



FACULTAD DE
AGRONOMIA
UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA

**ESTRATEGIAS DE PRODUCCION ORGANICA
EN ESTABLECIMIENTOS FAMILIARES
DE MONTEVIDEO Y CANELONES**

por

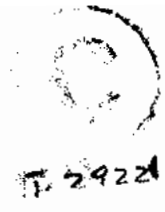
Florencia CASTIGLIONI CANOSA
Anita PRIETO OLIVERA

TOMO II
T E S I S

2000

MONTEVIDEO

URUGUAY



UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA

FACULTAD DE AGRONOMIA

ESTRATEGIAS DE PRODUCCION ORGANICA EN ESTABLECIMIENTOS
FAMILIARES DE MONTEVIDEO Y CANELONES

TOMO II

Por

Florencia CASTIGLIONI CANOSA
Anita PRIETO OLIVERA

TESIS presentada como uno de los
requisitos para obtener el título de
Ingeniero Agrónomo
(Orientación Producción Vegetal Intensiva)

MONTEVIDEO
URUGUAY
2000

6.9 ESTRATEGIAS DE USO DE MANO DE OBRA

En esta sección analizaremos las estrategias que emplean los productores orgánicos en el manejo de la mano de obra. En particular describiremos qué tipo de mano de obra se emplea en el establecimiento (familiar o asalariada), qué tipo de tareas se realizan, las remuneraciones que perciben y la distribución del trabajo en el año. Además, comentaremos las motivaciones y los objetivos que determinan la elección de las diferentes formas de empleo de la mano de obra en cada establecimiento.

Cuadro N° 23: Estrategias de uso de la mano de obra:

1- PRODUCTOR: *Jorge*

	MANO DE OBRA FAMILIAR			MANO DE OBRA ASALARIADA		
				PERMANENTE	ZAFRAL	
CANTIDAD	3			1	1	1
VINCULO FAMILIAR	Productor	Esposa	Hija	Cuñado productor		
TAREAS	Registros Tareas de Campo	Packing Secretaría Procesado	Ayuda en secretaría	Tareas de campo	Cosecha* Poda invierno**	Plantar lechuga Carpin Ralcar
MESES EN EL AÑO	Todo el año			Todo el año. 5 días por semana	3 días* 1 semana**	
HORAS POR JORNADA	13	13		8	8	
REMUNERACION				Con mercadería	20 \$u/hora* Por planta**	20 \$u/hora

La mano de obra empleada en el establecimiento es principalmente familiar. Se compone del productor, su esposa, su hija (menor de edad) quien colabora en algunas tareas y la suegra del productor vive en el establecimiento y realiza las tareas de la casa. En las tareas del predio trabaja también el cuñado del productor todos los días de la semana por ocho horas, excepto los sábados y domingos. Esta situación no es claramente un trabajo asalariado ya que la remuneración consiste en productos del establecimiento y en ayuda mutua entre los predios de Jorge y su cuñado.

La dedicación horaria de la mano de obra familiar es muy alta en el caso del matrimonio ya que la jornada promedio es de 13 horas. Ellos realizan la gestión completa del predio, la parte productiva, packing y la administrativa. Además de la recepción y empaque de mercadería de otros productores.

Con relación a la división de tareas del establecimiento, Jorge se encarga de todas las tareas relacionadas a la producción y por lo tanto maneja los datos de superficie, cantidad de plantas, manejo de los rubros, variedades, etc. Además lleva los registros económicos y productivos, actividad que realiza en la noche. María, la esposa, se encarga de las tareas del packing. Esto consiste en la recepción de la mercadería propia y de otros productores, clasificación y empaque de la misma, control de remitos y boletas para la comercialización, el procesamiento de la fruta de descarte para dulces y conservas y las tareas de ama de casa. Cuando surgen tareas en el campo que requieren mucha mano de obra como por ejemplo la plantación de un cultivo, poda y raleo, también realiza estas tareas. Esto es visto como un aspecto diferencial en relación con la producción convencional, ya que según la opinión de Marta, la esposa del productor convencional no interviene en la producción y sólo se dedica a las tareas de la casa. La participación de la mujer activamente en la producción y en particular en el packing de los establecimientos es un aspecto que caracteriza a esta familia.

En cuanto a la mano de obra asalariada, no tienen empleados permanentes. Se realizan contrataciones puntuales para determinadas tareas, por ejemplo para la poda de invierno se contrata a una persona, y para otras tareas como plantación de lechuga, carpidas, cosecha, raleo se contrata a otra.

Para la remuneración de la tarea de poda se hace un convenio con la persona, se le paga por planta podada. Se busca que sea gente conocida de la zona, que sepa realizar esta tarea, y con buenas referencias. El productor le dicta los criterios de la poda que quiere realizar y el asalariado lo hace. Para el resto de las tareas se paga 20 \$u por hora, siendo la jornada de 8 a 10 horas. Por lo general no se contratan más de dos personas en el año para la realización de estas actividades. En total suman 13 jornales en el año, sin incluir la poda.

Los motivos principales de emplear básicamente mano de obra familiar en el establecimiento son económicos. El costo de la mano de obra asalariada es muy alto en relación a la producción y a los precios obtenidos. Es por ello que en la tarea de poda se paga al asalariado por rendimiento y en tareas como la plantación de lechuga se utiliza una máquina (que inventaron ellos) con la que se logra que una persona plante 2000 plantas por día, lo cual es un buen rendimiento y por lo tanto se disminuyen los costos de mano de obra para esta tarea.

Una de las razones que les impulsaron a volcarse hacia la horticultura orgánica es la mayor rentabilidad y rapidez en el retorno económico. Pero al ser más intensiva también lleva más mano de obra en trabajo y atención al cultivo, lo cual incrementa los costos en este aspecto.

2- PRODUCTOR: *Pedro*

	MANO DE OBRA FAMILIAR			MANO DE OBRA ASALARIADA	
				PERMANENTE	ZAFRAL
CANTIDAD	3				1
VINCULO FLIAR.	Productor	Esposa	Sobrino		Sobrino
TAREAS	Tareas del campo Cargas Compras Registros	Packing Tarcas de la casa	Ventas Tarcas de campo Cargas		Tareas del campo Cargas
MESES/AÑO	Todo el año				4
HORAS/JORNADA	10	5	10		10
REMUNERACION					15 \$u/hora

La principal fuente de mano de obra del establecimiento es familiar. Se compone del productor, su esposa y su sobrino que vive con ellos.

Las tareas de campo como preparación de la tierra, plantación y cuidado de los cultivos, además de las cargas para el supermercado y la feria están a cargo del productor y su sobrino. Los registros productivos y económicos los realiza el productor con ayuda de su esposa. Las tareas de packing están a cargo principalmente de ella. Dichas tareas consisten en la clasificación, preparación (lavado, corte, etc.) y empaque de la fruta y verdura. Las tareas de compras de insumos están repartidas entre los integrantes, aunque mayormente las realiza el productor.

La jornada promedio de trabajo es de 10 a 11 horas. Ella generalmente hace la mitad de la jornada en el predio ya que se dedica también a las tareas de la casa.

El año que se realizó el trabajo de campo, se contrató a un empleado por 4 meses, desde noviembre a marzo. Las motivaciones que llevaron a contratarlo fueron que en esos meses había demasiado trabajo con el packing y los pedidos y ellos solos no podían desempeñarlo. Las tareas realizadas eran las de campo, atendiendo los cultivos y apoyaba en las cargas para la feria y supermercados. La remuneración fue de us\$ 1.5 por hora, y la jornada era de 10 horas.

En el momento de realizarse el trabajo no tenían personal asalariado porque los ingresos por las ventas no permitían afrontar ese costo.

Ellos consideran que el trabajo del packing, cumplir con los pedidos y hacer las cargas para el supermercado les demanda mucho esfuerzo y tiempo. El objetivo en cuanto a la utilización de la mano de obra es contratar a una persona en forma permanente, que apoye en los trabajos más pesados.

3- PRODUCTOR: *Pablo*

	MANO DE OBRA FAMILIAR			MANO DE OBRA ASALARIADA	
				PERMANENTE	ZAFRAL
CANTIDAD	3				1
VINCULO FAMILIAR	Productor	Esposa	Hernano		
TAREAS	Ordeñe Elaboración de quesos	Registros Administración Ordeñe	Trabajo con las cabras Elaboración de quesos Ventas Trabajo con los cultivos		Plantar cebolla
MESES/AÑO	Todo el año				
HORAS POR JORNADA	10				10
REMUNERACION	No es fija				15 \$u/hora

La base de la mano de obra es familiar. Consiste del productor, su esposa y el hermano del productor que vive con ellos.

Se intenta que exista una especialización en las tareas que realiza cada integrante. Por ejemplo, Pablo se encarga sobre todo del ordeñe y de la elaboración de los quesos. El hermano, de la alimentación y cuidado de las cabras y de los cultivos hortícolas. Esther, la esposa del productor se encarga de llevar los registros ordenados y de la parte administrativa. Sin embargo se busca que todos sepan todos los tipos de trabajo y cuando se precisa todos ayudan en el ordeñe, elaboración de quesos o en los cultivos.

El hermano del productor vive con ellos, estudia en el liceo y les ayuda en el establecimiento. Recibe una remuneración, pero no es fija; cuando pueden le pagan por determinadas tareas.

Con relación a la mano de obra asalariada, se contrató en una oportunidad un trabajador para la tarea específica de plantación de cebolla. Los motivos para hacerlo fueron que se trataba de una tarea importante que demandaba mucho tiempo y que se

debía realizar en tiempo y forma ya que de lo contrario podría afectar el desarrollo futuro del cultivo. Se recurrió a una persona conocida de la zona, con buenas referencias y que supiera realizar la tarea.

El objetivo principal en relación a la mano de obra es que cada integrante de la familia se especialice en determinadas tareas; sin embargo todos deben involucrarse en la totalidad de las actividades (producción, elaboración, administración, ventas, etc.). Se plantea seguir con el sistema de contratar mano de obra asalariada en momentos claves, en los que la mano de obra familiar no alcanza para cubrir todas las actividades.

4- PRODUCTOR: *Luis*

	MANO DE OBRA FAMILIAR					MANO DE OBRA ASALARIADA		
						PERMANENTE	ZAFRAL	
CANTIDAD	5					1	2	6:verano 3:invierno
VINCULO FAMILIAR	Padre José	Hijo* Luis	Hijo Diego	Hijo Marcos	Hijo Julián			
TAREAS	Vivero Plantación	Supervisión de todas las tareas	Packing Invernáculos	Ganadería Personal	Biofert. Riego	Packing Cosecha	Tareas en invernáculos Cosecha	Cosecha. Trabajos en el melón, Plantación de otoño
MESES EN EL AÑO	Todo el año de lunes a sábado							
HORAS POR JORNADA	Entre 9 y 12 horas					9	4.5	9
REMUNERACION						10.2\$/hora (+aguinaldo)		10.2 \$/hora

En el establecimiento de Luis, la mano de obra asalariada tiene un peso muy importante en relación a la mano de obra total. Sin embargo es un establecimiento donde la familia participa en su totalidad en la producción. Cuatro de los cinco hijos del productor trabajan en el predio, pero la mayoría vive fuera de él.

- El entrevistado (Luis) es el encargado de la supervisión general de todas las actividades del establecimiento. El padre (José) se encarga actualmente del cuidado del vivero y las plantaciones de los cultivos. Diego, del packing que funciona en el mismo predio y de los cultivos en invernáculos. Marcos, de la ganadería que se ubica en un campo arrendado en Sarandí Grande y del personal asalariado. Por último Julián se encarga de la preparación y aplicación de los biofertilizantes y del riego de todo el predio.

En relación a la mano de obra asalariada, trabajan tres personas en el establecimiento en forma permanente. Dos de ellos lo hacen en régimen de medio horario cumpliendo una jornada de 4.5 horas. En general las tareas consisten en el cuidado de los cultivos del invernáculo, cosecha y packing. La otra persona permanente es una mujer que trabaja 9 horas por jornada y se encarga de la cosecha y el packing. Para la contratación de estas personas no exigen ninguna capacitación en particular y contratan a hombres y mujeres. Para los trabajos de packing prefieren las mujeres por la mejor habilidad para trabajos manuales.

Los asalariados permanentes gozan del beneficio del aguinaldo repartido en dos veces a mediados y fines del año. En el momento de realizarse el trabajo de campo se pensaba afiliar a estos empleados al BPS, como una forma de darle seguridad y continuidad al trabajo.

En los meses de verano los requerimientos de mano de obra son aún mayores, en particular para los trabajos en el cultivo de melón, cosecha de tomate, chaucha y melón y las plantaciones para cosechar en otoño. Por lo tanto deben contratar cinco o seis personas en estos meses. Durante el invierno los trabajos son menores, y contratan a dos o tres personas para atender los cultivos de invierno a campo y los invernáculos. La remuneración que reciben los asalariados es de us\$ 1.0 /hora.

A pesar de ser importante el peso de la mano de obra asalariada en la agricultura orgánica, lo era mucho más cuando producían en forma convencional, ya que la superficie de cultivos era mucho mayor y había una mayor necesidad de aplicar insumos como fertilizantes y agrotóxicos. En esa época llegaron a contratar a 16 personas, lo cual era muy difícil de manejar. Con la producción orgánica consideran que al bajar considerablemente los costos de producción debido a los insumos básicamente, el costo mayor es de mano de obra. De todos modos los costos totales de producción han bajado considerablemente y por lo tanto el factor riesgo disminuye del mismo modo. Si un cultivo resulta mal, lo que se pierde es menor que en la agricultura convencional.

El trabajo de la mano de obra familiar es importante a pesar de tener mano de obra asalariada. Descansan los días domingo cuando no surge alguna actividad que no se puede posponer, y en el año se toman 4 o 5 días libres. Ocasionalmente se toman un día para ir de pesca con los empleados, tratando de que el clima del trabajo no sea tan estresante.

5- PRODUCTOR: *Enrique*

	MANO DE OBRA FAMILIAR		MANO DE OBRA ASALARIADA PERMANENTE ZAFRAL	
CANTIDAD	2			1
VINCULO FLIAR.	Productor	Esposa		
TAREAS	Cuidado de cultivos, y todas las tareas	Registros Packing		Carpida, Cosecha, Atado y Desbrote en tomate, Plantación
MESES/AÑO	Todo el año			3 (en determinados momentos)
HORAS/JORNADA	10			8
REMUNERACION				us\$ 1.5 /hora

La mano de obra familiar es la base de la producción en el establecimiento. Específicamente el productor y su esposa trabajan en el predio y en forma ocasional los ayuda una de las hijas en el packing. Ellos dos se encargan de todas las tareas del predio y consideran que la producción orgánica les demanda mucha dedicación y esfuerzo, en particular por el problema del control de malezas. Debido a la baja rentabilidad de la producción no pueden contratar más de un asalariado en el año.

Contratan a un asalariado para tareas específicas en determinados momentos del año, por ejemplo, para carpir, cosechar, atar y desbrotar tomate, algunas plantaciones, etc. En el año suman aproximadamente 90 a 100 días.

Las personas que contratan son de la zona y no tienen ninguna capacitación en particular. Uno de los problemas que enfrentan es la escasez de mano de obra en la zona. Por otra parte, a pesar de ser barata, la rentabilidad de los cultivos no les permite contratar las personas que precisarían. La remuneración que perciben es de us\$ 1.5/hora.

Los hijos se dedican a otras actividades y ocasionalmente ayudan en el packing o a llevar los registros. No se toman días de descanso y consideran que es una falla, ya que de ese modo el cansancio y el desánimo aumentan y no se logran superar los problemas.

El objetivo primordial es superar los problemas técnicos y sanitarios de los cultivos, aumentar la superficie en producción, instalar el sistema de riego y así lograr mayores rendimientos y calidad comercial de los productos.

Con relación a la mano de obra, si se lograra obtener una mayor rentabilidad en la producción, se podría contratar mas asalariados para las tareas mas pesadas y de mayor requerimiento de mano de obra.

6- PRODUCTOR: *Manuel*

	MANO DE OBRA FAMILIAR			MANO DE OBRA ASALARIADA
				PERMANENTE ZAFRAL
CANTIDAD	4			
VINCULO FLIAR.	Productor	Esposa	2 Hijos	
TAREAS	Preparación de tierra Carpir Plantación Cargas y control en supermercado Coordinación de ventas del grupo Reparto de dinero de ventas	Carpir Plantación Packing Registros	Ayudan en cultivos y registros	
MESES/AÑO	Todo el año			
HORAS/JORNADA	12		4	
REMUNERACION				

La mano de obra del establecimiento es exclusivamente familiar. Los motivos que llevaron a esta situación son fundamentalmente la escasez de mano de obra en la zona y la baja rentabilidad de la producción que impide mantener un asalariado en forma permanente.

En el predio trabajan el productor, su esposa y los dos hijos que ayudan en los momentos libres. Realizan la gestión completa del predio y además centralizan las actividades de comercialización del grupo de productores que integran. Reciben la mercadería de los productores, recepcionan los pedidos de la comercializadora, preparan las cargas al supermercado, van al mismo para controlar que la mercadería llegue en tiempo y forma y reparten el dinero de las ventas a los productores. En el momento de realizar el trabajo pretendían rotar estas actividades de centralización de la comercialización del grupo con el resto de los integrantes ya que es una actividad que demanda mucho tiempo y esfuerzo personal y familiar.

En el establecimiento las tareas se dividen de la siguiente manera: Manuel se encarga de arar y preparar la tierra y preparación y aplicación de biofertilizantes, Adriana, la esposa, del packing y de llevar los registros. Debido a que Manuel ha perdido con el trabajo mucha manualidad se ve imposibilitado a colaborar en las tareas del packing. Entre los dos realizan las tareas de plantación, cuidado de los cultivos, carpír, etc. Los hijos después de estudiar ayudan en estas tareas y en los registros.

Consideran que si logran una mayor rentabilidad de la producción y por lo tanto un mayor retorno económico, podrían contratar a una persona de forma permanente, ya que las jornadas de trabajo son muy largas (12 a 13 horas) y necesitarían una persona que les ayude.

Consideran un aspecto muy positivo de la agricultura orgánica la posibilidad de realizar el packing en el predio. No solo por el valor agregado que le da a la mercadería, sino para darle en particular a la mujer un ámbito de trabajo más agradable y cómodo. En la producción convencional, la mujer que participa en la producción debe hacer trabajos pesados como cargar cajones, etc. Consideran que esta situación ha mejorado con el packing a pesar de ser un trabajo muy demandante en tiempo y que requiere habilidad manual.

7- PRODUCTOR: *Julio*

	MANO DE OBRA FAMILIAR		MANO DE OBRA ASALARIADA PERMANENTE ZAFRAL	
CANTIDAD	2			1
VINCULO	Productor	Socio (Andrés)		
TAREAS	Todas las tareas del predio	Todas las tareas del predio Atiende el puesto de venta		Carpir
MESES/AÑO	Todo el año			2 semanas
HORAS/JORNADA	De 8 a 10 horas			8
REMUNERACION				Us\$ 1.9/hora

Julio trabaja en un sistema de sociedad con un vecino de la zona que en este momento vive en el establecimiento. No se contrata mano de obra asalariada salvo ocasiones especiales, como por ejemplo cuando se precisa a alguien para carpir. El año del trabajo de campo se contrató a una persona para realizar este trabajo durante dos semanas. La jornada de trabajo fue de 8 horas y se pagó us\$ 1.9 la hora.

El productor sostiene que para que los cultivos estuvieran bien atendidos se precisaría un asalariado permanente, pero él prefiere que la gente se involucre en la producción y por lo tanto prefiere trabajar con socios que con empleados ya que no le gusta controlar el trabajo de un empleado.

Para la elección de la persona que contrataron, se buscó que tuviera determinadas cualidades como por ejemplo: que fuera joven, que no fumara, que tuviera buenas referencias, para no tener que controlar si pierde el tiempo o no cumple con el trabajo.

En cuanto a la división de tareas, entre los dos hacen todas las tareas del predio, el cuidado de los cultivos, plantaciones, carpidas, fertilización, etc. y de la comercialización en el puesto de la zona se encarga el socio, dos veces a la semana. Planifican las actividades temprano en la mañana de acuerdo a las prioridades y lo que tengan ganas de hacer. La jornada promedio va de 8 horas en invierno y 10 en verano y no se toman días de descanso en la semana.

