

NEGOCIOS \* INVERNADERO

# Ponio nutre un negocio que busca escalar con franquicias



Florece. El invernadero de Agustín Baca y de Juan Pablo Las Heras adquirió escala industrial. (Gentileza Ponio)



FAVIO RÉ  
Lunes 18 de noviembre de 2019 - 00:10



- **Dos cordobeses invirtieron \$ 4,5 millones en un invernadero hidropónico donde producen verduras de hoja.**
- **Comenzarán a proveerle al hipermercado Libertad y trabajan para replicar el formato.**

**A**limentos producidos de una manera más sustentable es una de las tendencias en crecimiento en la demanda de los consumidores. Juan Pablo Las Heras, un licenciado en Administración de Empresas cordobés de 38 años, se interesó por la producción de verduras hidropónicas (se cultivan en invernaderos sin tierra, con las raíces sumergidas en agua) durante su estadía en Uruguay, cuando trabajaba para una compañía en la evaluación de proyectos de inversión.

Pero eso que comenzó como un *hobby* hoy es su principal apuesta de vida. Hace dos años, regresó a Córdoba y montó un pequeño invernadero en la casa de su familia, en barrio Jardín, desde donde abastece a verdulerías de la zona sur de la ciudad.

Este año, sumó a un amigo, Agustín Baca (32), como socio capitalista. Ambos invirtieron 4,5 millones de pesos en la construcción de un invernadero de 1.200 metros cuadrados que, a partir de esta semana, comenzará a producir verduras hidropónicas dentro del predio que la Sociedad Rural de Córdoba tiene en Malagueño.

El emprendimiento se denomina Ponio y ya tiene su primer gran negocio cerrado. Además del invernadero, Las Heras y Baca montaron una cámara supertecnológica en la que producirán *microgreens* que ya tienen un cliente de peso: el grupo Casino, propietario de los supermercados e hipermercados Libertad.



“En pequeñas bandejitas, se pone un sustrato inerte, en nuestro caso fibra de coco, y se implanta una gran densidad de semillas. Usamos rúcula, perejil, rabanillo, mostaza, amaranto, albahaca y remolacha. Al cabo de dos a tres semanas, crece un montón de plantitas que el consumidor directamente cosecha en su casa con una tijerita. Eso son los *microgreens*”, explica Las Heras.

El espacio donde crecen estos alimentos supernutritivos (tienen 40 veces más proteínas que el cultivo definitivo) cuenta con luces led y aire acondicionado para mantener una temperatura no superior a los 20 grados. Su capacidad es para producir ocho mil unidades mensuales. Gran parte se las llevará el hipermercado Libertad para ofrecerlas en sus bocas comerciales.

## Franquicias

Una de las características de Ponio es que produce de ese modo amigable con el ambiente que reclaman los consumidores. “Estamos haciendo el esfuerzo para que sea todo sustentable, es lo que busca la gente y es nuestra ideología”, enfatiza Las Heras. Un ejemplo: el 75 por ciento del agua que necesita el emprendimiento es residual de lluvias. Además, es una producción libre de agroquímicos.

En este contexto, Baca agrega que las fuentes de ingresos de Ponio son tres: productiva; educativa, ya que en el pequeño invernadero en que comenzó Las Heras capacitan a interesados en la producción, y lo que están impulsando a partir de ahora: un modelo de franquicias.

Según Baca, están comenzando a ofrecer “una fábrica de plantas llave en mano, lo que incluye la construcción del invernadero, el *know how*, la capacitación del personal, los insumos y el asesoramiento para el desarrollo comercial del negocio”.

La franquicia “modelo”, completa Las Heras, supone una unidad productiva de 500 metros cuadrados que puede comenzar a producir de manera efectiva dentro de cuatro a seis meses.

Si bien es un tipo de proyecto que supone una inversión inicial alta, Las Heras asegura que se puede recuperar en un plazo de entre 10 y 12 meses; entre otros aspectos, porque sólo necesita tener dos personas, seis veces menos que una plantación convencional para producir verduras.

Si bien es un tipo de proyecto que supone una inversión inicial alta, Las Heras asegura que se puede recuperar en un plazo de entre 10 y 12 meses; entre otros aspectos, porque sólo necesita tener dos personas, seis veces menos que una plantación convencional para producir verduras.

Además, es un negocio de flujo permanente, porque con hidroponía se reduce el ciclo de desarrollo de las verduras un 30 por ciento. Además tiene buena rentabilidad, ya que cada planta tiene un costo de producción de entre siete y ocho pesos, y se le vende al supermercado, al restaurante o a la verdulería a entre 40 y 45 pesos.

## Más caras, pero más duraderas

Una de las características que distinguen a las verduras hidropónicas es que, si bien son más caras, porque cuesta más producirlas, esa diferencia se compensa con la capacidad de permanecer más tiempo en condiciones de ser consumidas. Estas plantas se venden por unidad (no por peso) y con la raíz, de manera que, si un comprador las pone en agua, puede mantenerlas vivas por más tiempo. Además, no se desechan hojas, como sí pasa con las que se cultivan en la tierra.

