

8. Entrevista: Oscar Nikolaus

Lugar: Guatraché (La Pampa)

Autoras: Lic. Soledad Weinmeister y Lic. Belén Albarracín

Oscar Nikolaus es un productor de frutas y verduras frescas. Su emprendimiento es de tipo familiar y se ubica en el área periurbana de Guatraché (La Pampa), teniendo una historia de más de 25 años como productor hortícola. Hoy nos relata su experiencia con la producción de maíz dulce.

¿Cómo nace la experiencia de hacer maíz dulce?

Comenzamos con este cultivo a nivel comercial hace aproximadamente 15 años; a partir de una experiencia anterior de huerta, algo de frutas finas y por una cuestión de organización y situación general, decidimos dedicarnos a producir un producto base que nos permitiera un ingreso de dinero con una cierta regularidad y que mantuviera el valor a lo largo del tiempo, ese fue el objetivo para decidarnos por el maíz súper dulce.

Por el año 1996 habíamos utilizado algunas variedades de maíz súper dulce, fuimos cambiando algunas a lo largo del tiempo, porque no dieron el resultado que las semilleras decían. El objetivo era vender lo más directo posible al consumidor. Hacemos la distribución, entregamos en las verdulerías, en supermercados con un target donde va la gente que quiere un buen producto y está dispuesto a pagarlo.

La variedad que utilizamos es Avatar que comercializa la empresa Florensa, es una variedad norteamericana.

¿Cómo surgió la idea de hacer maíz superdulce?

Era un cultivo que nos permitía sectorizar la producción, organizar todo el trabajo en determinado momento del año y la cosecha me permitía hacerla una vez por semana y eso me permitía concentrar la mano de obra ese día.

Tenemos cámara de frío, sala de empaque. La idea era producir al máximo con la infraestructura que tenemos y dentro de lo que podíamos hacer ésta era una alternativa.

¿Quiénes trabajan en este cultivo?

Siempre lo planteamos como un emprendimiento familiar, eventualmente se sumaba alguien que venía y preguntaba porque necesitaba trabajo; pero en términos generales siempre fue un emprendimiento familiar, con mis hijos, mi esposa nos podíamos manejar bien.

¿Con que infraestructura cuenta?

Riego por goteo, gotero cada 33 cm, dos perforaciones. El agua me sorprendió en los últimos años. Al inicio los análisis mostraban un grado alto de salinidad, ese era otro punto, teníamos que cuidar el riego para que el suelo no se salinice, los últimos análisis que hemos hecho han dado como una mejora en la salinidad que no sabemos a qué se debe.

¿Cómo hacen el manejo del suelo antes de la siembra?

Vamos rotando el suelo, hay incorporación permanente de materia orgánica, se incorporan guanos, se hace una rotación con alguna leguminosa

¿Con qué superficie cuentan?

Partimos de 6 hectáreas y en los últimos años alquilamos alguna más.

Resultados y beneficios

El choclo nos permitió superar algunas crisis importantes, pagar lo que tenemos, crecer como familia en vehículos, herramientas. La verdad fue todo muy positivo, no es que nos hicimos ricos ni mucho menos, esto es para vivir y poder ir creciendo.

Una clave fundamental de esto es la comercialización, y poner un producto de alta calidad, un packaging, que llegue con todo el sabor. El maíz súper dulce una de las cosas que tiene es que convierte rápidamente los azúcares en almidón; entonces hay que cortar eso, lo que se hace con frío. Utilizamos bandejas. Y después salir a defender el producto. Si vas a los mayoristas y a los mercados centrales trabajas para ellos nada más, esa es la realidad. Dentro de nuestros clientes están las cadenas de supermercados familiares que trabajan con un producto relativamente caro. La gente está acostumbrada y no le sorprende encontrarse con un producto de alta calidad que se paga un poco más.

¿Han tenido algún problema en estos años?

Con la semilla tuvimos problemas con uno de los proveedores, un producto con granos chiquitos y grandes, uno amarillo, uno blanco. Y cortamos inmediatamente el contacto comercial, porque eso es estafa.

¿Qué consejos o recomendaciones podrías compartir con alguien que quiere iniciarse?

Lo primero es definir, dentro de las posibilidades, que es lo mejor que yo puedo hacer, con las herramientas con las que cuento, la infraestructura, disponibilidad de movilidad, con mi capacidad de venta del producto, tener un hipotético mercado. Ya tener en claro en qué mercado lo vas a vender y cómo lo vas a hacer, eso es clave. Porque producir, podemos producir cualquier cosa, el problema es después la comercialización, para mí eso es fundamental.

¿Cuál es tu futuro en relación al cultivo de maíz súper dulce?

Este año estamos ya abandonando la producción comercial, porque pasó algo lógico, los chicos crecieron y ya tienen sus actividades comerciales, su profesión y es muy difícil encontrar gente responsable para trabajar. Lo intentamos la última temporada y me cansé de la falta de responsabilidad y la falta de interés. Y el que realmente tiene ganas de trabajar hoy está trabajando en estos pueblos, por ahí en las ciudades la situación es diferente, pero acá el que quiere trabajar tiene su trabajo.



Entrevista realizada por Lic. Soledad Weinmeister y Lic. Belén Albarracín. Guatraché, octubre de 2022.