El objetivo que planteó el productor es mantener un nivel de producción que les permita un ingreso adecuado, sin llegar a un nivel que les demande contratar más empleados. En el momento de realizarse el trabajo se estaba por integrar un nuevo socio al establecimiento. La idea es manejar el establecimiento entre los socios y llevar una vida tranquila.

8- PRODUCTOR: Paula

	MANO DE OBRA FAMILIAR			MANO DE OBRA ASALARIADA
CANTIDAD	4			
VINCULO FAMILIAR	Productora	Esposo	2 Hijos	
TAREAS	Envasado de las hierbas Tareas en los cultivos	Arar, preparar la tierra Tareas en los cultivos	Ayudan en la preparación de la tierra y otras tareas	
MESES/AÑO	Todo el año			
HORAS/JORNADA	8 a 10 horas			
REMUNERACION				

La mano de obra en el establecimiento de Paula es exclusivamente familiar. Trabajan ella, su esposo y los dos hijos mayores que ayudan en algunas tareas. Entre los dos realizan todos los trabajos del predio, pero el envasado de las hierbas aromáticas lo realiza ella, y el arado y preparación de la tierra lo hace el esposo.

Los motivos para no contratar mano de obra asalariada son que consideran que ellos son suficientes para la superficie y los cultivos que tienen. Además los hijos más grandes ya están capacitados para apoyar en algunas tareas que no demanden mucho esfuerzo.

Desde que comenzaron a cultivar las hierbas aromáticas no contratan mas mano de obra asalariada. Esto se explica porque esta tarea la ha llevado adelante la mujer, ella ha sido capaz de producir, envasar y comercializar un cultivo que en este momento es el más rentable. Según esta productora, esta experiencia ha sido un factor promotor del desarrollo personal y familiar ya que lo pueden manejar junto a la familia sin necesidad de contratar mano de obra asalariada.

Promedialmente las jornadas de trabajo van de 8 a 10 horas, siendo en verano es más intenso porque hay mas actividad de secado de hierbas.

9- PRODUCTOR: *Francisco*

	MANO DE OBRA FAMILIAR				MANO DE OBRA ASALARIADA
CANTIDAD	6				
VINCULO FAMILIAR	Hermano (Héctor)	Hermano (Juan)	Hermano (Francisco)	Esposas de los 3	
TAREAS	Preparación de tierras y trabajos con tractor	Preparación y aplicación de biofertilizantes	Tareas en los cultivos y comercialización en feria	Ayudan en la comercialización y hacen procesado (salsas y conservas)	
MESES EN EL AÑO	Todo el año				
HORAS POR JORNADA	De 8 a 10 horas				
REMUNERACION					

La mano de obra del establecimiento es exclusivamente familiar. Son tres hermanos que trabajan, las tareas se reparten entre los tres, aunque existe una especialización en el caso de Juan, en el tema de los biofertilizantes. El se encarga de la preparación y aplicación de estos productos. Héctor se dedica sobre todo a los trabajos con el tractor, tales como preparación de la tierra y aplicación de abonos orgánicos. El resto de las tareas de los cultivos y la comercialización de los productos en la feria se realizan entre los tres. Sus respectivas esposas ayudan en la comercialización yendo a la feria tres veces por semana. En particular la señora de Francisco realiza el procesamiento de mercadería para la producción de salsas y conservas que se venden en la feria y se consumen entre las tres familias.

Los hijos no trabajan en el establecimiento, pero consideran que no precisan contratar mano de obra asalariada ya que la superficie de cultivos se ha reducido y la feria no es

tan demandante como cuando eran convencionales, por lo tanto es suficiente con el trabajo de los hermanos y el apoyo de sus esposas.

Las jornadas de trabajo en promedio van de 8 horas en invierno y 10 en verano, a excepción de los días de carga para la feria que son de aproximadamente 14 horas.

10- PRODUCTOR: *Hugo*

	MANO DE OBRA FAMILIAR	MANO DE OBRA ASALARIADA
CANTIDAD	5	
VINCULO FAMILIAR		
TAREAS	Tareas en cultivos. Comercialización	
MESES/AÑO	Todo el año. con periodos de menor intensidad	
HORAS/JORNADA	Variable	
REMUNERACION		

En este establecimiento no podemos hablar de mano de obra familiar dado que es un experiencia entre estudiantes. Originalmente eran 5 integrantes, uno de ellos (Hugo) es el dueño del predio y vive ahí. En el momento de realizarse el trabajo de campo solo 3 integrantes estaban trabajando en el predio. Sergio estaba produciendo hongos en otro predio y Ruben se había volcado hacia un reparto de mercadería de producción convencional.

No existe una clara división de tareas pero existía una tendencia de que uno de ellos se encargara principalmente del cuidado sanitario de los cultivos y la elección de determinadas variedades, densidades de siembra, etc. Otro integrante se ocupaba del manejo del suelo y al control de malezas y Hugo sobre todo estaba volcado a desarrollar el sistema de comercialización de las canastas.

No emplean mano de obra asalariada porque consideran que son suficientes las personas que están trabajando en el predio.

Cuando Hugo era productor convencional trabajaba en sociedad con un productor vecino y solían contratar asalariados para actividades como plantaciones, cosecha y preparación de cargas para el mercado.

En cuanto a los registros de producción y comercialización, en el momento de realizarse el trabajo, admitían que estaban descuidados en ese aspecto: únicamente llevaban registros de las ventas como control de la comercialización.

El objetivo en ese momento era aumentar la superficie productiva y la diversidad de cultivos para potencializar el sistema de ventas.

11- PRODUCTOR: *Martin*

	MANO DE OBRA FAMILIAR	MANO DE OBRA ASALARIADA
CANTIDAD	2	
VINCULO FAMILIAR	Productor Esposa	
TAREAS	Todas las tareas del predio	
MESES/AÑO	Todos	
HORAS/JORNADA	5 horas	
REMUNERACION		

Este establecimiento está a cargo de una pareja de productores mayores de edad, jubilados, uno de ellos con un problema de salud, por lo que han disminuido mucho el nivel de producción y dedicación horaria que realizaban en otros tiempos.

Actualmente le dedican al trabajo 2 horas en la mañana y no más de 3 horas en la tarde. Hace algunos años trabajaban con un socio y tenían una mayor dedicación horaria que en estos momentos. Además contrataban mano de obra asalariada, lo cual ahora no tienen necesidad de hacer.

12- PRODUCTOR: *Marcelo*

	MANO DE OBRA FAMILIAR		MANO DE OBRA ASALARIADA	
			PERMANENTE	ZAFRAL
CANTIDAD	2		3	De 2 a 4
VINCULO FAMILIAR	Productor	Hijo		
TAREAS	Plantar y resto de tareas	Preparar la tierra Incorporar abono	Atado de espinaca, cortado de perejil, riego	Cargas Carpidas
MESES/AÑO	Todos		Todos	De octubre a noviembre y en mayo
HORAS/JORNADA	8 horas o más		10 horas	8 horas
REMUNERACION			De us\$ 1.8 a 2.0 la hora. Incentivo de us\$ 5.0 por semana si no faltan. Todos en el BPS	Us\$ 1.5 / hora

En este caso, el peso de la mano de obra asalariada es más importante que la familiar, ya que tiene empleados permanentes durante todo el año y zafrales para las épocas de mayor demanda. Son sólo dos integrantes de la familia que trabajan en el establecimiento: Domingo y su hijo.

Los motivos de la contratación de mano de obra asalariada son la gran exigencia de este recurso en la producción, cosecha, preparación, empaque y comercialización de los rubros principales del establecimiento (lechuga, acelga, espinaca y maíz dulce). Se requiere gran aporte de mano de obra en las tareas de cosecha, realización de atados, lavado, empaque y carga de la mercadería.

De acuerdo a la opinión de este productor la mano de obra es uno de los componentes principales de los costos de producción del establecimiento y no siempre es fácil conseguir en la zona gente con habilidades para estos trabajos.

En síntesis se puede establecer una dominancia clara de la mano de obra familiar en la mayoría de los establecimientos orgánicos estudiados (a excepción del predio de Luis). Por lo general se trata del matrimonio y los hijos que ayudan en algunas actividades.

En la mayoría de los casos se contrata mano de obra asalariada por periodos cortos de tiempo y en tareas específicas.

El caso de Luis es particular ya que es un productor dentro de los familiares de gran escala, aunque la mano de obra familiar tiene un peso bien importante ya que son 5 personas que la componen.

Las tareas que desempeñan los asalariados por lo general son las que requieren mayor dedicación horaria y esfuerzo físico, las cuales el productor con su familia no las puede cumplir en tiempo y forma (carpir, plantar, podar y cosechar).

Para la remuneración, se rigen por lo que se paga en la zona que ronda los us\$ 1.2 a 1.3 por hora.

Se considera que el costo de la mano de obra es un factor limitante para la contratación de personal, no por su costo en sí, sino por la baja rentabilidad de la producción. Si la misma fuera rentable se contrataría más personal para las tareas más pesadas y demandantes de tiempo.

Los casos de los productores convencionales son muy distintos en las estrategias de uso de la mano de obra que emplean cada uno. El primer caso es la pareja de

productores que por sus propias condiciones y situación actual le dedican relativamente poco tiempo a la producción y no requieren de contratación de mano de obra. Por el contrario en el caso de Domingo la mano de obra asalariada juega un papel muy importante en relación a la familiar, ya que por el propio funcionamiento del sistema productivo y comercial del establecimiento requiere la contratación de personal para tareas específicas de alta demanda de dicho recurso. A su vez esto representa un peso importante en la relación de costos del predio.

6.10 ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

En principio resumiremos en un cuadro los canales comerciales y los rubros destinados a los mismos que emplea cada productor, qué proporción de lo producido se destina al autoconsumo y las instituciones y costos que intervienen en la certificación del establecimiento.

En segundo lugar explicaremos el funcionamiento de cada canal comercial, las motivaciones que llevaron a la elección de determinado sistema de comercialización y las metas y perspectivas con relación a este tema.

Cuadro N° 24: Estrategias de comercialización:

PRODUCTORES ORGANICOS:

1- PRODUCTOR: *Jorge*

COMERCIALIZADORA (COSTO)	CANAL (COSTO)	IMPORTANCIA RELATIVA (%)	RUBROS COMERCIALIZADOS *	CERTIFICACION (COSTO) *
Biosur (1%)	Supermercado (5%: flete) (1.2 %: IMEBA)	60	Lechuga Manzana Durazno	URUCERT (Su 850) SCPB (Su 750)
Propia	Canastas	30	Huevos, Acelga Rabanito, Nabo, Perejil, Cebolla Dulces	
Otro productor	Feria	10	Manzana	
AUTOCONSUMO		minima	Mismos rubros que canastas	

* Se resalta el rubro mas importante destinado a cada canal

Costo de comercialización en porcentaje del total de las ventas ()

* Costo total de la certificación en el año ()

Cuando comenzaron con la producción orgánica en el año 1995, el canal comercial empleado era fundamentalmente la feria del Parque Rodó, junto a un grupo de productores orgánicos de Montevideo (cooperativa CAELSUR). En el año 1996 comenzaron con el reparto domiciliario bajo la modalidad de canastas y desde 1997 lo realizan con un vehículo propio.

Al momento de realizar el trabajo de campo el acopio de la mercadería de los productores que comercializaban a través de Biosur se realizaba en este predio. Ellos realizaban el empaque de dicha mercadería y la administración de los ingresos y costos.

Durante ese año se cambió el sistema porque era muy demandante para un solo productor y se pasó a hacer el acopio de la mercadería en otro lugar.

En cuanto a la importancia relativa de cada canal, el supermercado es el canal más importante, ya que al tener una mayor demanda, se pueden destinar mayores volúmenes a la venta. El segundo canal en importancia es la canasta. Ellos ven una gran oportunidad de crecimiento de dicho canal, dada la posibilidad del contacto directo con el cliente. En relación a la feria, ésta ha ido decayendo debido a que son muy pocos los productores que van, entonces la gente tampoco va. Actualmente mandan muy poca mercadería mediante otro productor del grupo.

Todos los rubros producidos son destinados en pequeña proporción al autoconsumo, tanto las frutas, verduras como los huevos. En éste último rubro, se plantean en un futuro producir huevos orgánicos ya que por el momento las gallinas son alimentadas con ración convencional. Los huevos son vendidos como “caseros”. Para poder llevar a cabo esto, piensan comprar ración producida con cereales orgánicos de un grupo de productores de Paso de la Arena.

La totalidad del predio está certificada con las dos entidades URUCERT y SCPB. Esto se debe fundamentalmente a las exigencias del canal más importante empleado que es el supermercado. Además la certificación le da una mayor seguridad al cliente y al propio productor a medida que más productores ingresan al sistema.

La opinión del productor y su esposa es que han mejorado económicamente desde que diversificaron los canales comerciales, pero la gran demanda de tiempo que requiere el reparto a domicilio y el packing les ha obligado a dejar de lado otras actividades como por ejemplo la feria.

Las perspectivas en cuanto a la comercialización es desarrollar sobre todo el reparto domiciliario o canastas dado que tiene un gran potencial de captar nuevos clientes y las exigencias en calidad no son tan grandes como las del supermercado. Sin embargo éste sigue siendo por el momento la principal boca de salida de la producción orgánica.

2- PRODUCTOR: *Pedro*

COMERCIALIZADORA (COSTO)	CANAL (COSTO)	IMPORTANCIA RELATIVA (%)	RUBROS COMERCIALIZADOS	CERTIFICACION (COSTO)
Biosur (20 %)	Supermercado	60	Higos, Maíz, Espinaca, Arveja, Lechuga, Perejil, Zapallito, Cebolla	URUCERT (850\$u)
Grupo de productores (propio)	Fábrica de pastas	35	Acelga, Zanahoria, Cebolla, Espinaca	
	Feria	5	Conejos	
AUTOCONSUMO		Minima	Frutales, Huevos, Dulces, Cerdos, Hortalizas prod.	

El principal canal comercial desde que comenzaron con la producción orgánica es el supermercado. Consideran que es una venta más segura y de mejores precios que el Mercado Modelo (según su propia experiencia) donde comercializaban cuando eran convencionales.

En el momento de realizar el trabajo de campo, habían comenzado recientemente a abastecer un nuevo canal comercial, una fábrica de pastas con un grupo de productores de la zona.

Estos dos canales comerciales les demandan además trabajos de empaque y preparación de los productos por ejemplo, la cebolla pelada y la zanahoria en cubitos para la fábrica de pastas. A su vez deben comprar a otros productores algunas hortalizas que no tienen, como el morrón y ellos lo venden a la fábrica sin semilla.

Para el supermercado las hortalizas de hoja van en bolsas de nylon y otros productos van preparados en redes como zapallitos y cebollas, o en bandejas como los higos y choclos.

Dado que estos canales comerciales, en particular el supermercado, requieren volúmenes mayores que demandan mucho tiempo y mano de obra en preparación de la mercadería, piensan diversificar la comercialización con las canastas, y así poder disminuir los volúmenes destinados al supermercado. Al tener una mayor diversificación de canales comerciales piensan desarrollar otros rubros como las gallinas para la venta de huevos orgánicos, remolacha, etc.

También tienen proyectado hacer un invernáculo para iniciar los cultivos de tomate y morrón para abastecer los pedidos de la fábrica de pastas y no tener que comprar a otros productores.

Otro aspecto visto como positivo de la diversificación de los canales comerciales es el aprovechamiento de la gran mayoría de los productos. Esto sucede porque lo que no se puede mandar a los canales más exigentes se destina a los menos exigentes. Actualmente venden alrededor de un 90 % de lo producido.

Consideran fundamental para el buen funcionamiento de la comercialización una precisa coordinación con el resto de los productores del grupo y saber exactamente las cantidades y momentos en que los productos son requeridos por cada cliente, y la capacidad de cada productor del grupo de producir lo necesario.

3- PRODUCTOR: *Pablo*

COMERCIALIZADORA (COSTO)	CANAL (COSTO)	IMPORTANCIA RELATIVA (%)	RUBROS COMERCIALIZADOS	CERTIFICACION (COSTO)
Grupo de productores (propio)	Fábrica de pastas	30 %	Acelga, Cebolla, Zanahoria	En trámite por URUCERT
No hay	Venta directa (en el predio)	70 %	Queso, Yogur	
AUTOCONSUMO		Mínima	Yogur, Leche, Dulce, Manteca	

El establecimiento de Pablo en el momento de realizarse el trabajo de campo estaba en un proceso de reconversión hacia la horticultura y era el primer año que hacían los cultivos.

El principal canal comercial empleado en ese momento era la fábrica de pastas en conjunto con el grupo de productores mencionado anteriormente (Pedro).

Se proyecta al igual que el caso anterior diversificar los canales comerciales comenzando con las canastas con el mismo grupo. Para ello consideran de vital importancia mejorar la coordinación de las plantaciones y los pedidos de la fábrica con los productores del grupo.

La venta de los productos animales, se realiza en forma directa en el propio establecimiento. Se venden quesos, yogur y otros derivados que realizan según los pedidos de los clientes.

La razón de vender únicamente en forma directa en el predio es que para vender fuera de él, precisarían la habilitación de la Intendencia Municipal de Montevideo, Bromatología y pagar otros impuestos (DGI, etc.) lo cual ocasionaría importantes costos. En un futuro piensan certificar los quesos como orgánicos y a su vez tener el respaldo de

la Escuela de Lechería (UTU), mediante un sello que avale la calidad de los productos. Todo esto les implicaría un costo que por el momento no lo pueden afrontar, aunque consideran que sería una inversión que les posibilitaría acceder a nuevos mercados.

Los proyectos a futuro son crecer en los rubros hortícolas realizando más cultivos y diversificando los canales comerciales. En cuanto a la producción de quesos se plantean mejorar la calidad y la presentación de los mismos y profesionalizarse en aspectos técnicos lo cual mejorará las posibilidades de desarrollo desde un punto de vista comercial.

De lo producido, más del 90 % se comercializa destinándose un porcentaje mínimo al consumo familiar, descartándose muy poca cantidad.

4- PRODUCTOR: *Luis*

COMERCIALIZADORA (COSTO)	CANAL (COSTO)	IMPORTANCIA RELATIVA (%)	RUBROS COMERCIALIZADOS	CERTIFICACION (COSTO)
Punto Verde (grupo) 100 \$u/viaje en invierno 150 \$u/viaje en verano IMEBA (1.2%) Administradora: (1.5%) Travaso (5%)	Supermercado	100%	Lechuga, Tomate, Melón, Chaucha, Acelga, Maíz, Papa, Cebolla, Zanahoria, Brócoli	SCPB (750 \$U + 100 U\$S análisis)
AUTOCONSUMO		0.5%		

La totalidad de los rubros producidos se destinan a la comercialización a través de los supermercados. Actualmente abastecen a Disco y Tienda Inglesa. Comercializan a través de dos empresas Greenhouse de Travaso y recientemente el grupo de productores que ellos integran ha constituido una empresa comercializadora cuyo titular es uno de los hermanos Bentancur. Compraron un camión y se encargan del flete. El nombre de dicha empresa es Punto Verde y los productos se venden con esa marca.

Según este productor, las ventajas de vender a través de los supermercados es que son una vía de salida permanente de productos y existe un espacio de góndolas importante para ofrecer los mismos. No obstante quisieran diversificar los canales comerciales, iniciando la venta en ferias zonales cercanas a Montevideo donde habría otro público masivo que captar. Esto no se ha podido hacer aún por las distancias de la zona donde se encuentran.

En algunas épocas y en determinados cultivos se obtienen altos niveles de descarte por ejemplo, en la temporada que realizamos el trabajo hubo un 70% de descarte en melón, en tomate ha habido ese mismo nivel en verano y en lechuga cuando hay altas

temperaturas se obtiene hasta un 50%. Estos niveles de descartes se ven influenciados por la alta exigencia en calidad “cosmética” que tiene el supermercado, similar a la convencional en algunos casos.

Un porcentaje mínimo de lo producido se destina al autoconsumo, aunque en términos absolutos es un volumen importante dado que son cuatro familias que viven del establecimiento y por lo tanto consumen los productos obtenidos.

