por destrío tampouco son importantes. Tampouco deberán brotar, pero este aspecto débese vixiar e controlar con inhibidores se fose necesario. O prezo é estable e medio en relación ao resto do ano. Como inconvinte está un curto período de tempo para a venta que coincide cunha máxima oferta de produto.

3. Almacenamento profesional: faise en almacéns cun control de temperatura e humidade relativa. O custo de instalación desde é moi elevado. A vantaxe é a conservación ata os meses de marzo- abril (antes do comezo da pataca de cedo), nos cales o prezo aumenta. Como desvantaxe está o custe da conservación e a perda de kg durante o proceso, principalmente por perdas de auga, destrío e nacemento (pode chegar ao 20%).



A pataca de cedo venderase na postcolleita por ser un produto considerado fresco e perecedeiro (Ver anexo 3: Alternativas estratéxicas)

CEBOLAS: o cultivo de cebola tipo Betanzos na zona de demanda prevista en extensivo é practicamente inexistente, quedando relegado ao autoconsumo e á venda de excedentes. Fóra deste ámbito existen producións medianas polo norte da provincia da Coruña (Miño, Betanzos, Carral...) e grandes producións na Limia. Como a produción deste tipo de cebola queda relegado ao ámbito galego, a produción para a demanda existente é insuficiente dando lugar a un prezo medio-estable nos primeiros catro meses, podendo chegar a duplicar o seu prezo en marzo-abril. Dadas as seguintes condicións, teremos 3 tipos de opcións para a súa venda:

1. Venta a maioristas: evita o proceso de almacenamento e nalgúns casos incluso se vende a cebola sen limpala polo que se aforra moita man de obra. Os kg de venda son máximos. Como inconvinte está o baixo prezo.

2. Venta nos primeiros 4 meses postcolleita: o destrío é practicamente nulo e a perda de prezo é baixa (arredor dun 3-4%). O prezo é medio, moi superior á venda directa a maioristas. Como inconvintes está a obrigación de limpalas e o custe de almacenamento. O lugar debe ser aireado, baixo en humidade e que non reciba luz directa do sol. Ademáis durante esta etapa é cando coincide a maior oferta de produto.

3. Conservación durante longo período: a conservación durante 7-8 meses conleva un coidado minucioso durante a fase do cultivo (técnicas de cultivo que favorecen a materia seca como o abonado alto en potasio e a sequía no mes de antelación á colleita); a postcolleita (deixando secar perfectamente as cebolas antes de limpalas e almacenalas), o almacenamento (en envases que deixen airear a cebola como por exemplo caixas de plástico) e a existencia dun lugar para almacenalas cunha alta aireación, baixa humidade e protexido da chuvia e do sol directo. Ademáis do gasto de conservación existen perdas por peso (arredor do 8%) e altas perdas por destrío, por nacemento durante os últimos meses de almacenamento (12%). As principais vantaxes son a baixa oferta e o alto prezo que alcanza podendo duplicar nos últimos meses aos primeiros postcolleita.

FABA: o consumo de faba en verde vai en aumento nos últimos anos, mentres que o seu consumo en seco está estado e tirando á baixa. A súa venda en verde é estacional, aínda que moitos dos demandantes adquiren cantidades importantes para a conservación en conxelador. Existen 3 posibilidades de venda:

1. En verde coa vaiña: a súa demanda é moi alta aínda que a súa venda non se prolonga moito máis dun mes. O seu destrío é mínimo, só se eliminan as que conteñan unha soa faba. Aínda que o seu prezo é menos da metade que debullada o seu peso coa casca é o dobre que a faba en verde. Conleva moi pouca man de obra en relación ao debullado. Como desvantaxe está a posibilidade dunha mala venda coa súa correspondente baixada de prezos por mor dunha alta produción e baixo consumo por unha meteoroloxía desfavorable (tempo caluroso durante a oferta).

2. Venta en verde debullada: aprovéitanse tódolos tamaños das vaiñas, aínda que hai destrío por manchas na faba. Ten unha alta man de obra. Ten boa saída e a bo prezo para a restauración (en conxelado) pero o inconvinte é que conleva gastos de conxelación.

3. Venta en seco: a imposibilidade da venda en verde é unha boa opción polo seu elevado prezo e a súa alta conservación durante un longo período de tempo. Ten máis destrío que as outras opcións polas manchas que poidan aparecer nas fabas. O seu peso descende en gran medida no secado (sobre un 20%).

NABOS: saen ao mercado estacionalmente e en gran cantidade debido á venda dos excedentes de autoconsumo. Existen moitos produtores con pouco terreo e cunha baixa profesionalización o que leva a que haxa anos cunha alta oferta e outros con moi baixa oferta. Segundo a súa produción e o seu consecuente prezo elixíranse 2 opcións de venda:

1. Nabiza: se o seu prezo é alto recolleranse deixando pouca cantidade de plantas para grelo,
2. Se ten un baixo prezo debido á alta oferta non se recollerá deixando tódalas plantas para a colleita do grelo.