

Parcela de tomate Shanty

Informe Producción de tomate Shanty en túneles tapado

En el ciclo productivo del tomate de variedad Shanty (*Solanum Lycopersicum*) establecido el 15 de abril del 2019 cumpliendo su ciclo productivo de tres meses e iniciando la cosecha el día 3 de julio del corriente año. Rendimiento fue bajo en cuanto a niveles productivos.

Debido a las altas temperaturas que se generaron en este lapso de tiempo estando en época de invierno produjo lesiones tanto en el área foliar de la planta, sino también en la floración reduciendo en un 50% su propio nivel productivo.

Conociendo que la variedad de tomate Shanty su crecimiento es indeterminada y mas en condiciones controladas como es la producción en áreas tapadas se encontraron algunos déficits de crecimiento en uno de ellos por las condiciones edafológicas que presenta, siendo un suelo con una textura arenosa a un 70% y un 30% arcillosa encontrando un desarrollo radicular pero hay mayor lixiviación de los nutrientes al momento de las fertilizaciones.

Los resultados obtenidas de producción en total fue de 49.5 cajilla de corte en las tres áreas establecidas, ya empacadas se lograron obtener 33 cajillas siendo un 66 % de la producción total encontrando un 34 % de perdida durante el proceso de empaque que se realiza en el mercado municipal. Dentro de las ventas se clasificaban por tamaño del tomate obteniendo 24.5 cajillas ya empacadas del tomate de primera y 8.5 cajillas del tomate de segunda haciendo un total de 33 cajilla que se logro comercializar.

Para un mejor control de producción se realizo una tabla donde se registran cada uno de los cortes con fechas y la cantidad de tomate que se selecciona en el mercado y la cantidad total generada de la venta realizada.

F	C	Cant/und	Empa	T/V	C/G	C/M	Costo generado/C\$
3/7/19	1	3	2.5	2.5	2.5	0	750
Total							750

Legendas

F: fecha

C: Corte

Cant: cantidad

Empa: empaçado

T/V: Total vendido

C/G: Caja grande

C/M: Caja mediana

Costo generado

Para el establecimiento y manejo del cultivo se realizo la compra de productos necesarios para el desarrollo del cultivo desde el trasplante hasta la época de cosecha donde se invirtió un total de C\$ 14953 en todo el equipo tecnológico (químico) para el manejo del tomate utilizando un 54% de estos que es equivalente a C\$ 7980 que incluye la utilización de insecticidas, fungicidas, fertilizantes edáficos y foliares, quedando el 46% de los productos para la aplicación de los demás cultivos establecidos en el área Biointensivo.

Según los costos invertidos para la producción de los túneles es de C\$ 17,980 donde se incluyen todos los gastos desde la preparación de suelo, fertilización, mano de obra de los operarios incluido en los tres meses del ciclo de producción del tomate. Los costos generados por túnel es de C\$ 8990 para el macro túnel, C\$ 2955 para ambos túneles.

Los resultados obtenidos durante la cosecha fue por cada túnel:

1. Macro túnel: 30 cajillas
2. Micro túnel 1: 8 cajillas
3. Micro túnel 2: 11 cajillas

Haciendo un total de 49.5 cajillas sin empacar ya pasado por el proceso de selección, este proceso consta de separación del tomate en cuatro categorías que incluye: tomate de 1^{ra}, Tomate de 2^{da}, pirracha y por último el prelavado.

Posterior a la selección se logró obtener un total de 33 cajillas aceptadas en el mercado generando un total de C\$ 6750 que equivale al 37% de la inversión total que se generó en el proceso de cultivo de esta variedad, teniendo un margen de pérdida del 63 % donde se vieron muchos factores influenciados que nos generó este margen de pérdida en este tercer ciclo de producción en estas áreas tapadas, como son los factores climáticos que permiten en estas áreas la elevación de las temperaturas afectando la floración del cultivo y daños en el área foliar incapacitando el cultivo en la formación de nuevos brotes florales y hasta en el mismo desarrollo del cultivo.

Viendo los resultados con este ciclo hemos llegado a la conclusión de implementación de cultivos que toleren las altas temperaturas y tomar medidas de regulación de temperatura en las horas que se elevan más las temperaturas desde las etapas iniciales del cultivo hasta la época de cosecha para reducir afectaciones tanto en la floración como el desarrollo vegetativo del cultivo, para obtener un mejor rendimiento de cultivo en todo su ciclo. Además de la implementación de fertilizantes solubles para una mejor eficiencia en el cultivo.

Sistema actual de comercialización

La comercialización se ha venido estableciendo mediante contacto directo con el comerciante e incluso directo con el consumidor final. El contacto se ha venido generando por la búsqueda de un mercado para la colocación del rubro en su etapa de cosecha, formando la empresa FERTINIC como un proveedor que hacen sus pedidos solicitando la cantidad deseada que ellos demandan para comercializar.

Dentro de estos hemos logrado establecer una buena brecha con las personas que se les provee el producto que mantenemos siempre la comunicación constante en épocas que no hay producción para mantener los lazos fuertes para cuando estamos en etapa de producción.

Uno de los inconvenientes que hemos encontrado dentro del área de comercialización es el tiempo que se genera para poder establecer lazos y colocación de los rubros, con la capacidad que va creciendo el nivel productivo mantenemos un flujo de dinero estable, además se trata de mantener siembras escalonadas y cultivos de ciclo corto que permitan generar ingresos en el menor tiempo posible, ya que los cultivos de ciclo largo están en desarrollo y así complementar ese lapso de tiempo en el que no se está produciendo.

Una alternativa que hemos desarrollado es el servicio de delivery en la entrega del producto, incluyendo el transporte en los costos de producción por cada rubro que se genera bajo el seno de FERTINIC.



FUNDACIÓN
DESARROLLO Y CIUDADANÍA
Contribuyendo a la Calidad de la Vida



Proyecto: Factoria2030