5- PRODUCTOR: *Enrique*

COMERCIALIZADORA (COSTO)	CANAL (COSTO)	IMPORTANCIA RELATIVA (%)	RUBROS COMERCIALIZADOS	CERTIFICACION (COSTO)
Biosur Flete: (5%) IMEBA: (1.2%)	Supermercado	90%	Repollito de Bruselas, Zapallito, Ajo, Cebolla, Boniato, Zanahoria, Nabo, Rabanito, Brócoli, Coliflor, Pera	URUCERT (850 \$U) En trámite por SCPB
Grupo de productores	Feria	5%		
Grupo de productores	Canastas	5%		
AUTOCONSUMO		Mínimo		

El principal canal comercial empleado por el momento es el supermercado, a través de Biosur. A su vez, abastecen otros dos canales comerciales, la Feria del Parque Rodó y las Canastas de un grupo de productores cuando éstos se lo requieren (generalmente son volúmenes bajos). El supermercado se presenta como el canal más seguro de comercialización.

Desde que comenzaron con la agricultura orgánica venden a los supermercados porque era el canal más accesible en ese momento y de mayor fluidez de venta. Al momento de realizar el trabajo de campo estaban considerando la posibilidad de hacer canastas integrándose a un grupo de productores del Sauce, ya que los pedidos de la feria y de las canastas de aquel grupo son esporádicos y de bajos volúmenes. Además existen periodos de colocación limitada en el supermercado.

La planificación de la producción se realiza en conjunto con Biosur, y si se pide algún otro cultivo de ciclo rápido, fuera de la planificación se hace. Se ha proyectado diversificar la producción iniciándose en otros cultivos como tomate, morrón y melón.

Uno de los problemas más grandes que enfrentan es el alto porcentaje de descartes de producción debido principalmente a plagas y malezas. Estos porcentajes son de alrededor de 40% en la mayoría de los cultivos excepto en zapallito. No tienen pérdidas en post-cosecha ni rechazos de clientes por baja calidad.

La principal meta a corto plazo es mejorar la producción con el objetivo de disminuir los niveles de descarte y obtener mayores rendimientos comercializables.

6- PRODUCTOR: *Manuel*

COMERCIALIZADORA (COSTO)	CANAL (COSTO)	IMPORTANCIA RELATIVA (%)	RUBROS COMERCIALIZADOS	CERTIFICACION (COSTO)
Biosur Flete (8 \$u/cajón): entre 500 y 700 \$u. (del grupo de product)	Supermercado	60	Zanahoria, Papa, Ajo, Cebolla,	URUCERT (810 \$U) Registrados en SCPB
Grupo de productores (propio)	Supermercado	30	Idem	
Grupo de productores	Canastas	10	Idem	
AUTOCONSUMO		Minima	Los rubros anteriores Más: lechuga, perejil, rabanito, acelga, espinaca.	

En el momento de realizarse el trabajo de campo estaba en plena discusión el tema de las empresas comercializadoras dado que había desconformidad de los productores hacia algunas de ellas. Manuel y el grupo que integra, comercializaban la mayor parte de su producción a través de Biosur para abastecer al supermercado.

Se cambió la modalidad de comercialización pasando a estar el flete a cargo de los productores. Esto se dio porque la comercializadora levantaba los pedidos cada 15 días y generalmente eran los mismos artículos, no existiendo prácticamente variación. Ellos consideraron que este sistema era similar a un camionero convencional y al ser productores orgánicos precisaban diversificar los productos. Ahora el flete corre por cuenta del grupo de productores y ellos se encargan de cargar el camión y acompañan al camionero a hacer las entregas. El costo del flete varía según lo que cargue cada productor.

En el momento de la entrevista se encontraban en transición en la parte comercial ya que estaban iniciando una comercializadora propia del grupo de productores, con el objetivo de vender en forma directa a los supermercados. Ya estaban vendiendo a una cadena de supermercados y en pocos días iban a iniciar la venta a través de un nuevo supermercado de las afueras de Montevideo. Con este sistema, se logra un mejor precio ya que se elimina un intermediario, además la realización del packing en el propio predio y el mejoramiento de la presentación del producto favorecen la colocación de la mercadería a buenos precios.

Además de los supermercados abastecen a dos grupos que realizan canastas en la zona, según la oferta de productos que tengan en el momento.

Manuel y su esposa expresaron un aspecto fundamental con relación a la comercialización es la unificación de los criterios de control de las certificadoras. Según este productor sería importante que además de realizar las inspecciones al productor se hiciera lo mismo en los supermercados para corroborar que no haya mercadería denominada como orgánica sin el correspondiente sello de la certificadora. Esto le daría más confianza al productor en el mecanismo de certificación y sería más seguro para el cliente.

Uno de los proyectos importantes del grupo de productores que Manuel integra, es integrarse a corto plazo a la cooperativa CALPANDO y a través de CUDECOOP abrir un supermercado y abastecer a todas las cooperativas del país. Para entrar en este proyecto el grupo tiene que estar cooperativizado. Se pensó en CALPANDO porque es una de las cooperativas que está mejor organizada y funciona bien.

7- PRODUCTOR: *Julio*

COMERCIALIZADORA (COSTO)	CANAL (COSTO)	IMPORTANCIA RELATIVA (%)	RUBROS COMERCIALIZADOS	CERTIFICACION (COSTO)
Daniel Palma (Comisión: 12% Flete: de 30 a 60 \$/viaje IMEBA: 1.2%)	Supermercado	60	Tomate, Berenjena, Maíz, Papa, Acelga, Zapallo, Zanahoria, Limones, Paltas, Lechuga, Coliflor, Manzanas	URUCERT (400 \$u)
Propia	Puesto propio	35	Los mismos rubros más: huevos	
Propia	Almacenes de la zona	5	Excedentes de todos los rubros	
AUTOCONSUMO		Mínima		

Quando este productor se inició en la producción el canal utilizado era el puesto propio que aún sigue funcionando en la zona. Ha funcionado siempre como un canal de venta convencional, dado que no existe conocimiento de la agricultura orgánica en la zona. Actualmente este canal ha disminuido en venta debido a los cambios ocurridos en la zona por la creación de nuevos supermercados, por lo cual ya no hay tanta demanda.

En el momento de realizarse el trabajo de campo se había iniciado recientemente la comercialización a través de los canales orgánicos. En un comienzo fue mediante Biosur y luego se cambió a Palma, la cual abastece una cadena de supermercados.

Las motivaciones para iniciar la venta por canales orgánicos fueron la mayor fluidez de la venta y los mejores precios de los productos (20 % superiores). Se realiza el packing en el predio a determinados productos, con lo cual se mejora la presentación y se le da un mayor valor agregado, aumentando el precio de los mismos.

Esta nueva modalidad de comercialización ha funcionado bien y aún se mantiene el puesto, el cual lo atiende el socio y cuando hay excedentes de producción se vende a los almacenes de la zona.

La totalidad del predio está certificada por URUCERT, además está anotado en la SCPB para acceder a otros supermercados que no reconocen a aquella certificadora.

La totalidad de los rubros del establecimiento se destina al autoconsumo, representando una mínima proporción en volumen.

8- PRODUCTOR: Paula

COMERCIALIZADORA (COSTO)	CANAL (COSTO)	IMPORTANCIA RELATIVA (%)	RUBROS COMERCIALIZADOS	CERTIFICACION (COSTO)
Comisionista (Comisión: 10% Flete: 7 \$u/cajón)	Mercado Modelo	45	Cebolla, Boniato, Ajíes, Ajo.	
CAL "Mañanitas" (Impuestos, etc.: 5% Distribuidor: 12.5% Viáticos: 5%)	Supermerca dos	50	Hierbas aromáticas	URUCERT (200 \$u/ integrante de cooperativa)
CAL "Mañanitas" (Viáticos: 5%)	Monte Cudine y Singer	5		
AUTOCONSUMO		Mínima en los rubros que se comercializan. Papa, tomate, y animales son para autoconsumo..	Leche, Carne, Papa. Tomate. Hierbas,	

Para la comercialización de los rubros hortícolas se emplea el Mercado Modelo dado que algunos rubros se producen en forma convencional. El intermediario es un comisionista que levanta los productos en el establecimiento.

Las hierbas aromáticas se comercializan a los supermercados como orgánicas. Se creó una comercializadora que pertenece a la cooperativa de productoras CAL “Mañanitas” que vende las hierbas con la marca “Las Mañanitas”. Dicha comercializadora contrata a un distribuidor que manda los productos a los supermercados. Por lo general, una integrante del grupo en forma rotativa acompaña al distribuidor para controlar que la entrega se realice en tiempo y forma.

También se venden hierbas aromáticas a dos empresas elaboradoras de condimentos (Monte Cudine y Singer), según lo pidan. Este canal representa un 5 % de las ventas.

En cuanto a la certificación, la misma se realiza a algunos predios del grupo de productoras, dado que certificar la totalidad de los establecimientos sería muy costoso. Cada año se rota los predios en certificación. El costo de la misma se reparte entre todas las productoras del grupo (us\$ 20 cada una).

En este establecimiento los volúmenes destinados al autoconsumo en determinados rubros son importantes, por ejemplo la papa se destina exclusivamente para el consumo familiar, el tomate se destina a conservas para autoconsumo. Con los animales sucede algo similar, las vacas y los terneros son criados para obtener leche y carne para el consumo familiar. Por el contrario, de los rubros comercializables (hortícolas y hierbas), la proporción destinada al consumo de la familia es mínima.

9- PRODUCTOR: *Francisco*

COMERCIALIZADORA (COSTO)	CANAL (COSTO)	IMPORTANCIA RELATIVA (%)	RUBROS COMERCIALIZADOS	CERTIFICACION (COSTO)
Propia (Flete CALPANDO: 15%)	Puesto propio (Feria) (IMC: \$u500/mes)	80	Zanahoria, Lechuga, Acelga, Espinaca, Puerro, Nabo, Maíz, Zapallito, Frutas, Salsa de tomate	Registrados en SCPB (\$u 200)
Grupo de productores	Canasta	20	Los mismos rubros, el más importante es zanahoria.	
AUTOCONSUMO		Mínima		

El canal comercial principal de este productor es la Feria. Tiene su propio puesto en las ferias de San José de Carrasco y Shangrilá. Los productos no se diferencian como orgánicos ya que el canal comercial es convencional. Además, cuando les faltan ciertos artículos se abastecen de mercadería de otros productores que en general son convencionales.

Integran la cooperativa CALPANDO, la cual les presta el camión para realizar los fletes para la feria y a cambio realizan las compras de los insumos que requiere la cooperativa.

Además del puesto en la feria, abastecen canastas de dos grupos de productores. El principal rubro destinado a este canal es zanahoria, del resto son pequeñas cantidades. Los precios de estos son entre un 15 y un 30 % superiores, ya que los mismos están certificados como orgánicos.

La planificación de los rubros se basa en los requerimientos de la feria que funciona dos veces por semana.

Uno de los objetivos es realizar una mayor variedad de cultivos para así aumentar la proporción de artículos propios y no tener que comprar a otros productores, en particular los cultivos de hoja.

En el momento de realizar el trabajo, de los 20 productos que vendían en la feria, sólo 6 ó 7 eran de su producción. Los costos por las compras ascendían a Su 5 mil por semana. Los productos se compraban en mercados, a la cooperativa y a los vecinos.

Lo que no se vende en la feria o para las canastas se destina al autoconsumo. Esto se reparte entre las tres familias respectivas de los hermanos, siendo una mínima proporción de lo que se produce.

10- PRODUCTOR: *Hugo*

COMERCIALIZADORA (COSTO)	CANAL (COSTO)	IMPORTANCIA RELATIVA (%)	RUBROS COMERCIALIZADOS	CERTIFICACION (COSTO)
Grupo de productores (propio)	Canastas	60	Puerro, Berenjena, Maiz, Zapallo, Repollo, Coliflor, Melón	Registrados en URUCERT
Grupo de productores (propio)	Feria Parque Rodó	35	Mismos rubros	
Propio	Venta directa	5	Humus, Lombrices	
AUTOCONSUMO		Mínima		

El productor entrevistado es uno de los integrantes del grupo "Petirrojo". Cuando este grupo se inició en la producción orgánica comenzaron a vender a la feria del Parque Rodó con un grupo de productores de la zona. En la actualidad este canal ha disminuído su actividad y han iniciado una nueva modalidad de venta: las canastas.

Consideran que las canastas una forma más racional de vender productos orgánicos que el resto de los utilizados por otros productores orgánicos, ya que no tienen intermediarios, los productos tienen buenos precios, existe el contacto directo con el cliente con el cual se realiza una labor informativa y educativa sobre las características de la producción orgánica, tiene un gran potencial de expansión y se puede remunerar los trabajos de éste canal comercial a los miembros del grupo (repartidor, administrativo). Por lo tanto se está tratando de potencializar al máximo este canal por encima de otras actividades de la producción.

La coordinación entre los integrantes del grupo es fundamental para poder abastecer este canal comercial. El objetivo primordial es aumentar la superficie y la variedad de cultivos de todos los integrantes del grupo para seguir creciendo en esta modalidad de ventas.

Se han realizado ventas al Mercado Modelo pero ya no se continúan. Asimismo se vendió a los supermercados a través de Biosur, pero por problemas de rechazos de mercadería e informalidades en los pagos se dejó de utilizar esta modalidad.

Por otro lado se continúa con la venta de humus de lombrices iniciada hace algunos años, pero las ventas son ocasionales y de poca cantidad.

Para el autoconsumo se destinan todos los productos ofrecidos en las canastas, en cantidades bajas.

En cuanto a la certificación, estaban certificados por URUCERT, pero como ya no venden a través de los supermercados consideraron que no era necesario continuar con la certificación, dado que el canal comercial de la canasta ofrece la transparencia del contacto directo con el consumidor y con el resto de los productores.

PRODUCTORES CONVENCIONALES:

11- PRODUCTOR: *Martin*

COMERCIALIZADORA (COSTO)	CANAL (COSTO)	IMPORTANCIA RELATIVA (%)	RUBROS COMERCIALIZADOS
Comisionista (10 % de comisión sobre ventas + Su 6/cajón)	Mercado Modelo	90 %	Boniatos, Zanahoria, Cebolla, Papa
AUTOCONSUMO		Gran importancia sobre todo en los rubros mencionados	Duraznos, limones, ciruelas, cerdos, gallinas, leche, papas, boniatos

En relación a las estrategias que emplea en la comercialización, es muy particular ya que por sus características propias (edad, estar jubilado) el objetivo más importante en este momento es la supervivencia familiar. Por lo tanto la actividad productiva está destinada básicamente a la producción para el consumo familiar. Incluso ciertos rubros como frutales y cultivos de hoja, se destinan exclusivamente para el autoconsumo, comercializándose únicamente artículos secos, como boniato, papa y zanahoria.

El canal comercial empleado es el Mercado Modelo, que se realiza a través de un comisionista que le lleva la mercadería y a su vez se encarga de venderla. Desde que es productor rural emplea este sistema de comercialización y no tiene perspectivas de cambiarlo. Plantean que carecen de medios (locomoción) para llevar su producción a las ferias de la zona.

12- PRODUCTOR: *Marcelo*

COMERCIALIZADORA (COSTO)	CANAL (COSTO)	IMPORTANCIA RELATIVA (%)	RUBROS COMERCIALIZADOS
Propia	Faggioli (Exportación/ Mercado interno) (1.2 % IMEBA, cuando es para m. interno)	80 %	Lechuga, Acelga, Maíz dulce, Arveja, Espinaca
Comisionista (20 % de comisión)	Mercado Modelo	10 %	Alcaucil, Lechuga, Acelga, Maíz dulce, Arveja
Propia	Supermercado Disco (20 % de ventas)	10 %	Berenjena, Pepino, Espinaca, Lechuga
AUTOCONSUMO		Muy reducida, sobre todo en estos rubros:	Tomate, Berenjena

Este productor convencional emplea estrategias de comercialización muy distintas al analizado anteriormente. En la actualidad el canal comercial más importante es la venta

de productos a la empresa Faggioli, la cual exporta los productos a Paraguay y en el mercado interno posee puestos propios en las ciudades de Salto y Minas. Los rubros; lechuga, acelga, maíz dulce arveja y espinaca, son los que se destinan en mayor porcentaje a este canal.

El segundo canal en importancia es el Mercado Modelo a través de un comisionista y se destinan los volúmenes sobrantes de los rubros destinados a la venta a Faggioli, debido a que éste último tiene altas exigencias en la calidad de los productos.

En tercer lugar se destinan algunos productos a los supermercados sobre todo en la época de verano, cuando disminuyen las ventas a Faggioli y aumentan las de los otros dos canales comerciales.

Según la opinión del productor, prefiere emplear el canal comercial de Faggioli ya que a pesar de tener una alta exigencia en calidad de los productos, presenta una mayor seguridad en la venta que el Mercado Modelo y mayores volúmenes demandados que el supermercado. Este último aumenta su demanda en verano que es cuando tiene menor oferta de rubros. Como ventaja adicional de la venta a través de Faggioli es que no tiene necesidad de contar con intermediarios los cuales hacen aumentar los costos de comercialización. La venta se realiza directamente con la empresa.

Como comentarios generales con respecto a las estrategias que emplean los productores orgánicos en la comercialización, se puede resaltar que existe una tendencia clara a la utilización del supermercado como canal comercial principal. Siete de los diez productores estudiados lo han utilizado.

Las motivaciones principales son que dicho canal comercial posee una estructura armada para la coordinación entre los productores, comercializadoras y supermercados. Esto hace que sea el canal más formal y más accesible para los productores. Asimismo la necesidad de presentación de los productos, en envases y la exigencia de productos de calidad, hace que los precios sean superiores a los canales tradicionales.

De todos modos presenta ciertas desventajas como el hecho de contar con intermediarios (empresas comercializadoras), provoca un costo adicional de comercialización. A su vez se han realizado comentarios de productores que plantean ciertos problemas de relacionamiento con las empresas comercializadoras. En ciertos casos se ha planteado también que el trabajo de packing es muy agotador cuando se realiza con mano de obra familiar.

La mayoría de los casos han decidido diversificar los canales comerciales, tomando iniciativas de comercialización de una forma más directa, tratando de eliminar

intermediarios y por consiguiente reduciendo los costos. Estos canales son las canastas, ferias, y venta directa al público (en puestos propios o en el propio predio).

En cuanto a la certificación, la mayoría de los casos están certificados o en vías de hacerlo. Dicho proceso es percibido como una necesidad para una comercialización segura y confiable tanto para el consumidor como para el productor. En particular cuando se emplean canales de venta no directa. Sin embargo, algunos productores critican el procedimiento de certificación por el costo de la inscripción y las visitas, las cuales el productor debe abonar cuando aún no está comercializando por canales orgánicos. Se considera también que el rol del inspector debería abarcar más puntos y controlar por ejemplo que en los supermercados todos los productos vendidos como orgánicos posean el sello de una de las dos instituciones certificadoras.

Con respecto al autoconsumo, en la totalidad de los casos la familia consume todo lo producido en el predio. Los volúmenes dentro del total producido por lo general son mínimos a excepción de los productores de tamaño de establecimiento más pequeños. Este es el caso de Paula, Pedro, Manuel y Julio donde se destina una cantidad importante de artículos producidos al consumo de la familia. Es importante el valor de la alimentación de la familia con productos orgánicos producidos en el predio.

Se destaca además el intercambio de productos entre los vecinos de la zona cuando alguno carece de determinado artículo, por ejemplo: Jorge, Manuel y Paula. Esto indica el valor de la autosuficiencia predial y zonal para estos productores. Esta tendencia se observa en uno de los productores convencionales estudiados (García), el cual destina un porcentaje significativo de lo producido al consumo familiar y realiza intercambio de artículos con vecinos de la zona.

En los casos de los productores convencionales analizados, éstos emplean estrategias comerciales totalmente distintas. En el primer caso, el único canal utilizado es el Mercado Modelo a través de un comisionista. Además el objetivo principal en este momento es el autoconsumo ya que se destina un porcentaje importante de los rubros producidos a este destino.

En el segundo caso, la estrategia comercial principalmente utilizada es la venta a una empresa exportadora (Faggioli) que a su vez tiene una red de venta propia en el interior del país. Este canal presenta grandes exigencias en calidad y una mayor seguridad en las ventas que los canales tradicionales. No obstante, este productor ha diversificado su comercialización vendiendo excedentes en el Mercado Modelo a través de comisionistas y a un supermercado. Las perspectivas de este productor con relación a la comercialización son seguir vendiendo a través de Faggioli aumentando tanto los volúmenes como la gama de artículos producidos.

6.11. ESTRATEGIAS ECONOMICO FINANCIERAS Y DE GESTION

En este capítulo analizaremos las principales estrategias económico financieras de los establecimientos orgánicos estudiados. En primer lugar detallaremos los bienes de capital de que dispone cada familia o grupo de productores para llevar adelante sus actividades, para luego estudiar el uso del crédito que realizan. Posteriormente describiremos algunas características básicas de la gestión de dichos establecimientos.

6.11.1. Bienes de capital de los establecimientos

En este punto presentamos un cuadro por establecimiento, con el detalle de sus bienes de capital. Veremos también, qué motivó a los productores a adquirir o construir esos bienes, así como a elegir su forma de tenencia. También se analiza qué otros bienes necesitarían para un mejor funcionamiento de sus establecimientos. Debemos aclarar que no hablaremos de los predios y su tenencia por haber sido tratados anteriormente, en el apartado 6.1. Tampoco mencionaremos aquí a los cultivos perennes ni los animales de producción, que también describimos con anterioridad en el punto 6.5.

Establecimiento de Jorge:

Cuadro N°25. Bienes de capital del establecimiento de Jorge

Bienes de capital	Detalle	Funciones	Características	Año
Instalaciones				
Casas	Casa de Jorge Planta de dulces	Vivienda familiar. Elaboración de dulces (desde 1995).	Con: lavadero de 4x5m, depósito de 4x4m y cocina de 7x3m.	1930 1930
Galpones o similares	1 Galpón grande 1 Gallinero	Packing para 1000 cajones (y contiene la cámara de frío*).	Total: 7x20m 7x15m, parte techada, resto alambrado.	1930
Invernáculos	1 Almaciguera	Almacigos hortícolas en bandejas de espuma- plast.	Pequeña, adosada al galpón 1.	
Fuentes de agua*				
Otras	1 *Cámara de frío 1 Compostera 1 Lombricario	Conservación de fruta de productores que trabajan con Biosur. Elaboración de compost.* Elaboración de humus de lombriz.*	Capacidad: 280 cajones. Está dentro del galpón 1 4x4m 4x4m	1997 (nov.)

Maquinaria	Tractor 1 Tractor 2 Cocina en planta dulces	Actualmente en uso En desuso	47 HP, doble tracción, 50 HP	1980
Herramientas	<u>Laboreo suelos:</u> 1 Excéntrica 1 Mesa de Cinceles 1 Arado de rejas 1 Disquera de viña 2 Rastras de dientes 1 Niveladora 1 Pala <u>Aplicaciones:</u> 1 Atomizadora 1 Mochila	Armado de canteros. Rebaje de caminos.	Rejas de 14" 400 lts, enganche 3 ptos. 15 lts.	1978 1968 1968 1968 1968 1968 1968 1968
Equipo de riego	1 Tanque regador		700 lts.	
Vehículos	1 Camioneta	Reparto domiciliario.	Fiat Fiorino, nafta.	1996

*Fuentes de agua construidas.

Veinticinco productores llevan su mercadería al packing de Jorge, donde habitualmente se manejan 150 bultos o cajones por día. Dicho packing contiene desde noviembre de 1997 una cámara de frío compartida con la empresa comercializadora Biosur. Se consiguió gracias a un proyecto con dicha empresa –a solicitud de los productores- con el objetivo de conservar fruta, evitando pérdidas de mercadería. Su adquisición se decidió en conjunto entre la comercializadora y los productores que trabajan con ella. Fue entonces que Biosur pidió apoyo a la Embajada de Canadá, que la concedió. Con esta cámara el establecimiento de Jorge brinda un servicio a esos productores –ya que su utilización no se cobra-, pero los costos de la cámara los cubre Biosur.

Con respecto a la maquinaria, Jorge señalaba que actualmente les alcanza con un solo tractor para trabajar el suelo. Cuando eran convencionales eso no era así, porque se hacía más laboreo. En cambio con el manejo orgánico se hace menos movimiento de suelo y no se corta el pasto (se deja empastado). Casi toda la maquinaria la trasladan al predio de un cuñado de Jorge, donde algunos fines de semana van a ayudar con la producción.

La reciente inversión en la camioneta la consideraban necesaria para realizar el reparto. Luego de “[hacer] números” se decidieron a comprarla. Consultado sobre la necesidad de otros bienes de capital, Jorge nos decía: “Precisaríamos mejorar la parte del packing. Bromatología nos exige los requerimientos de las baldosas en el lavadero del mismo. Con la embajada de Canadá queremos conseguir maquinaria del packing, porque así no damos abasto. Esto también va a favorecer a los otros productores que

tampoco tienen buenas instalaciones.”

Establecimiento de Pedro:

Cuadro N°26. Bienes de capital del establecimiento de Pedro

Bienes de capital	Detalle	Funciones	Características	Año
Instalaciones				
Casas	Casa 1	Vivienda actual de Pedro, su esposa, hijos, madre y hermana (próximamente sólo madre y hermana).	En reforma.	Antes de comprar predio.
	Casa 2	Próximamente vivienda de Pedro, esposa e hijos.	En construcción (ex galpón).	1998
	Casa 3	Vivienda del hermano de Pedro y su familia.	Construida por hermano de Pedro.	1990
Galpones o similares	Galpón 1	Packing- lavadero de verduras.	4x5m, sólo techo chapa, con piletas.*	
	Galpón 2	Producción de conejos.	8x12m, techo chapa, costados caña	
	Gallinero			
Fuentes de agua*				
Otras	*Piletas	Lavado de verduras.	Tipo tanque.	
Maquinaria	Picadora de zanahoria Peladora de cebolla	Corte de zanahoria en cubitos (para ensalada rusa).		1998
Herramientas	<u>Laboreo</u> suelos: 1 Arado de reja Pinchos 1 Rastra de dientes 1 Arado de encantrar Colmadores 1 Rodillo Herramientas manuales <u>Carga:</u> 1 Zorra <u>Aplicaciones:</u> 1 Mochila	Armado de surcos		
Equipo de riego	Líneas de goteo		700m, mayoría móviles, parte fija.	
Vehículos	1 Moto	Transporte familiar.		1992
Animales de transporte	1 Caballo	Transporte sobrino de Pedro.		

Todos los bienes del establecimiento son propiedad de Pedro, excepto las dos máquinas nuevas que son compartidas por el grupo de productores orgánicos al que pertenece (Agronatura), y el caballo que es propiedad del sobrino y quieren venderlo. La máquina de pelar cebolla es una adquisición reciente del grupo Agronatura. Desde que este grupo comenzó a vender productos a la fábrica de pastas "La Spezzia", estaban pelando hasta 400 kilos de cebolla por semana, dependiendo de los pedidos, por lo que la máquina se hacía necesaria.

Como carecen de medio de tracción propio, así como de otras herramientas de laboreo (como una excéntrica), utilizan el servicio de la Intendencia Municipal de Montevideo o más o menos la mitad de las veces, el de un particular (vecino) que cuenta con un tractor chico más apropiado para el trabajo fino –porque las máquinas de la Intendencia son grandes-. Necesitan estos servicios para cada plantación, generalmente una vez por mes. Para contratar la maquinaria de la Intendencia deben hacer el pedido con quince a 30 días de antelación, y se paga al mes, mientras que al vecino se le paga al contado, pero un poco más barato.

El galpón actualmente utilizado para realizar el packing, piensan reformarlo a la brevedad, ampliándolo al doble de superficie y agregándole paredes. La parte ya existente será el lavadero de verdura y el empaque propiamente dicho se realizará en la parte nueva. También planifican hacer otro galpón para almacenar hortalizas "secas" (cebolla, zapallo y ajo). Además, el mes que viene planean construir un invernáculo de 480 metros cuadrados, con madera del monte de eucaliptos, para plantar morrón y tomate.

Establecimiento de Pablo:

Cuadro N°27. Bienes de capital del establecimiento de Pablo

Bienes de capital	Detalle	Funciones	Características	Año
Instalaciones				
Casas	Casa 1 Casa 2 Casa 3	Vivienda familia de Pablo. Vivienda propietarios (fines de semana y vacaciones).		'78 '78 '78
Galpones o similares*	1- Cobertizo-Tambo (Total: 25x11m) 2- Galpón	Dormitorio de cabras*. Sala de espera c/botiquín Sala de ordeño. Almacenamiento de fardos secos y alimentación de cabras bajo techo.	15 boxes de 2x1m con pasillo central. 5 estantes (1x1, 2x1 y 2x2m). Plataforma para 4 cabras (1,6x0,9m) c/escalera. 11x40m (4m2/cabra*)	'48 (con algunas reformas del '95) '98 Planta

	fardos 3- Galpón c/sótano 4- Galpón 5- Pieza	Planta industrializadora de quesos* Herramientas. Futuro packing. Almacenamiento de ración.	Sótano: 5x6m, PB: 5x30m 10x25m	reformada a nuevo '95 '78
Fuentes/depósitos de agua*	1 Tanque 2 Tanques		Encima de bomba. En el tambo.	
Otras	Alambrado eléctrico (9 líneas). Red plástica c/hilos eléctricos.	Separación de potreros. Para pastoreo rotativo.*	Cada línea: 8 hilos (3 eléctricos + 5 comunes), de 100m longitud media. 100m.	
Maquinaria	1 Tractor 1 Bomba automática *En planta quesos: 1 Freezer 1 Cocina 1 Termofón 2 Extractores 1 Bomba de cámara Jardinería: 1 Cortadora césped 1 Bordeadora	Extracción de agua del pozo. Para pasteurizar la leche. Para desagotar cámara de agua.	No funciona. 1 CV. A supergás (1 garrafa). A nafta. A nafta.	1998 1998
Herramientas	Laboreo suelos: Arado de reja Subsolador Vibrocultivador Rastra de dientes Rodillo En planta quesos: 1 Tacho acero inoxid. Implementos y herramientas chicos (tachos, etc.)	Elaboración de queso.	80 lts.	
Vehículos	1 Moto	Transporte familiar, venta de quesos y compra de insumos.		1998

*Todos los galpones son de piso de material y columnas de madera.

*Las casas y galpones más nuevos son de 1978 años y los más viejos son del año 1948 aproximadamente, algunas partes las reformaron en 1995.

*El dormitorio está bien ajustado a la cantidad de cabras. Algunos boxes tienen dos cabras, pero en la mayoría hay una sola cabra.

*Según Pablo se estima necesario dos metros cuadrados por cabra.

Parte de los materiales del tambo, las herramientas y la moto son propiedad del productor. Esta última la compraron por la necesidad de locomoción y para salir a vender queso y comprar insumos -los ómnibus en la zona pasan cada 40 minutos-. Además de lo anterior, las cabras también son propiedad de Pablo (se están pagando, de acuerdo a un contrato). Para el laboreo utilizan el tractor de la Intendencia o de algún vecino. Consideran necesario adquirir un tractor para los fardos.

Además de dicho tractor, quieren instalar un equipo de frío eléctrico en la planta de elaboración de quesos, y necesitan construir un packing para preparar las verduras. También se plantean comprar una vaca y construirle un lugar apropiado. Esta vaca serviría para alimentar a los cabritos pequeños desde el destete y así poder destinar toda la leche de cabra a la producción de queso. La leche de vaca sobrante podrían destinarla al consumo familiar o a elaborar quesos también para el autoconsumo.

Establecimiento de José e hijos:

Cuadro N°28. Bienes de capital del establecimiento de José e hijos

Bienes de capital	Detalle	Funciones	Características	Año
Instalaciones				
Casas	1- Casa paterna 2- Casa de 3- Casa de Luis	Vivienda de José y esposa. Vivienda familia de Luis (hijo).	120m2. En predio más antiguo del establecimiento. 80m2. En pueblo San Bautista.	'87- '88 '95 '97
Galpones o similares	Galpón 1 Galpón 2 Galpón 3 Ex Packing	Packing (ahora) Garaje	16x16m 6x8m 10x16m 6x10m (al lado de cámara)	'70 y algo '70 y algo '86- '87
Invernáculos	9 Invernáculos 1 Vivero	Cultivos hortícolas Almácigos hortícolas en bandejas de espuma- plast, sobre mesas.	1 de 600m2 4 de 900m2 4 de 1100m2 200m2 (10x20m)	
Fuentes de agua*	Tajamar 1 Pozo		8 millones lts. En predio de vecino, construido entre varios, junto con otros 4 tajamares. 400 lts/hora.	'83- '84
Otras	1 Cámara		10x10x4m (altura). Para 3000 cajones.	'93

Maquinaria	Tractor 1 Tractor 2 1 Cosech. melón		Fiat, 64 HP Sector, 50 HP Con cinta transportadora 6m ancho 1 para 4 hileras. 1 para 2 hileras.	'40 '50 '98 (nueva)
	2 Plantadoras grano 1 Desgranadora maíz 1 Pulverizadora 1 Termonebulizado ra <u>Packing actual:</u> 1 Lavadora 1 Cortadora 1 Pegadora bolsas 1 Embolsadora de bandejas	Para lavar melón y zanahoria. Para trozar.	A motor.	'93- '94 '93- '94
Herramientas	<u>Laboreo suelos:</u> 1 Cíncel 1 Arado de discos 1 Arado de rejas 1 Disquera 1 Rotativa/Chirquer a 1 Rotovador 1 Rastra de dientes <u>Aplicaciones/Ferti liz:</u> 1 Fumigadora para tractor 1 Fertilizadora voleo <u>Carga:</u> 1 Zorra		4 cuerpos. 450 lts, 10m ancho.	
Equipo de riego	2 Electrobombas 1 Motobomba 2 Filtros Equipo de goteo Cañería de aluminio 20 Aspersores Cañerías enterradas	1 para riego por aspersión (dentro de estas 2 o aparte) Para riego por goteo. Riego de todos los invernáculos y 2 há de campo (horticultura). Para enganche rápido. En toda la parte hortícola a campo.	10 HP 1 de placas. 1 de arena y mallas. 300m, 3". 1 de 750m 1 de 700m 1 de 1200 (c/toma para enganche)	'97 '91- '92 '91- '93 '91- '93 '91- '93
Vehículos	1 Camión 1 Camioneta 1 Auto 2 Motos		Ford del '79 Del '65 Del '93	Comp. '93-94 Comp. '98 Comp. '98

	1 Camioneta		Ford (en reparación).	1 comp. '96 1 comp. '95
--	-------------	--	-----------------------	----------------------------------

En este caso todos los bienes del establecimiento son propiedad de la familia. Sin embargo, el año de la entrevista la escuela de la zona les ha prestado un monocultor para hacer el trabajo de afojar el suelo de los canteros dentro de los invernáculos. Según lo describía Luis “el monocultor es un tractorcito en miniatura que se maneja caminando”.

Con respecto a la necesidad de construir o adquirir otros bienes de capital, según manifestaban, ellos se manejan con el criterio de hacer la menor inversión posible. Por ejemplo la reciente compra de la camioneta fue motivada por el problema de la comercialización. De todas formas en un futuro piensan ir mejorando el packing a medida que vaya aumentando la producción. También más adelante tienen pensado comprar más campo para aumentar la parte ganadera del establecimiento y pasarla al manejo orgánico. Y como ya se ha dicho en la sección correspondiente a los recursos hídricos, se plantean con un grupo de vecinos hacer una obra de cañerías con el PRENADER para sacar agua del arroyo Pando.

Establecimiento de Enrique:

Cuadro N°29. Bienes de capital del establecimiento de Enrique

Bienes de capital	Detalle	Funciones	Características	Año
Instalaciones				
Casas	Casa 1 Casa 2	Vivienda padre de Susana. Vivienda familia de Enrique.		Antes '75- '81
Galpones o similares	Galpón 1 Galpón 2 Galpón 3 Galpón 4 Chiqueros Gallinero	En fracción de casa 1 Idem Packing (en fracción de casa 2) En fracción de casa 1	50m2 50m2 40m2 80m2	Antes Antes '86 (c/reforma posterior)* '86
Fuentes de agua*	1 Tajamar 1 Pozo 1 Pozo excavado (en construcción)		14x7x6m 110x73x6-7m	 '98
Otras	1 Cámara (en uno de los galpones)	Para conservar mercadería desde packing a traslado (de productores que trabajan con Biosur).	Capacidad: 150 cajones. 2,8x2,8x2,8m.	

Maquinaria	Tractor 1	En uso actualmente.	Massey Ferguson, 44 HP, del '66- '68.	Comprado en el '84- '86.
	Tractor 2	En desuso.	Ford, nafta.	'71.
	Pulverizadora 1	En uso actualmente.	Hasuta, 400 lts?, nafta.	'85- '86.
	Pulverizadora 2	En desuso.	Balmorel, 300 lts.	Antes del '68.
Herramientas	Laboreo suelos:			
	1 Arado de rejas 1 Disquera 1 Cincel o vibro 1 Rastra de dientes 2-3 Arados de mano 2-3 Carpidores 2-3 Colmadores Herramientas de mano		Mesa de 3 rejas. 8 discos. 7 pinchos.	'60 (suegro). '60 (suegro). '60 (suegro).
Equipo de riego	1 Bomba agua	Sirve para regar por surcos no aspersión ni goteo.	28 mil lts/hora, no de presión.	
	Pedazos de cañería 1 Tanque cisterna	Riego cerca del tajarar. Riego en canteros y traslado agua.	2 mil lts.	'88
Animales de trabajo	1 Buey		12 años edad (quedan 5 o 6 más de vida útil)	

*Este galpón donde funciona el packing, al principio era más pequeño y después se le agregó una media ala.

La cámara de frío que se encuentra bajo el techo de un galpón es propiedad de la comercializadora Biosur –al igual que la del establecimiento de Jorge-, destinada a los productores que trabajan con dicha empresa. Hasta el momento de la entrevista la están usando sobre todo Enrique y otro productor, porque los demás productores plantan casi exclusivamente rubros secos. Cumple la función de conservar la mercadería desde que es empacada hasta su traslado al lugar de venta, pero no la de guardar mercadería por mucho tiempo. Como la del establecimiento de Jorge se encuentra en el predio desde noviembre de 1997, y fue adquirida a través de un proyecto de Biosur con la Embajada de Canadá.

La construcción del pozo excavado se está realizando mediante un convenio con los constructores de la Ruta 6 nueva. Ellos se llevan la tierra y a cambio hacen el pozo gratis. Hasta el momento de la entrevista, en que no cuentan aun con agua suficiente, en opinión del productor se hallan bastante desprovistos en equipo de riego.

El tractor Massey- Ferguson que utilizan, a pesar de haberlo comprado usado doce o catorce años atrás, le ha resultado muy bueno y no me piensa deshacerse de él. El arado de mesa, la disquera y el cincel son de alrededor del año 1960 porque pertenecían al padre de Susana. Por ejemplo el año anterior a la entrevista fue necesario cambiar aletones, rejas y otras cosas que estaban gastadas.

Consultados sobre la necesidad de adquirir o construir algún otro bien para el funcionamiento apropiado del establecimiento, priorizan el riego localizado como la primer inversión a realizar en cuanto sea posible. Probablemente para realizarlo tendrían que pedir un crédito –a pesar de no desearlo- porque no quieren pasar otro verano sin agua. En segundo lugar estaría la construcción de algún invernáculo, ya que según las palabras de Enrique “...hoy por hoy, con los fenómenos climáticos, estamos muy jugados.” Al momento de la entrevista está planteada la posibilidad de un proyecto integrando estas dos necesidades. Más en el largo plazo les gustaría mejorar alguna herramienta, que de todas formas se pueden conseguir con los vecinos cuando las necesitan.

Establecimiento de Manuel:

Cuadro N°30. Bienes de capital del establecimiento de Manuel

Bienes de capital	Detalle	Funciones	Características	Año
Instalaciones				
Casas	1 Casa	Vivienda familiar.	Techo chapa, cielorraso paja, mala construcción (según Manuel).	Muy vieja.*
Galpones o similares	1 Galpón	Almacenar cebolla, guardar herramientas, y parte se usa como packing.	40m2. Techo paja, parte c/ paredes caña (fajina).	'88
Fuentes de agua*	1 Tajamar 1 Pozo manantial	Para riegos mínimos, animales y packing. Para la casa.	10x3x2,7m 14m prof.	'92
Maquinaria	1 Tractor 1 Arrancadora zanah. 1 Lavadora zanah	Tracción laboreo pesado.	Valmer 60 CV, del '68.	'90 (compra) '90
Herramientas	Laboreo suelos: 1 Arado de discos 1 Arado de rejas 1 Arado para buey 1 Rastra para buey		De mesa.	'90
Equipo de riego	1 Tanque de riego	Transporte de agua para riego.	De plástico.	
Vehículos	Moto 1 Moto 2 2 Bicicletas	Transporte familiar. Idem Idem	Yamaha Honda	'89 '92
Animales de trabajo	1 yunta Bueyes	Tracción laboreo liviano.		

*La casa ya estaba cuando compraron la chacra.

Todos los bienes del establecimiento son propiedad de la familia. Según nos contaban a ellos les gustaría compartir herramientas o maquinaria, "...pero en la zona está mal visto." Agregaban: "Hay como cinco o seis vecinos que tienen todas las mismas máquinas, estando uno al lado del otro. Tendríamos que compartir ese tipo de bienes." Por ejemplo, como se puede apreciar, no cuentan con cincel entre sus implementos de laboreo, y nos decían que cuando conseguían prestado lo utilizaban. Consideran que el cincel resulta muy apropiado para el tipo de suelos del establecimiento y para el sistema de producción orgánica – "...en el cual es mejor mover el suelo lo menos posible por el tema de las semillas". La lavadora de zanahorias la compraron en 1990, porque en ese entonces se plantaba sólo eso en la zona y pensaban usarla entre varios productores.

En relación a la necesidad de adquirir o construir otros bienes de capital se mencionan algunas herramientas (rastra, cincel), la realización de mejoras en el galpón, y la compra de un equipo de riego por aspersión. Además precisarían elementos para unificar la mercadería en el packing, ya que al momento de la entrevista había grandes diferencias en la calidad estética de los productos que llegan al empaque, que con algunas máquinas se podría solucionar. Por otra parte, y a nivel del grupo de productores orgánicos de la zona, consideran importante que algún integrante del mismo –no necesariamente ellos- empiece a construir un invernáculo, y algún otro, un macrotúnel. En forma secundaria se plantean mejorar el pozo manantial, que actualmente está abierto.

Establecimiento de Julio :

Cuadro N°31. Bienes de capital del establecimiento de Julio

Bienes de capital	Detalle	Funciones	Características	Año
Instalaciones				
Casas	1 Casa	Vivienda Julio y socio.	120m2. Se cambió un techo en el '94.	Mitad 1798 y mitad 1870.

Galpones o similares	Galpones 1, 2 y 3	Uno de ellos tiene mesa grande y parrillero.	80m2 c/u. Uno tiene mitad techo tejas, mitad chapas. 5x3m, techo dolmenit más nuevo ('93).	1870
	Galpón 4	Packing.	Grande, protegido del S, E y algo del W, tejido al N.	1870
	Galpón gallinero	Alojamiento permanente de 400 gallinas ponedoras c/comodidad.	15x5m 15x8m 15x4m con divisiones.	1870
	Gallinero 1 Gallinero 2 Chiqueros	Construido para 2 madres y cría ciclo completo (ahora 1 cerda).		'98 '93-'95
Invernáculos	1 Invernáculo	Cultivos hortícolas y almacigos.	58x5m	'98 (mayo)
Fuentes de agua*	Pozo 1 (manantial)	Riego, animales	400 lts/hora, c/depósito 36 mil lts.	Nuevo
	Pozo 2 (artesiano)	No se usa.	54m prof, pero poca agua	
Maquinaria	1 Tractor		20 CV, del '51, supergás.	'94 (compra)
Herramientas	Laboreo suelos: 1 Arado 1 Disquera 1 Chirquera 1 Rastra de dientes			
Equipo de riego	1 Bomba 1 Manguera	Extracción de agua para riego. Riego frutales y algunos cultivos hortícolas.	5 mil lts/hora, en pozo 1. Plastiducto, 300m.	Nueva.
Vehículos	1 Camioneta 2 Bicicletas	Transporte productos al puesto	Ford del '31.	'88 (compra) 1 vieja, otra del '94
Animales de trabajo	1 Caballo		8 años de edad.	'90

Con respecto a la tenencia de los bienes de capital del establecimiento, la mayoría son propiedad de Julio (instalaciones, tractor), algunos de su socio (por ejemplo la camioneta), y las herramientas son de ambos (propiedad de la sociedad). Esto último se ha debido a que según Julio "...era la única manera de comprar las cosas necesarias." El puesto de venta de verduras (que se arma en la calle) también pertenece a la sociedad. A pesar de formar parte del grupo Agronatura, no participaron en la compra de las máquinas para procesamiento de verdura, porque hasta el momento de la entrevista no venden a la fábrica de pastas. Julio nos aclara que el tractor no lo compró con ganancias de la producción, sino con dinero ganado luego de una temporada de trabajo en Europa. Aparte de un nuevo tajar grande, y una máquina de envolver con plástico para el packing, no consideran necesario ningún otro bien de capital.

Establecimiento de Paula y marido:

Cuadro N°32. Bienes de capital del establecimiento de Paula

Bienes de capital	Detalle	Funciones	Características	Año
Instalaciones				
Casas	1 compuesta por 3 construcciones separadas:	Rancho 1: dormitorios Rancho 2: cocina- comedor 1 Baño.	2 piezas, de barro y paja. Material y paja. Material.	'86 '90 '95
Galpones o similares	2 Galpones 1 Secadero solar*	Guardar fardos, cebolla, hierbas, y otros productos, más alguna herramienta chica. Secado de hierbas.	9x5m c/u. 8x2m. Madera y nylon.	'91 '95
Fuentes de agua*	1 Pozo manantial 1 Tajamar (en predio del hermano).	Riego de 1.000m2 (hierbas). Casa. Consumo animales. Riego invernáculos hermano.	22m prof.	
Otras	1 Pileta	Compostaje (ex bebedero).	Cemento.	
Maquinaria	1 Pastera** 1 Rastrillo** 1 Enfardadora hilos** 1 Fumigadora de mochila* 3 Balanzas* 3 Selladoras* 1 Rotuladora*	Corte para fardos. Para preparar fardos. Enfardado. Envasado hierbas. Idem. Idem.	4 soles. A motor nafta.	'91 '91 '91 '88 '90 Despu és '90 Despu és '90
Herramientas	<u>Laboreo suelos:</u> 1 Arado para bueyes 1 Rastra para bueyes 1 Carpidor <u>Aplicaciones/Fertiliz:</u> 1 Fumigadora de mochila*	 Hierbas.	1 reja.	De antepa sados. Idem. '95
Equipo de riego	1 Bomba 1 Equipo de miniaspersión		7 miniaspersores.	
Vehículos	1 Bicicletas			
Animales de trabajo	1 yunta Bueyes 1 Caballo 1 Potrilla	Tracción. Transporte.		

*Propiedad del grupo de mujeres "Gardel"

**Propiedad del grupo de maquinaria.

En este caso resulta importante la maquinaria compartida en grupo. Es así que una fumigadora de mochila, las máquinas para envasar las hierbas, y el secadero solar, son propiedad del grupo de mujeres productoras de hierbas ("Gardel"). Dichas máquinas de envasado las empezaron a comprar de a poco, en 1990, y las cambian de predio cada uno o dos años, al rotar el lugar de empaque, que se realiza en común. El secadero solar, junto con otros similares que se hallan en los demás predios del grupo, fue construido entre todas, con materiales comprados en conjunto. Su mantenimiento también se realiza colectivamente.

Por otro lado, el equipo de enfardado (pastera, rastrillo y enfardadora de hilo) es propiedad del "grupo de maquinaria", integrado por doce productores de la zona. El resto de los bienes son de la familia, y parte de ellos pertenecía a los antepasados de Paula.

Establecimiento de los Francisco y sus hermanos:

Cuadro N°33. Bienes de capital del establecimiento de Francisco y sus hermanos

Bienes de capital	Detalle	Funciones	Características	Año
Instalaciones				
Casas	1- Casa Cacho, 3 partes separadas: 2- Casa Mario 3- Casa hijo Mario	1 Rancho. 1 Cocina. 1 Baño. 2 construcciones separadas	8x4m, de terrón. 4x3m 3x1,5m 8x4m c/u. 8x7m. 3 habitaciones.	'67 '48 '96
Galpones o similares	Galpón 1 Galpón 2 Galpón 3 Galpón 4	Carpintería hijo de Cacho (actual). Verduras. Futuro local para Carpintería. Abandonado (Antes para miel).	11x9m. Fajina, techo de cartón ondulado, piso. 9x3m 20x10m. En construcción. 8x3m	Antiguo. '73 y '84 (reformas) '98
Fuentes de agua*	Pozo artesiano (en predio vecino)*			'96 (brocal luego)

Maquinaria	1 Tractor		Ferguson 21 CV, del '50	
Herramientas	Laboreo suelos: 1 Arado de rejas 1 Rastra de dientes 1 Carpidor 1 Disquera* 1 Encanterador*			'62-'63
Equipo de riego	3 Motores de riego 2 Bombas Cañería Plastiducto	2 funcionan, 1 en arreglo. Riego horticultura. Riego horticultura.	1 eléctrico, 1 gas, 1 gasoil 800- 1.000 lts/hora. 140m, 2" 80m, 1,5"	
Vehículos	1 Moto* Bicicletas	Locomoción "en la vuelta". Idem.		'97
Animales de trabajo				

*Pozo artesiano compartido con vecino.

*Se comparte: 1 disquera y 1 encanterador

La mayor parte de los bienes empleados en la producción son propiedad de la sociedad constituida por los tres hermanos Francisco. Únicamente se comparte una disquera y un encanterador. El pozo artesiano fue construido a medias con un productor vecino, en el predio del mismo, y para compartir entre los dos establecimientos. Ocasionalmente utilizan un cincel prestado por un primo.

Al momento de la entrevista no tienen vehículos, además de una moto del hijo de Mario. Anteriormente tuvieron un camión que debieron vender para pagar un crédito, luego de haber dejado de trabajar con el Mercado Modelo. Piensan que un camión les sería muy útil para ir a la feria donde venden, ya que hasta el momento van en el camión de la cooperativa. Esta se los presta a cambio del trabajo de reparto que realizan. Se trata de un beneficio mutuo, pero se hallan restringidos por las necesidades de la cooperativa. Tampoco cuentan con animales de trabajo, porque a pesar de considerarlos apropiados para ciertas labores, han habido problemas de robo en la zona. Además de adquirir un camión, consideran prioritario mejorar el sistema de riego del establecimiento, para lo cual necesitarían una bomba eléctrica para el pozo artesiano y un equipo de aspersión.

Establecimiento "El Petirrojo".

Cuadro N°34. Bienes de capital del establecimiento de Hugo

Bienes de capital	Detalle	Funciones	Características	Año
Instalaciones				
Casas	Casa 1	Vivienda Hugo.	Material, 2 dormitorios, etc	'20
	Casa 2	Vivienda padres y hermanos de Hugo	Material, grande. Reformada por padres.	(arreglos en el '94) '20 (reforma luego del '83)
Galpones o similares	Galpón 1	Taller. Guardar herramientas.	30x10m	'20
	Galpón 2	Ex chiquero, próximamente zaranda y almacenamiento humus.	5x4m	(reparado) '20
	Galpón 3 (cerca casa paterna)	Garaje vehículos y tractores.		'20
	1 Pieza		3x3m, bajo Tanque agua.	
Invernáculos	1 Invernáculo	Plantas de hermana de Hugo (en casitas como artesanías)		
Maquinaria	1 Tractor MF 130*	Usado actualmente.	35 CV, del 70', gasoil.	'96
	1 Tractor MF	Ahora en desuso.	Del '50, a gas.	(compra)
	1 Plantadora de cebolla	Trasplante de puerro.	Del '50.	'92
	1 Máquina	Siembra de maíz (tirando semillas por embudo).		(compra)
	1 Motosierra	Hacer cama siembra		'94
	1 Boreadora	Cortar leña para casa.		'97
	1 Pastera	Trabajos propios (ej. zaranda)		
	1 Soldadora	Para la Feria Parque Rodó.		'96
	2 Balanzas			
Fuentes/depósitos de agua*	1 Pozo excavado		500 mil lts.	
	1 Pozo		500 lts/día	
	1 Tanque de agua		20 mil lts.	

Herramientas	<u>Laboreo suelos:</u> 1 Arado de rejas 1 Rastra de dientes 1 Rastra 1 Colmador/Surcad or Escardillos <u>Carga:</u> 1 Zorra <u>Otras:</u> Mesas y Toldos	Para la Feria Parque Rodó.	Hecho por Raúl.	'96 '95 (compra) '94 '88-'90 '94
Equipo de riego	Bomba eléctrica 1 Bomba eléctrica 2 Cañón de riego Línea de aspersores Manguera	Llenar tanque c/agua del pozo Riego con cañón	1 CV. 1,5 CV. 40m diámetro. 6 aspersores de 8m diám. 200m, plastiducto de 2".	'92
Vehículos	Camioneta 1 (Hugo) Camioneta 2 (Hugo y hermano) Camioneta 3 (Diego) Camioneta 4 (Raúl) Camioneta 5 (Fernando)	Traer abono. Trabajos fuera predio. Repartos, etc.	Ford F1, del '51, adapt. gasoil por Hugo. Ford 250, del '70. Toyota Hilux. Ford 250. Ford 250.	'89 (compra) '98

*Para la mercadería no necesitan mucho espacio, porque hasta el momento de la entrevista se guarda muy poco, porque se vende enseguida.

Las instalaciones del predio son propiedad de Hugo o de su familia, así como la mayoría de las herramientas utilizadas en el predio y la plantadora de cebolla. El detalle de la propiedad de los vehículos se muestra en el cuadro. Casi todos los integrantes del grupo compraron recientemente camionetas, que utilizan para otros trabajos como el reparto de canastas, el acopio de verduras de las quintas para dicho reparto, y otros tipos de repartos o fletes. Trabajan en conjunto para comprar repuestos y arreglar las camionetas cuando es necesario. El tractor Massey Ferguson 130 es propiedad compartida de todos los integrantes del grupo –excepto Raúl–, y fue comprado dos años antes de la entrevista, con la ayuda de un préstamo de Cáritas. El tractor a gas, que desde la compra del anterior ya no utilizan, es propiedad de Raúl. La bordeadora comprada en 1997 también es compartida, en este caso entre Hugo y Raúl. Además, todos los implementos para la venta en la Feria del Parque Rodó son propiedad de la cooperativa de comercialización de que forman parte (CAELSUR). No tienen animales de trabajo porque han tenido caballo y otros animales que fueron robados. Pero antes solían hacer todas las labores con el caballo.

Ocasionalmente se contrata maquinaria de la Intendencia Municipal de Montevideo (Montevideo Rural), cuando necesitan herramientas de las que carecen –como por ejemplo disquera-, debiendo coordinar el servicio con un mes de anticipación. Cuando necesitan herramientas que no tienen (por ejemplo cincel), a veces las piden prestadas a otros integrantes de la cooperativa.

Consideran necesario adquirir un vibrocultivador para el laboreo secundario, y en segundo lugar una disquera, por ejemplo para el manejo de los rastros que, al no tenerla, deben cortar con una pastera para luego enterrar. Otra cosa importante para el grupo sería conseguir un equipo de riego por goteo.

6.11.2. Manejo del crédito en los establecimientos

En este punto analizaremos las características de los créditos empleados y las motivaciones para su utilización, basándonos en el cuadro siguiente. También veremos cuáles son las perspectivas de los productores sobre este asunto.

Cuadro N°35. Motivos y características de los últimos créditos utilizados

Productor	Año	Motivo del crédito	Características del crédito	Observaciones
1- Jorge	1992	Poda e insumos manzana orgánica (1er. Año).	BROU, 1 año. Refinanciación en grupo, 7 años.	Todavía c/deuda.
2- Pedro	1996 1998	Conejos: construcción galpón, compra jaulas y reproductores. Moto. Packing: compra máquinas cortadora y peladora.	BROU, 7 años, pagos anuales. CEUTA.	En grupo cunicultores (3) ahora desarmado. Entre 3 productores (grupo Agronatura).
3- Pablo	1995 al '97 1997 1998 1998 1998	Implantación Praderas (incluye contrat. maq), insumos tambo. Insumos tambo. Freezer (para quesos). Compra 15 cabras del Proyecto de Cáritas. (al divid. Grupo) Insumos cultivos hortícolas y tambo, contratación maquinaria	Personales de dueños del predio, a pagar en meses productivos. OCA, 7 cuotas mensuales. Contrato con Curas: 15 cuotas mensuales de U\$S 65 (a pagar en meses productivos). BROU, 20 cuotas mensuales.	Ya pagos. Pagando (deben 12 cuotas).
4- Luis	 1998	Tractor usado (padre) Campo. Insumos. Camioneta.	BROU BROU 10 años. BROU 6 meses. BROU	
5- Enrique	1988	Insumos cultivos hortícolas (fertilizantes y agroquímicos, que en esa	Originalmente: 2 créditos a 6 meses (cosecha levantada), BROU y Caja Obrera.	No pudieron pagar los préstamos originales. Ahora pagando última

		época usaban mucho).	Refinanciaciones colectivas (3); la última es del '97.	refinanciación BROU.
6- Manuel	1990	Lavadora zanahoria, Tractor y Arado de discos.	BROU- BID, 10 años. Refinanciación: 3 años, cuotas anuales U\$S 1.600.	Pedido con 1 socio que luego se fue y entonces refinanciaron. Ahora pagando refinanciación.
7- Julio	En gral.		Créditos personales de parientes, a pagar cuando pueda, s/interés.	
8- Paula	1995 1997	Construcción 2 Secaderos solares para hierbas. Alfalfa: insumos, preparación suelo (maq. contratada).	CUDECOOP, cuotas trimestrales BROU, 1 año.	Pedido por Grupo de mujeres. Ya pago.
9- Francisco	1988 1994	Fertilizantes (usaban en esa época). Construcción Tajamar.	MGAP 5 años, cuotas semestrales U\$S 71.	Vendieron camión para pagar deuda.
10- "El Petirrojo"	Antes. Separó socio 1996	Camioneta. Plantadora cebolla, y 1 Cultivo. Tractor MF 130.	No mucho. Línea PYME, U\$S 4.000, 5 años, MN 75% interés, cuotas trimestrales \$u 2861. Cáritas, U\$S 4.500, U\$S sin intereses, cuotas mensuales U\$S 240, 3 meses de gracia.	Ya pago. Ya pago. Requerimiento: grupo, productores orgánicos.

En el caso de Jorge, el crédito solicitado para la compra de insumos para la producción orgánica de manzana, tuvo lugar en 1992, época en que comenzaron con el manejo orgánico en toda la quinta (fruticultura). Quedaron endeudados porque los tres años siguientes perdieron gran parte de la cosecha de manzanas, debido principalmente a problemas de plagas. Al momento de la entrevista no tienen intenciones de pedir otros créditos en los dos años siguientes, ya que aun siguen pagando la refinanciación de aquel crédito.

Pedro, que solicitó un crédito en 1996 para iniciar la cría de conejos con el grupo de cunicultores al que pertenecía, al momento de la entrevista se encuentra preocupado por el pago de las cuotas, ya que el grupo se ha desarmado. Por otro lado, consideran que el servicio de maquinaria de la Intendencia resulta un apoyo porque su pago es diferido (al mes). Al respecto Pedro nos decía lo siguiente: "Al productor chico se le hace complicado. El apoyo tendría que ser del gobierno. Un préstamo no tiene en cuenta lo que necesitamos. El grande sí puede sacar préstamo; le dan préstamos. En la zona, de productores chicos, no queda casi nadie."

Es interesante destacar que en el caso de Pablo, hasta el año anterior a la entrevista solían pedir préstamos a los propietarios del predio para la compra de insumos, los que

pagaban al comenzar la temporada de producción de quesos. Por otra parte, siempre que han utilizado algún mecanismo de financiación, han tratado que las inversiones destinadas a la producción de quesos se puedan pagar con un año de esa misma producción. Sin embargo Pablo es consciente que "...para agilizar el proyecto habría que invertir más. Por ejemplo habría que empraderar todo de una vez." Además tienen el problema de la falta de garantías para solicitar créditos importantes. Sus expectativas para los próximos años se centran en la posibilidad de organizar y financiar un proyecto para un packing, con el grupo Agronatura –al que pertenecen-. Más en el largo plazo les gustaría acceder a alguna línea de crédito para lograr que la elaboración de quesos llegue a ser una mini-empresa legal y habilitada, lo que facilitaría el acceso a nuevos mercados.

Por su parte José (el padre de Luis) toda su vida trabajó con el Banco República (sobre todo) –desde que compró su primer tractor usado-, "...para hacer inversiones y crecer como empresa". Pero en el futuro piensan pedir lo menos posible, ya que no desean endeudarse más y recientemente tuvieron que hacerlo para comprar una camioneta que necesitaban.

Enrique también se manejó con créditos toda la vida, por no haber tenido más remedio. Alrededor de 1988 solicitó préstamos para insumos, y como perdieron dos cosechas seguidas por problemas climáticos, no los pudieron pagar. Cada vez se hacía más difícil pagarlos por los intereses acumulados. Por consiguiente llegaron a solicitar refinanciaciones, junto con muchos otros productores en la misma situación. Actualmente se encuentran pagando la última refinanciación, que consideran bastante buena. Hacia el futuro, no desean pedir más créditos, salvo para inversiones de extrema necesidad, como sería el equipo de riego localizado. Preferirían poder realizar convenios del tipo utilizado para la construcción del pozo excavado, o para conseguir la cámara de frío, y no tener que recurrir a préstamos bancarios.

La situación de Manuel es similar a la de Enrique, ya que todavía está pagando una refinanciación del préstamo solicitado ocho años antes para la compra de maquinaria. Tampoco tienen perspectivas de pedir nuevos créditos, ya que consideran que su situación económica no permitiría pagarlos.

Julio es el único productor que hasta el momento de la entrevista no ha utilizado créditos bancarios ni de otras instituciones. Solamente se ha manejado ocasionalmente con préstamos de familiares, que no le cobran intereses y le permiten pagar cuando puede. Piensa que no podría pagar un crédito bancario porque los intereses son muy altos y la rentabilidad de la producción hasta el momento de la entrevista no es suficiente para cubrirlos. Si se plantea aprovechar el crédito accesible de PRENADER para la construcción de un tamar o para hacer alguna perforación. De lo contrario prefiere invertir fondos propios.

Por su parte Paula no tiene intenciones de pedir otro crédito en el corto plazo. Pero nos aclara que suelen hacerlo cada dos o tres años, para instalar la pastura –que ahora es nueva-. Y Los hermanos Francisco tampoco piensan solicitar créditos en los próximos años, de ser posible.

En “El Petirrojo”, los productores no quieren endeudarse para producir. Al respecto nos decían: “...para producir en serio tendríamos que tener un pozo y hacer una inversión, para pagar la cual necesitaríamos producir diez veces más que ahora, deteriorar los suelos. Entonces queremos hacerlo a un ritmo más sustentable”. Por lo tanto piensan que pedirán préstamos en los próximos años únicamente si se trata de créditos blandos, con buenas promociones –como los que han utilizado últimamente-, destinados a compras muy necesarias. Si acostumbran comprar semillas a crédito, para lo que tratan de abastecerse siempre en la misma semillería.

6.11.3. Gestión de los establecimientos

En este apartado hablaremos de algunos aspectos que hacen a la gestión de los establecimientos como son: la planificación de la producción y el registro de datos económicos y productivos para el control de la producción. Paralelamente analizaremos algunas de las motivaciones de los productores al respecto.

6.11.3.1- Planificación de la producción

La mayor parte de los productores estudiados comparte en cierta medida la planificación de los cultivos a realizar y la superficie a destinarles, con la comercializadora con que trabajan o con el grupo al que pertenecen. Los técnicos también participan en estas decisiones, sobre todo a través de su trabajo en los grupos de productores.

A modo de ejemplo vemos que en los casos de Pedro y Pablo, que pertenecen al grupo Agronatura, se está comenzando a planificar los rubros de manera grupal, basándose en las expectativas de venta por los diferentes canales que utilizan. Esta planificación también les permite dividir ciertas tareas entre los miembros del grupo. Por ejemplo en el año de la entrevista, la realización de los almácigos de cebolla para el grupo, le corresponde a Pedro. Este productor aspira a que el grupo llegue a organizarse mejor al respecto, para poder estabilizar las plantaciones en su establecimiento, ya que hasta ahora tanto su predio como el grupo han estado en proceso de ajuste. En el caso de Pablo, al ser la primera vez que realiza cultivos hortícolas, dicha planificación así como el asesoramiento técnico a través del grupo, resultan fundamentales. Los productores de “El Petirrojo”, además de tomar decisiones sobre los rubros en conjunto, comparten algunas con los productores del grupo que organiza el reparto de canastas.

En el establecimiento de Julio y su socio, ellos comparten la toma de decisiones. Si bien también forman parte de Agronatura, hasta la fecha de las entrevistas no han participado mucho de la planificación grupal, ya que comercializan por diferentes vías. Hace tres meses que comenzaron a vender a supermercados a través de una empresa comercializadora –diferente a la del resto del grupo por encontrarse en otra zona-, y Julio ya considera como una ventaja la posibilidad de organizar las plantaciones con el vendedor.

Francisco y sus hermanos son los únicos que si bien planifican entre los tres, no lo hacen en un grupo mayor, ya que tienen puesto propio en una feria y se basan en los pedidos de la misma. Y en el caso de Paula, la producción de hierbas es organizada por el grupo de mujeres, pero la producción hortícola comercial, –que es manejada en forma convencional y vendida al Mercado Modelo- la planifican solos.

Por su parte Luis habla de la necesidad de considerar el establecimiento como un empresa. Al respecto nos decía: “Esto es una empresa. Hay gente a la que no le gusta llamar a lo ecológico como empresa, pero si pretendemos abastecer una cadena de supermercados, no tenemos más remedio que establecer una empresa.”

En el caso de Manuel, parte de las decisiones sobre los cultivos a realizar se basan en la planificación grupal, pero al momento de la entrevista, la gestión del grupo en sí es uno de los temas primordiales para él y su familia. Al respecto Manuel comentaba: “Todo esto se está haciendo en un esfuerzo familiar muy grande” ... “...porque estamos haciendo tareas de todo tipo.” ... “Carpir, envasar, ir al banco a levantar dinero, repartirlo.” ... “Nos encargamos del grupo. Recibimos el pedido y se reparte. Por ejemplo recibimos pedido de la gente de las canastas en Montevideo. Nosotros entregamos para cuatro lugares. Tenés que identificar la mercadería del grupo y ver quién quiere la mejor mercadería. Llevamos un poco el control de todos los predios del grupo, y hay que saber a dónde va la mercadería, qué se requiere.”

6.11.3.2. Registros económicos y de producción

Ocho de los productores entrevistados llevan algún tipo de registro económico o de producción de sus establecimientos. Los más frecuentes son los registros económicos consistentes en el detalle de las entradas y salidas de dinero, por concepto de ventas y gastos de la producción (Jorge, Pedro, Pablo) o únicamente de las entradas (horticultura de Luis, Francisco, ventas por canastas de “El Petirrojo”). El control de las entradas de dinero así como el de la producción, se basa fundamentalmente en las boletas que emiten las comercializadoras. Sólo en algunos casos se consideran los descartes en el control de los rendimientos.

En el año de la entrevista Enrique no ha contabilizando sus ingresos y egresos -- aunque sí conserva las boletas de venta-, porque considera que ha sido una temporada de muchos cambios para su establecimiento. Pero tienen la costumbre de llevar esos registros y piensan volver a hacerlo en la primavera siguiente, al comenzar las nuevas plantaciones. Enrique nos explica: “Cuando te empiezan a entrar desánimos y los números no te cierran, empezás a dejar [los controles].” Y la esposa de Jorge manifestaba la misma idea. En el caso de Paula, sólo a veces conservan las notas del Mercado Modelo con las ventas de hortalizas convencionales, pero tratándose de las hierbas, el grupo lleva un registro más detallado. Por su parte Hugo (“El Petirrojo”) nos decía que no llevan un control de los gastos del establecimiento, porque deben priorizar la producción en sí, pero de todas formas saben si los cultivos son rentables o no.

En la tarea de organizar o pasar en limpio los registros suelen participar las esposas de los productores (Jorge, Pedro, Pablo, Enrique) y en el caso de Enrique, también los hijos. En el caso de Pablo además se plantean la capacitación de la esposa en Administración, tendiendo a su especialización en esta área. En el caso de “El Petirrojo”, la contabilidad de las ventas de canastas, es un trabajo remunerado, del que se encargan dos integrantes del grupo de canastas --uno de ellos de su establecimiento-. Este grupo tiene el objetivo de que todos los trabajos relacionados a la comercialización por esa vía puedan pagarse y sean realizados por personas del grupo, sin tener que contratar gente por fuera.

Manuel y Julio son los únicos que no llevan ningún registro del establecimiento. Sin embargo, al momento de la entrevista la familia de Manuel está llevando la contabilidad de las ventas y gastos del grupo, porque su establecimiento oficia de centralizador de la mercadería --función que piensan rotar entre los establecimientos de dicho grupo-.

6.12 ESTRATEGIAS DE ASESORAMIENTO Y CAPACITACIÓN

En este capítulo analizaremos las estrategias que emplean los productores orgánicos y convencionales con relación al asesoramiento técnico en la producción. Para ello, esquematizaremos en un cuadro por productor las principales características en las que se basan estas estrategias y analizaremos las motivaciones y los criterios que determinaron la elección de las mismas. Examinaremos también la capacitación que poseen los integrantes de la familia involucrados en la actividad agropecuaria así como también la de la mano de obra asalariada del establecimiento.

Cuadro N° 36: Estrategias de asesoramiento y capacitación

PRODUCTORES ORGANICOS:

1-

PRODUCTOR	ASESORAMIENTO			
Jorge	ASISTENCIA TÉCNICA	INSTITUCIONES DE INVEST./EXTEN./ONGS	OTROS PRODUCTORES	
RESPONSABLE	Ing. Agrónomo	INIA, CEUTA		
TEMAS	Manejo y Sanidad en producción frutícola orgánica Novedades técnicas Información sobre reuniones o charlas	INIA: Problemas sanitarios y técnicas (confusión sexual, Bacillus thuringiensis) CEUTA: Problemas sanitarios y nuevas técnicas (virus para control de Carpocapsa)		
MODALIDAD	Visitas al predio Técnico particular	Visitas al predio		
COSTO	3% de las ventas			
FRECUENCIA	Semanalmente o Quincenalmente	Variable		
	CAPACITACIÓN			
	NIVEL EDUCATIVO FORMAL	EXPERIENCIA FLIAR./PERSONAL	CHARLAS O CURSOS	MANO DE OBRA
INSTITUCIÓN	Primaria	El y su familia siempre se dedicaron a la producción agropecuaria	Talleres PREDEG	
RUBROS/TEMAS		Principalmente fruticultura	Agricultura orgánica	Nociones de poda
AÑO			1998	

El establecimiento de Jorge cuenta con el asesoramiento de un Ingeniero Agrónomo que integra una ONG que trabaja en agricultura orgánica. Es asesor en forma particular del establecimiento y lo era desde que trabajaba en forma convencional. La modalidad

del asesoramiento es mediante visitas al predio, las cuales se realizan en forma semanal o quincenal; también se realizan consultas telefónicas cuando surgen problemas específicos.

La remuneración del técnico es “a riesgo” ya que es sobre un porcentaje sobre las ganancias. Esto resulta muy conveniente para el productor ya que el monto de la remuneración va acompañado del resultado económico, si es bueno para el productor, también lo es para el técnico. Con relación a la temática del asesoramiento, la misma consiste básicamente en técnicas de manejo de los cultivos y en particular de los problemas sanitarios de los mismos, sobre todo de los frutícolas donde las dificultades son mayores. Se le da mucha importancia a la investigación en diferentes técnicas y herramientas sanitarias, ya que existe escasa experiencia en el país en el manejo orgánico. Por ejemplo se han probado diferentes dosis de aplicación de productos para controlar plagas y enfermedades como sarna, piojo de San José, carpocapsa. El técnico asesor además se encarga de informar sobre novedades técnicas, nuevas experiencias, cursos y charlas sobre temáticas de interés al productor como comercialización, técnicas de manejo sanitario, suelos, abonos, etc.

En este caso se da un riquísimo intercambio de experiencias y técnicas ya que el productor valora el aporte de los técnicos y está abierto a toda la información que puedan aportar, así como también valora altamente su propia experiencia y capacidad. La experiencia familiar también tiene un peso importante ya que su padre ha sido productor frutícola toda su vida y participa activamente de los procesos de incorporación de nuevas tecnologías. Todo esto lleva a ser muy crítico a nuevas propuestas tecnológicas y a su aplicación.

Además del asesoramiento de su técnico particular, recibe el asesoramiento de técnicos que pertenecen a instituciones de investigación y extensión, como el INIA y CEUTA.

El INIA ha realizado experiencias de nuevas técnicas de control de plagas y enfermedades en este establecimiento. Se ha probado el uso del mecanismo de confusión sexual mediante el uso de dispensadores de feromonas e insecticidas biológicos como el *Bacillus thuringiensis*. Se ha logrado que esta institución done algunos de los elementos para la realización de las pruebas para que de este modo el aporte sea mutuo, para el productor y para la institución. También el INIA ha colaborado en el asesoramiento sobre el manejo de diferentes dosis de productos para el control de algunas plagas. En este sentido el productor es consciente que en muchos aspectos los técnicos están probando tecnologías y que aún no existe la seguridad del buen resultado de las mismas. Es por ello que su propia experiencia es fundamental para el aporte de ideas que puedan llevar a solucionar aspectos del manejo que limitan un buen resultado económico.

Otro aspecto a destacar es la adaptación tecnológica que ha hecho el productor de maquinaria y otros implementos a la nueva modalidad de producción. Ejemplos de esto son, el uso de cubiertas tiradas por el tractor a alta velocidad para el quebrado del pasto en la fila de los montes frutales. Con este sistema se logra detener el crecimiento de las malezas y no se daña las plantas. Esta técnica además de resultar efectiva es rápida y económica. Se ha inventado además un sistema que permite una mayor rapidez para plantar plantines de lechuga. Consiste de un rodillo con dientes tirado por un tractor que va haciendo pozos a las distancias definidas, para que una persona vaya detrás transplantando. De este modo se aumenta la eficiencia de la mano de obra en la plantación y por ende se reducen los costos de estas tareas. Se le ha dado gran importancia al mejoramiento de la calidad y la presentación de los productos, combinando diferentes artículos en los envases para hacer más atractiva la presentación y mejorar la colocación de los mismos. En este tema ha tenido una activa participación la mujer ya que es la encargada de la clasificación y empaque de la mercadería que se destina a la comercialización.

En relación a la capacitación del productor y su familia, la educación formal que posee el matrimonio es primaria completa. Asisten a charlas y cursos relacionados a la producción orgánica con el objetivo de capacitarse en estos temas. Esta información llega a través del técnico asesor. El año de realizarse el trabajo de campo el productor asistió a los talleres sobre producción orgánica organizados por el PREDEG. En cuanto a la capacitación de la mano de obra, se busca que tengan ciertos conocimientos en las tareas para las que se los contratas, por ejemplo en la poda.

Se valora altamente el relacionamiento con otros productores, e incluso colaboran trabajando en el establecimiento del cuñado que trabaja con ellos, cuando hay poca actividad en el suyo.

Consideran que las instituciones relacionadas al agro deberían ofrecer un mayor apoyo a los productores para poder superar las dificultades técnicas y comerciales que en este momento se están presentando.

2-

PRODUCTOR	ASESORAMIENTO		
Pedro	ASISTENCIA TÉCNICA	INSTITUCIONES DE INVEST./EXTEN./ONGS	OTROS PRODUCTORES
RESPONSABLE	Ing. Agrónomo (IMM)	CEUTA. IMM	
TEMAS	Manejo de abonos verdes Análisis de agua	Nuevas variedades Apoyo económico (créditos)	
MODALIDAD	Visitas al predio En grupo de 3 productores		
COSTO	Sin costo		
FRECUENCIA	Quincenalmente		
	CAPACITACIÓN		
	NIVEL EDUCATIVO FORMAL	EXPERIENCIA FLIAR./PERSONAL	CHARLAS O CURSOS
INSTITUCION	Secundaria incomp.	Siempre en la producción de hortalizas en forma convencional. No hay tradición familiar en la producción.	Reuniones de grupo Reunión con un grupo de productores Reunión con Biosur
RUBROS/TEMAS			Comercialización. Problemas técnicos y sanitarios en la producción
AÑO			1998

En el establecimiento de Pedro se cuenta con el asesoramiento de un grupo de Ingenieros Agrónomos mediante un convenio con la Intendencia Municipal de Montevideo. Dos de ellos pertenecen a una ONG que trabaja en agricultura orgánica.

Comenzaron a vincularse con la agricultura orgánica mediante los técnicos y formaron un grupo de productores orgánicos de la zona. El asesoramiento es pagado y consiste en visitas cada quince días aproximadamente. Además se realiza una reunión mensual con los integrantes del grupo de productores y los técnicos.

Los temas en los que se asesora son variables, básicamente sobre el manejo de suelos, abonos verdes y sanidad de los cultivos hortícolas. Se realizan además análisis de agua y suelo por intermedio de los técnicos, así como también se consiguen variedades de orígenes confiables buscando optimizar la calidad de los cultivos.

Se obtiene además asesoramiento de la ONG donde trabajan estos técnicos, incluso la misma ha apoyado al grupo de productores que este productor integra con un crédito para la compra de máquinas para el packing.

Los motivos que llevaron a la utilización de asesoramiento técnico es la falta de experiencia y conocimientos en temas relacionados a la producción orgánica y la búsqueda de soluciones a problemas difíciles de resolver como el manejo de malezas, plagas y enfermedades, y comercialización.

En relación con la capacitación, a nivel de educación formal el matrimonio tiene secundaria incompleta. El productor se ha capacitado en temas relacionados a la agricultura orgánica mediante la asistencia a las reuniones del grupo de productores y de otros grupos de productores orgánicos que aportan ideas y experiencias en el manejo de cultivos, sanidad, y comercialización. La comercializadora (Biosur), en convenio con la embajada de Canadá ha donado una cámara de frío para uso de los productores del grupo sin costo para los mismos.

Valoran positivamente el relacionamiento con otros productores orgánicos y el intercambio de experiencias. En el momento de realizarse el trabajo de campo se estaba planificando en el grupo comenzar con el sistema de comercialización de canastas, para lo cual requirieron el asesoramiento de otro grupo de productores que ya habían iniciado esta experiencia y de los técnicos asesores.

3-

PRODUCTOR	ASESORAMIENTO		
Pablo	ASISTENCIA TECNICA	INSTITUCIONES DE INVEST./EXTEN./ONGS	OTROS PRODUCTORES
RESPONSABLE	Ing. Agrónomo (IMM) Veterinario Dueño del establecimiento y cuñada del productor	IMM, CEUTA	Pedro Grupo de productores
TEMAS	Cultivos, y combinación en policultivos Sistematización del predio Trámites Sanidad animal Administración		Densidades y métodos de siembra Uso de abonos orgánicos
MODALIDAD	Visitas En grupo	Revistas	Visitas al predio
COSTO	Sin costo		
FRECUENCIA	Quincenalmente		Variable
CAPACITACIÓN			
	NIVEL EDUCATIVO FORMAL	EXPERIENCIA FLIAR./PERSONAL	CHARLAS O CURSOS
INSTITUCIÓN	Productor: Técnico Agropecuario en UTU. Esposa: Maestra Hermano: Secundaria	3 años como productor rural Trabajo con animales en Escuela Caritas 1 año en la producción hortícola orgánica	Escuela de lechería (UTU)*
RUBROS/TEMAS			Sanidad de animales Calidad de elaboración de quesos Reuniones de grupo
AÑO			Todos los años*

Este productor se ha iniciado recientemente en la producción agropecuaria. Hace 3 años comenzó con la producción e industrialización de leche de cabras y hace un año con la producción de hortalizas orgánicas.

El asesoramiento técnico en la producción de cabras es de un veterinario particular para el manejo de los cultivos hortícolas cuenta con el asesoramiento de un Ingeniero Agrónomo para el grupo de productores mediante el convenio con la IMM (el mismo grupo que el productor anterior). Reciben asesoramiento también del dueño del establecimiento y de un familiar, en la parte administrativa.

El asesoramiento del veterinario es para problemas puntuales de sanidad de los animales, en cambio en la parte de los cultivos se asesoran en temas de manejo de

cultivos, sanidad, combinación de cultivos, y sistematización del predio. El técnico además, realiza trámites que el productor no puede hacer por falta de tiempo o dificultades en la movilización.

Consideran muy importante el aporte de otros productores en el intercambio de experiencias y discusión de problemáticas. Por ejemplo para la definición de una medida de manejo como la distancia de plantación, el modo de siembra o la elección de una variedad consideran la experiencia de otros productores (en particular de Márquez) para la toma de la decisión. Asisten a las reuniones del grupo de productores donde se pueden intercambiar opiniones sobre medidas de manejo en los cultivos.

En relación a la capacitación del productor, realizó la carrera de Técnico Agropecuario donde recibió una formación general en cultivos extensivos y producción animal. Comenzó a trabajar con cabras en una ONG (Cáritas) donde se desempeñaba como encargado de producción animal. Cuando el proyecto de esta ONG se truncó por falta de financiación se inició la construcción de las instalaciones del tambo para la producción de queso de cabras en este establecimiento. Originalmente comenzó con dos socios pero luego se rompió la sociedad y continuaron él y su esposa. Ella se desempeña como maestra en una escuela rural de la zona y no tiene experiencia en la producción; su familia tiene tradición en la producción agrícola en el norte del país donde se empleaban técnicas de producción orgánicas ya que no existían recursos para la compra de insumos químicos.

Con la orientación del técnico integraron el grupo de productores con el objetivo de comenzar la producción y comercialización de queso orgánico.

El productor le da un importante valor a la experiencia obtenida en el trabajo con la ONG, básicamente por el relacionamiento con otros productores orgánicos que en esa época fueron pioneros en el empleo de estas técnicas.

Se está dando una gran importancia a la capacitación de los miembros de la familia que están involucrados en la producción. La idea es perfeccionarse en la elaboración de los quesos; en la administración, se pretende conseguir el respaldo de la Escuela de Lechería de la UTU, mediante un sello que certifique la calidad de los mismos. Asimismo consideran que tienen un gran déficit de conocimiento en temas de comercialización ya que no han salido a ofrecer sus productos. En todos estos aspectos se deben perfeccionar para lograr una buena calidad de los productos para poder competir en el mercado.

El relacionamiento con productores orgánicos, con ONGs y otras instituciones relacionadas con la producción orgánica es una estrategia que consideran de vital importancia para poder superar la falta de experiencia y la carencia de conocimientos en aspectos técnicos y productivos.

4-

PRODUCTOR	ASESORAMIENTO		
Luis	ASISTENCIA TÉCNICA	INSTITUCIONES DE INVEST./EXTEN./ONGS	OTROS PRODUCTORES
RESPONSABLE	(Técnico Agropecuario) Mario Ramos	Certificadora, JUNAGRA, PREDEG-GTZ, CEADU,	
TEMAS	Planificación de actividades Sanidad, Riego, Análisis de suelo		
MODALIDAD	Visitas Particular	Visitas, Revistas	
COSTO			
FRECUENCIA	Semanalmente	Variable	
CAPACITACIÓN			
	NIVEL EDUCATIVO FORMAL	EXPERIENCIA FLIAR./PERSONAL	CHARLAS O CURSOS
	Productor: Perito Agrónomo en Escuela Agrícola Jackson Hermanos: Secundaria incompleta Padres: Primaria	El y su familia siempre se han dedicado a la producción principalmente hortícola Desde 1990 realizan manejo orgánico	Cursos en JUNAGRA, GTZ y PREDEG
RUBROS/TEMAS			Riego. Lombricultura. Abono verde
AÑO			1998

La familia de Luis cuenta con una vasta experiencia en la producción agropecuaria, y en particular en horticultura. Cuatro de los cinco hijos trabajan en el establecimiento con su padre.

Se iniciaron en la producción orgánica en el año 1990. Han tenido asesoramiento técnico de muchos profesionales y cuentan con el apoyo de instituciones de investigación y extensión en temas de abonos verdes, cultivos en invernáculos, uso de diferentes tipos de mulch, etc.

En la actualidad cuentan con el asesoramiento de un técnico agropecuario, en forma particular. Los temas en los que los asesora son básicamente en riego, sanidad, realización de análisis de suelos y planificación de actividades. A su vez se relacionan con un importante número de instituciones de investigación y extensión las cuales aportan información sobre técnicas de manejo orgánico, problemas sanitarios más

importantes en los cultivos e información de mercado. Han asistido a cursos organizados por estas instituciones en temas como riego, lombricultura y abonos verdes.

En relación a la capacitación de los integrantes del establecimiento, en la parte formal, los padres cuentan con educación primaria. Los hijos que trabajan en el establecimiento cuentan con el ciclo básico de secundaria y el entrevistado (Luis) es Perito Agrónomo con formación general en todos los rubros de la producción agropecuaria.

Se han realizado ensayos en el establecimiento por parte de instituciones como JUNAGRA, GTZ, CEADU.

Valoran positivamente el aporte de las instituciones de investigación, extensión y certificación que promueven y apoyan la producción orgánica, le dan importancia a la capacitación personal y al perfeccionamiento de los mecanismos comerciales entre los integrantes del grupo de productores.

5-

PRODUCTOR	ASESORAMIENTO		
Enrique	ASISTENCIA TECNICA	INSTITUCIONES DE INVEST./EXTEN./ONGS	OTROS PRODUCTORES
RESPONSABLE	Ing. Agrónomo (REDES)	Facultad de Agronomía, REDES, PREDEG	Asociación de Productores orgánicos
TEMAS	Manejo y sanidad de cultivos hortícolas, administración, organización de reuniones, planificación	Problemas sanitarios y malezas	
MODALIDAD	Visitas	Visitas	Reuniones
COSTO	Sin costo		
FRECUENCIA	Quincenalmente	Variable	
	CAPACITACIÓN		
	NIVEL EDUCATIVO FORMAL	EXPERIENCIA FLIAR./PERSONAL	CHARLAS O CURSOS
INSTITUCIÓN	Productor: Primaria Esposa: Secundaria y secretariado (UTU) Hijos: Secundaria	Experiencia en la producción agropecuaria: hace aprox. 25 años	Grupo de investigación de PREDEG Taller de producción orgánica en Facultad de Agronomía
RUBROS/TEMAS			Problemas en producción orgánica: malezas, sanidad
AÑO			1997-1998

El establecimiento de Enrique está asesorado por un Ingeniero Agrónomo, a través de una ONG vinculada a la agroecología y el ambientalismo (REDES). Desde que se iniciaron en la producción orgánica se han relacionados con instituciones de investigación y extensión, las cuales los han asesorados en aspectos de manejo de cultivos, control de malezas, sanidad y comercialización. Aún hoy reciben las visitas de técnicos de la Facultad de Agronomía que realizan ensayos sobre enemigos naturales, y seguimiento de cultivos bajo diferentes formas de manejo.

El asesoramiento del técnico es al grupo de productores que integra y consiste en visitas quincenales al establecimiento y organización de las reuniones mensuales del grupo. La temática más importante del asesoramiento es en el manejo de cultivos, manejo de plagas y enfermedades, la parte administrativa del establecimiento y participa en la planificación de las plantaciones.

A su vez, este productor participa activamente de las organizaciones que involucran la participación de productores orgánicos e intenta asistir a la mayor cantidad de eventos como charlas o cursos relacionados con la actividad. Por ejemplo, integra el grupo de investigación y validación de tecnología del PREDEG, el cual está compuesto por técnicos y productores que trabajan en la agricultura orgánica. El objetivo es analizar las principales problemáticas de la producción orgánica y buscar soluciones en común entre los participantes. Además integra la directiva de la Asociación de Productores Orgánicos, la cual nuclea a dichos productores con el objetivo de fortalecer este grupo y poder llevar propuestas a niveles de órganos de decisión política.

Con relación a la capacitación del productor y su familia, éste cuenta con educación formal a nivel de primaria; su esposa cuenta con educación secundaria y un curso de secretariado. Los hijos tienen educación secundaria y no participan de la producción.

Se valora por parte del productor la necesidad de contar con una mayor información y conocimientos técnicos para poder hacer frente a lo que consideran las mayores limitantes para lograr rendimientos y calidades aceptables comercialmente. Por ejemplo, el control de malezas, las plagas y la falta de apoyo económico a la producción.

Hemos notado que a pesar de los problemas que enfrenta, es un productor que está altamente integrado a las instituciones que generan y difunden tecnología, ya que considera que sin conocimientos técnicos no es posible el éxito en esta actividad.

6-

PRODUCTOR	ASESORAMIENTO		
Manuel	ASISTENCIA TECNICA	INSTITUCIONES DE INVEST./EXTEN./ONGS	OTROS PRODUCTORES
RESPONSABLE	Ing. Agrónomo (PREDEG)	PROVA. Facultad de Agronomía, REDES. Comunidad del Sur.	
TEMAS	Aplicación de abonos orgánicos. Análisis de suelos. Compra de semillas. información sobre precios. coordinación con el grupo	Control de malezas. Sanidad de cultivos. lombricultura. biofertilizantes.	
MODALIDAD	Visitas En grupo	Visitas	
COSTO	10 % entre los integrantes del grupo. el resto por PREDEG.		
FRECUENCIA	Semanalmente o más frecuencia.	Variable	
	CAPACITACIÓN		
	NIVEL EDUCATIVO FORMAL	EXPERIENCIA FLIAR./PERSONAL	CHARLAS O CURSOS
INSTITUCIÓN	Productor: Secundaria incomp. Esposa: Notariado incomp. Hijos: Secundaria	Como productor rural. hace 15 años	REDES
RUBROS/TEMAS			Curso de Agricultura Orgánica
AÑO			93-94

Desde comenzaron a producir en forma orgánica, la familia Manuel estuvo asesorada por técnicos provenientes de instituciones de investigación y extensión y por ONGs que trabajan con productores orgánicos.

En la actualidad están asesorados por un Ingeniero Agrónomo mediante el PREDEG. Dicho asesoramiento consiste en visitas semanales al establecimiento y reuniones mensuales con el grupo de productores que integran. En el momento de realizar el trabajo de campo las visitas del técnico y las reuniones con el grupo eran más seguidas ya que estaban enfrentando una problemática en la comercialización con nuevos supermercados y la coordinación con el resto del grupo demandaba la activa participación del asesor.

El técnico en este caso asesora en una amplia gama de aspectos que van desde técnicas de manejo de los cultivos, densidades de siembra, dosis de abonos, hasta la planificación y coordinación de la comercialización de todo el grupo. Además, se encarga de la realización de trámites y otras diligencias que a los productores se les dificulta por la lejanía y la dificultad de acceso a los servicios.

Aún siguen en contacto con instituciones como la Facultad de Agronomía, REDES, PROVA, mediante la visita de técnicos y realización de pruebas y ensayos de diferentes técnicas de manejo de densidades de siembra, control de malezas, combinación de cultivos y control de plagas y enfermedades.

Consideran muy valioso el aporte de los técnicos y concurren siempre que pueden a charlas o cursos relacionados con la producción orgánica. Sin embargo la gran demanda de tiempo que les exige la centralización de las actividades comerciales del grupo les impide asistir a estos eventos.

Son muy críticos respecto a la función que deberían cumplir los técnicos de las certificadoras y de las instituciones que promueven la producción orgánica. Consideran que ésta precisa mayor difusión e información a los consumidores de las características de los productos orgánicos y las normas que garantizan la calidad de los mismos. Del mismo modo la labor de información a los organismos del gobierno debería ser más eficiente para que se difunda este nuevo modo de producción y lograr el apoyo económico de estas instituciones.

Con relación a la capacitación del productor y su familia, éste posee formación secundaria incompleta. Su esposa posee educación terciaria (notariado) incompleta y los hijos asisten al liceo y a la escuela respectivamente. El productor ha asistido a cursos organizados por ONGs relacionados a técnicas de producción orgánica. Se admite la necesidad de información y capacitación de los productores del grupo ya que algunos de ellos ni siquiera han conocido los supermercados donde se vende su mercadería.

Valoran su propia experiencia como productores y la filosofía con respecto al manejo del suelo, es buscar el mejoramiento de sus propiedades y el equilibrio, tratando de que así el cultivo se defienda de agentes patógenos. Le han dedicado mucho esfuerzo también a la formación del grupo de productores y lo consideran como un logro importante, a pesar del sacrificio personal y familiar que esto significa.

7-

PRODUCTOR	ASESORAMIENTO		
Julio	ASISTENCIA TECNICA	INSTITUCIONES DE INVEST./EXTEN./ONGS	OTROS PRODUCTORES
RESPONSABLE	Ing. Agr (CEUTA)	PRENADER, CEUTA	Grupo de productores
TEMAS	Sanidad de cultivos, manejo de cultivos hortícolas y frutícolas en general	Riego, Biofertilizantes.	
MODALIDAD	Visitas En grupo	Visitas al predio	
COSTO	Sin costo		
FRECUENCIA	Semanalmente	Variable	
	CAPACITACION		
	NIVEL EDUCATIVO FORMAL	EXPERIENCIA FLIAR./PERSONAL	CHARLAS O CURSOS
INSTITUCIÓN	Productor: Secundaria Socio: Primaria	Como productor rural hace aprox. 5 años	Reuniones con productores
RUBROS/TEMAS			
AÑO			

Este establecimiento cuenta con la asistencia técnica de un Ingeniero Agrónomo perteneciente a una ONG que trabaja en la agricultura orgánica. La modalidad del asesoramiento consiste en visitas al establecimiento, con frecuencia semanal. Además se realizan reuniones mensuales con los técnicos y los integrantes del grupo de productores.

La temática consiste en consultas puntuales sobre aspectos de manejo de cultivos, sanidad, y uso de fertilizantes orgánicos. El asesor no participa de la planificación comercial.

A su vez se relacionan con instituciones como PRENADER, que prestan servicios al productor y lo asesora en temas de riego, con ONGs que trabajan con productores orgánicos, y asisten a las reuniones del grupo. No asisten a charlas o cursos pero se informan de novedades técnicas mediante los asesores y reciben publicaciones sobre producción orgánica.

Valoran el relacionamiento y el intercambio de experiencias con técnicos y otros productores orgánicos, ya que su propia experiencia como productores es relativamente corta. El objetivo principal es buscar la autosuficiencia alimentaria y lograr un estilo de vida tranquilo. Por lo tanto no exigen al suelo y a los cultivos altas productividades, para que no altere su modo de vida. En este sentido el asesoramiento técnico actúa como un orientador y una fuente de consulta para temas puntuales.

En cuanto a la capacitación, el productor cuenta con educación secundaria completa y su socio con primaria. En la escasa mano de obra que contrata, busca que la misma sea mínimamente capacitada en las tareas a realizar. Pero sobre todo importan las características personales de actitud hacia el trabajo sin necesidad de ejercer un control sobre dichas personas.

8-

PRODUCTOR	ASESORAMIENTO		
Paula	ASISTENCIA TÉCNICA	INSTITUCIONES DE INVEST./EXTEN./ONGS	OTROS PRODUCTORES
RESPONSABLE	Ing Agrónomo (JUNAGRA)	JUNAGRA, GREMCU.	Grupo de productoras de Hierbas aromáticas
TEMAS	Manejo y sanidad de cultivos. compra de insumos. trámites		
MODALIDAD	Visitas al predio	Revistas. Folletos	
COSTO	Sin costo		
FRECUENCIA	Mensualmente		
CAPACITACION			
	NIVEL EDUCATIVO FORMAL	EXPERIENCIA FLIAR./PERSONAL	CHARLAS O CURSOS
INSTITUCIÓN	Productora: Secundaria incomp. Esposo: Primaria Hijos: Secundaria y Primaria (la menor)	Siempre como productor rural 8 años con hierbas aromáticas	CARITAS
			CEUTA
			PREDEG
RUBROS/TEMAS			Curso de Agricultura Orgánica
			Curso de lombricultura
			Charla sobre políticas para la producción orgánica
AÑO			1989/1998

El establecimiento de Paula cuenta con asesoramiento desde que comenzaron con el cultivo de hierbas aromáticas bajo manejo orgánico. La asistencia técnica es de una Ingeniera Agrónoma que asesora la grupo de productoras mediante la JUNAGRA. Anteriormente los asistía otra técnica por medio de una ONG vinculada a la situación de la mujer (GREMCU). El asesoramiento consiste en visitas al predio en forma mensual y reuniones con el grupo. Además de aspectos técnicos de los cultivos, es fundamental el apoyo en la realización de trámites y búsqueda de información en instituciones para la solución de problemas puntuales. También asiste en la parte comercial mediante el relacionamiento con los supermercados.

En relación a la capacitación, en la educación formal cuentan con secundaria incompleta la productora y primaria el esposo. Los hijos asisten a la escuela (la menor) y a una escuela técnica agraria de UTU el mayor.

Se ha capacitado en la producción orgánica mediante la asistencia a cursos de agricultura orgánica que organizó CARITAS en Brasil, de lombricultura con productores de Colonia Valdense y asistencia a charlas sobre políticas destinadas a la promoción de la producción orgánica.

Reciben publicaciones técnicas sobre agricultura orgánica las cuales se comparten con las integrantes del grupo.

Mantienen un intenso relacionamiento con el resto del grupo de productoras y consideran imprescindible el apoyo económico y técnico de los organismos estatales relacionados con la producción agropecuaria.

9.-

PRODUCTOR	ASESORAMIENTO		
Francisco	ASISTENCIA TECNICA	INSTITUCIONES DE INVEST./EXTEN./ONGS	OTROS PRODUCTORES
RESPONSABLE	Ing. Agrónomo (PREDEG)	IPRU, CEUTA, CALPANDO, Comunidad del Sur	Asociación de Productores orgánicos
TEMAS	Manejo de cultivos, análisis de suelos		
MODALIDAD	Visitas al predio	Libros, revistas	
COSTO	Sin costo		
FRECUENCIA	Semanalmente		
	CAPACITACIÓN		
	NIVEL EDUCATIVO FORMAL	EXPERIENCIA FLIAR./PERSONAL	CHARLAS O CURSOS
INSTITUCIÓN	Productores (3 hermanos): Primaria	Siempre como productores hortícolas 4 años en la producción orgánica	Comunidad de productores orgánicos en Brasil
RUBROS/TEMAS			Curso de Agricultura orgánica
AÑO			1995

Desde que se iniciaron en la producción orgánica, han recibido el asesoramiento de muchos técnicos pertenecientes a instituciones que trabajan con productores orgánicos. Por ejemplo, IPRU, CEUTA y Técnicos de Facultad de Agronomía.

En la actualidad están asesorados por una Ingeniera Agrónoma mediante el PREDEG; esta realiza visitas semanales al predio y los asiste en temas relacionados al manejo de los cultivos y asuntos específicos como los análisis de suelos. La asistencia es en grupo, el cual está integrado por ocho productores.

En relación a la capacitación, los integrantes del establecimiento cuentan con educación primaria completa. A su vez se han capacitado en temas relacionados a la agricultura orgánica en un curso organizado por una comunidad de productores orgánicos en Brasil.

Consideran muy importante el aporte de los técnicos que los han asesorado y que aún los visitan y se comparten inquietudes en cuanto aspectos de manejo de malezas y plagas que son las principales limitaciones de la producción orgánica. Se mantienen informados a través de revistas, boletines y programas televisivos que difunden algunos temas relacionados a la producción orgánica.

Valoran positivamente su propia experiencia y capacidad de observación y están convencidos de que lo básico en la producción orgánica es un suelo equilibrado, por lo que impulsan la utilización de abonos verdes y el manejo sustentable de los recursos naturales.

Están integrados al grupo de productores que a su vez integran una cooperativa de la zona.

10-

PRODUCTOR	ASESORAMIENTO		
Hugo	ASISTENCIA TÉCNICA	INSTITUCIONES DE INVEST./EXTEN./ONGS	OTROS PRODUCTORES
RESPONSABLE	No	Facultad de Agronomía, ACPTA, PREDEG, SFR, Comunidad del Sur, CEUTA, Redes. IMM	Grupo de Productores Asociación de productores orgánicos
TEMAS			
MODALIDAD		Revistas, Visitas para cursos	
COSTO			
FRECUENCIA			
	CAPACITACIÓN		
	NIVEL EDUCATIVO FORMAL	EXPERIENCIA FLIAR./PERSONAL	CHARLAS O CURSOS
INSTITUCIÓN	Facultad de Agronomía	Como productor rural hace 5 años (Hugo).	Curso en Curitiba Curso PREDEG
RUBROS/TEMAS			Visita a productores orgánicos Curso de Agricultura orgánica
AÑO			1998

Al momento de realizar las entrevistas, el manejo de este establecimiento era compartido por un grupo de estudiantes de Facultad de Agronomía. No contaban con asesoramiento técnico pero estaban apoyados por su propia formación y por estar relacionados con un gran número de organizaciones vinculadas a la producción orgánica.

Recibían visitas al establecimiento de técnicos pertenecientes a estas organizaciones, las cuales le brindaban asistencia en temáticas puntuales. A su vez recibían publicaciones sobre agricultura orgánica y han asistido a cursos como el de PREDEG y han visitado productores orgánicos en Brasil.

Se mantenían informados de novedades técnicas a través de publicaciones de revistas como la ACPTA que contienen información sobre agricultura orgánica.

Dos de los integrantes poseían experiencia como productores rurales, contando en esa época con el asesoramiento de un ingeniero agrónomo.

Se relacionaban con otros productores pertenecientes al grupo y fuera de él, en particular por el tema de la comercialización, que era en ese momento lo más demandante en atención.

También se vinculaban con instituciones como la IMM que les prestan el servicio de alquiler de maquinaria para el laboreo del suelo.

Consideraban que era necesario el apoyo económico de instituciones vinculadas al agro; pero no pensaban sacar créditos que les exigieran luego niveles de productividad que no pudieran alcanzar para pagar dichas obligaciones.

PRODUCTORES CONVENCIONALES:

11-

PRODUCTOR	ASESORAMIENTO		
Martín	ASISTENCIA TÉCNICA	INSTITUCIONES DE INVEST./EXTEN./ONGS	OTROS PRODUCTORES
RESPONSABLE	No	Sociedad de Fomento Rural	
TEMAS			
MODALIDAD		Consultas al técnico de la SFR en cuestiones puntuales Programas de televisión, radio	
COSTO			
FRECUENCIA			
	CAPACITACIÓN		
	NIVEL EDUCATIVO FORMAL	EXPERIENCIA FLIAR./PERSONAL	CHARLAS O CURSOS
INSTITUCIÓN	Primaria	Como productor rural, toda la vida.	Presentación de productos agroquímicos
RUBROS/TEMAS			Sanidad, Manejo de productos sanitarios
AÑO			1993

Este primer caso de productor convencional no cuenta con asistencia técnica, debido a que su producción no es rentable y por lo tanto no puede enfrentar el costo de un asesoramiento técnico. Por otra parte su objetivo primordial es la supervivencia familiar y no se plantea el mejoramiento de algún aspecto en particular de su sistema productivo.

Hace 15 años contaba con el asesoramiento de un Ingeniero Agrónomo y hasta hace 5 años solía concurrir a charlas donde presentaban nuevos productos agroquímicos.

En la actualidad se informa de novedades técnicas a través de programas de televisión y radio sobre temas relacionados al agro y realiza consultas sobre temas puntuales al Agrónomo de la Sociedad de Fomento Rural de Santa Rosa, en especial por algún problema sanitario.

PRODUCTOR	ASESORAMIENTO		
Marcelo	ASISTENCIA TÉCNICA	INSTITUCIONES DE INVEST./EXTEN./ONGS	OTROS PRODUCTORES
RESPONSABLE	Ingeniero Agrónomo (PREDEG)	Facultad de Agronomía, PRENADER. Técnicos de empresas vendedoras de agroquímicos. Sociedad de Fomento y Defensa Agraria. Juventud Agraria	Reuniones de grupo
TEMAS	Producción. Comercialización		
MODALIDAD	Visitas y Reuniones de grupo	Trabajos de estudiantes, libros, televisión y radio, charlas	
COSTO			
FRECUENCIA	Semanal		
CAPACITACIÓN			
	NIVEL EDUCATIVO FORMAL	EXPERIENCIA FLIAR./PERSONAL	CHARLAS O CURSOS
INSTITUCIÓN	Productor: primaria Esposa: secundaria Hijos: secundaria	Como productor rural, toda la vida.	Curso de riego Charla de PRENADER Charlas de gestión empresarial Charla de fertilización (SFR)
RUBROS/TEMAS			Riego, gestión empresarial, fertilización y herbicidas

En este caso el productor cuenta con el asesoramiento técnico de un Ingeniero Agrónomo de PREDEG. Los motivos que llevaron a contratarlo fueron la necesidad de solucionar temas de producción de determinados rubros y cuestiones relacionadas a la comercialización. En primera instancia hace un año y medio fue contratado por el grupo de productores y cada uno aportaba cierto monto de dinero para pagar los servicios del técnico. En la actualidad el costo de dicho asesoramiento corre a cuenta del PREDEG.

Además del asesoramiento del técnico recurren a los técnicos de las casas vendedoras de agroquímicos que lo orientan en el uso de determinados productos. A su vez, el productor y uno de sus hijos concurren a numerosas charlas técnicas dictadas por organizaciones como JUNAGRA, PRENADER y Sociedad de Fomento y Defensa Agraria. Las temáticas son variadas: fertilización, riego, y manejo sanitario de cultivos. Se le da mucha importancia a la capacitación en todos los temas relacionados a la producción y comercialización de productos y ponen mucha confianza en las recomendaciones de los técnicos así como su propia experiencia en la toma de decisiones.

En síntesis, cabe destacar con relación al asesoramiento técnico que prácticamente la totalidad de los productores orgánicos estudiados cuenta con este servicio, exceptuando un establecimiento (el integrado por estudiantes de Facultad de Agronomía). En el momento de realizarse el trabajo de campo los predios que contaban asesoramiento (a excepción de Jorge y Luis), lo obtenían mediante convenio con organismos como PREDEG, REDES, I.M.M. siendo el mismo sin costo. En todos los casos analizados, los productores estaban dispuestos a pagar a un asesor técnico cuando dichos convenios finalizaran, ya que consideraban de gran importancia el aporte del asesor en la toma de decisiones productivas y comerciales y el apoyo en la búsqueda de soluciones.

En general todos los productores orgánicos estudiados habían obtenido en algún momento algún tipo de capacitación en temas relacionados con la producción orgánica y mantenían una estrecha vinculación con instituciones de investigación y extensión en las cuales se apoyaban para la toma de decisiones.

En relación a los productores convencionales, éstos presentan situaciones completamente distintas. El primer caso no posee asesoramiento técnico, dado que su interés principal no es el mejoramiento del mismo, sino producir lo mínimo indispensable para el mantenimiento de la familia y el consumo de la misma. En el segundo caso presenta un sistema productivo muy tecnificado y el productor está siempre al tanto de las novedades técnicas. Cuenta con el asesoramiento de un técnico responsable del grupo de productores que integra. Se interesa por asistir a la mayor cantidad posible de charlas o cursos relacionadas a temas técnicos y productivos y se mantiene informado de las novedades técnicas por diferentes medios. El objetivo principal es mejorar su producción y afianzarse en el sistema de comercialización que emplea. Para ello considera fundamental contar con información técnica.

6.13 ESTRATEGIAS DE RELACIONAMIENTO CON LA COMUNIDAD

En este capítulo analizaremos las estrategias empleadas por los productores orgánicos y convencionales en el relacionamiento con la comunidad. Apuntaremos a su vínculo con organizaciones de productores, instituciones de investigación-extensión, organizaciones agropecuarias, sociales y culturales y demás organismos que influyan en la actividad productiva y social de los productores.

Igualmente estudiaremos las motivaciones que condujeron al relacionamiento de los productores con determinadas organizaciones y los criterios empleados para su accionar.

El análisis se realizará en forma comparativa entre los productores orgánicos incluidos en este trabajo y entre los convencionales.

Cuadro N° 37: Estrategias de relacionamiento con la comunidad:
PRODUCTORES ORGANICOS:

1-Jorge							
RELACIONAMIENTO CON LA COMUNIDAD							
PRODUCTORES	CERTIFICA DORAS	INVEST- ENT.	ORG. AGROPECUA RIAS	ORG. COMERCIA LES	ORG. SOCIALES	ORG. GUBERNAM ENTALES	CONSUMI DORES
Grupo de productores (propio)	URUCERT SCPB	INIA CEUTA PREDEG	Asociación de Productores Orgánicos CAELSUR	BIOSUR	Escuela	Embajada de Canadá BROU	
Grupo de productores Paso de la Arena							
Productores de Colonia Valdense							
Ayuda en predio vecino (familiar)							
2-Pedro							
Grupo de productores (propio)	URUCERT	CEUTA Facultad de Agronomía		BIOSUR		I.M.M.	
				Empresa vende abono de pollo			
				Sociedad de Fomento de Paso de la Arena			
3-Pablo							
Grupo de productores (propio)	URUCERT	CEUTA Escuela de lechería de UTU		Molino	CARITAS Escuela (Rincón del Cerro)	I.M.M.	Clientes compran en el predio
Productores orgánicos				Sociedad de Fomento de Paso de la Arena			
Vecinos				Mercado Modelo			

PRODUCTORES	CERTIFICADORAS	INVEST-EXT.	ORG. AGROPECUARIAS	ORG. COMERCIALES	ORG. SOCIALES	ORG. GUBERNAMENTALES	CONSUMIDORES
4-Luis							
Grupo de productores (propio)	SCPB	IICA GTZ JUNAGRA PREDEG	Sociedad de Fomento de San Bautista CAF		Escuela n°14 Club Social de San Bautista Club de Leos		
5-Enrique							
Grupo de productores (propio) Vecinos	URUCERT SCPB	REDES Facultad de Agronomía PREDEG	Asociación de Productores orgánicos	BIOSUR	Iglesia		
6-Manuel							
Grupo de productores (propio)	URUCERT SCPB	Facultad de Agronomía PROVA REDES PREDEG	CALPANDO CUDECOOP	Supermercados BIOSUR Sociedad de Fomento de Santa Rosa Macció	Escuela N° 147		
Grupos de productores orgánicos							
Comunidad del Sur							
7-Julio							
Grupo de productores (propio) Vecinos	URUCERT	CEUTA PRENADER		BIOSUR Beltrame Macció Almacenes de la zona	INAME - ONG (Guardería)		
8-Paula							
Grupo de productoras de hierbas	URUCERT	PREDEG JUNAGRA	CUDECOOP Asociación de Productores Orgánicos Red de Grupos de Mujeres Rurales		CARITAS Escuela n°133 Escuela Agraria de Montes Club social de Gardel GREMCU		
Cooperativa CAL Mañana							
Grupo de maquinaria							
Vecinos							
9-Francisco							
Vecinos Grupo de productores (propio) Comunidad del Sur		IPRU CEUTA	CALPANDO Asociación de Productores Orgánicos		Escuela Parroquia EMAUS		
10-Hugo							
Vecinos Grupo de Productores Cooperativa CAELSUR	URUCERT	Facultad de Agronomía ACPTA (Brasil) PREDEG CEUTA REDES	Sociedad de Fomento de Paso de la Arena Asociación de Productores orgánicos CAELSUR	Surco	CARITAS Escuelas (visitas)	I.M.M. (Montevideo rural)	Tareas de información a consumidores

PRODUCTORES CONVENCIONALES:

PRODUCTORES	INVEST-EXT.	ORG. AGROPECUARIAS	ORG. COMERCIALES	ORG. SOCIALES	ORG. GUBERNAMENTALES	CONSUMIDORES
11-Martin						
Vecinos	PRENADER		Sociedad de Fomento de Santa Rosa Veterinaria (Sauce)	Escuela (asiste el nieto)		
12-Marcelo						
Grupo de productores (propio) Vecinos	Facultad de Agronomía PRENADER PREDEG JUNAGRA	S. F. y Defensa Agraria	Faggioli PROAGRO MACCIO SAUDU	Iglesia Club SODRE Escuela Liceo	IMM FIDA	

Un aspecto a resaltar en común a los productores orgánicos analizados en este estudio, es el importante relacionamiento con organizaciones e insituciones comunitarias de diferente carácter.

Esto se puede visualizar claramente en el cuadro expuesto, ya que por ejemplo la casi totalidad de los productores (con una excepción), están vinculados a una institución certificadora (mediante la certificación en sí o el registro), a instituciones de investigación o extensión, y a organizaciones agropecuarias, comerciales y sociales.

Con respecto al vínculo con las instituciones certificadoras, se plantea una exigencia de certificación de los predios si se pretende acceder a canales de comercialización orgánicos, en particular los supermercados. Los motivos fundamentales de dicha exigencia son el ingreso de cada vez mayor número de productores a estos canales, la necesidad de intermediarios en esta cadena, por lo que no existe contacto directo con los consumidores y la necesidad de controlar el cumplimiento de las normas que rigen el proceso productivo en la agricultura orgánica. Las entidades certificadoras son URUCERT y SCPB. El productor que no está certificado comercializa su producción a través de un canal convencional, sin embargo el contacto directo con el consumidor que le permite la venta en la feria, hace que muchos de ellos elijan sus artículos conociendo las características de los productos orgánicos.

El resto de los productores están certificados o registrados por una o ambas entidades. Debido a la problemática que una de las entidades certificadoras no era reconocida por algunos supermercados, muchos productores ya certificados han tenido que iniciar los trámites de certificación por la otra entidad.

A pesar que en general se considera el proceso de certificación como algo necesario para el control del proceso productivo orgánico y la defensa del consumidor y productor, muchos productores son críticos con respecto a este sistema y consideran el costo del proceso de certificación elevado para el nivel de ingresos económicos de la mayoría de los predios. Un productor en particular (Manuel), ha sido muy crítico respecto a la falta de control de las certificadoras sobre los productos que aparecen con el sello de la misma, sin la seguridad de que el artículo sea producido bajo las normas de producción orgánica establecidas. Otro punto cuestionado es el cobro del formulario de inscripción e inspecciones de técnicos a productores que recién se registran y por tanto no están habilitados para comercializar por la vía orgánica. Consideran además que el inspector de la certificadora debería cumplir funciones de control de la mercadería de productores orgánicos en supermercados y realizar tareas de promoción e información de las características de la producción orgánica en organismos gubernamentales.

Otro productor (Hugo) opina que la certificación es por la vía de los hechos, por estar integrados en un grupo de productores que se relacionan estrechamente y por emplear un sistema de comercialización (canastas) que posee una directa vinculación con el cliente.

Con respecto al relacionamiento de los productores con instituciones de investigación y extensión, la totalidad de los productores estudiados se vinculan con dichas organizaciones. En algunos casos se trata de Organizaciones No Gubernamentales (CEUTA, REDES, IPRU), instituciones de carácter estatal (JUNAGRA, PREDEG, PROVA, Facultad de Agronomía, Escuelas Agrarias de UTU) o estatales con participación privada (INIA). Las motivaciones que determinan la vinculación con estas instituciones son básicamente el asesoramiento técnico de profesionales vinculados a la agricultura orgánica y al manejo integrado (INIA), y la realización de ensayos sobre diferentes técnicas de manejo de cultivos y de control de problemas sanitarios en los predios de productores.

En general se valora positivamente la participación de estas instituciones en el apoyo al productor en la toma de decisiones sobre aspectos de manejo, planificación de la producción, elección de mecanismos de control y otros temas relacionados a la producción. De todos modos se considera que debería haber una mayor participación de estas instituciones, en particular de las estatales, permitiendo la capacitación de los productores, ya que se considera que todavía existe escaso conocimiento sobre la producción orgánica en nuestras condiciones, y que aún hoy se sigue experimentando cuando se toman decisiones técnicas, lo que aumenta el riesgo del productor.

Se considera muy importante el intercambio de experiencias del productor y los conocimientos técnicos de los asesores. Uno de los productores (Jorge) plantea que el productor le aporta al técnico datos cuando éste realiza ensayos en su predio, por lo tanto

el técnico o la institución a la cual pertenece le debe aportar elementos al productor para mejorar la producción de sus cultivos. Asimismo las propuestas tecnológicas se evalúan con espíritu crítico, considerando su propia experiencia y conocimientos.

El aporte de estas instituciones en muchos casos incluye además de recomendaciones técnicas, en conseguir insumos para la producción como semillas de variedades mejoradas, apoyo crediticio para la adquisición de maquinaria, información de reuniones o charlas sobre temas de interés del productor, apoyo a la formación y gestión de grupos de productores y préstamo de materiales de lectura relacionados a la agricultura orgánica.

En los casos de productores con mayor antigüedad en la producción orgánica la vinculación con estas instituciones ha sido fundamental para la validación de tecnologías claves en el manejo orgánico. Es el caso de Jorge, con el aporte del INIA de los dispensadores de feromonas para el control de carpocapsa; Luis vinculado en los inicios con PREDEG y GTZ para la realización de los primeros ensayos de abonos verdes. En el establecimiento de Enrique, técnicos de Facultad de Agronomía de las cátedras de entomología y fitopatología han realizado ensayos de evaluación de actividad de enemigos naturales en cultivos orgánicos. Este productor integra junto a técnicos y demás productores uno de los grupos de trabajo de PREDEG sobre investigación y validación de tecnologías en la producción orgánica. Además ha asistido a talleres que se realizaron en Facultad de Agronomía. El caso de Manuel, también ha estado vinculado con instituciones de investigación y extensión, realizándose ensayos con Facultad de Agronomía, PROVA y REDES.

En cuanto a las organizaciones agropecuarias con las que los productores se vinculan, las mismas son de diferente carácter, gremiales (Asociación de Productores Orgánicos, Cooperativas Agrarias Federadas, Red de Grupos de Mujeres Rurales), de fomento rural (Sociedad de Fomento de San Bautista, Sociedad de Fomento de Santa Rosa, Sociedad de Fomento de Paso de la Arena) y cooperativas (CAELSUR, CALPANDO, CUUDECOPI).

La mitad de los productores orgánicos estudiados están vinculados a alguna organización de carácter gremial. En el año de realización del trabajo de campo (1998), la Asociación de Productores Orgánicos, tenía dos años de constituida. Los productores que se vinculan con dicha institución consideran necesario formar un ámbito de diálogo con productores con problemáticas y necesidades comunes. La idea es fortalecer esta organización para tener una mayor capacidad para enfrentar los intereses de los productores que agrupa. Algunos productores no se sienten identificados con esta organización y canalizan la necesidad de diálogo con sus pares por otras vías.

José, (padre de Luis) está vinculado a CAF (Cooperativas Agrarias Federadas). Dicha organización pretende unir gremialmente a las cooperativas del país para defender los intereses de las mismas frente a las instituciones gubernamentales.

La Red de Grupos de Mujeres Rurales, agrupa a las diferentes asociaciones de mujeres del medio rural, en este caso la integran los grupos de mujeres productoras de hierbas aromáticas. Se caracterizan por una gran coordinación de las actividades productivas y gremiales y consideran imprescindible el trabajo en grupos y el apoyo entre los mismos.

Con relación a las organizaciones de fomento rural, algunos productores opinan que actualmente las mismas no cumplen el rol de fomento de la actividad agropecuaria como originalmente fueron creadas. Los casos que se vinculan con ellas, la razón principal es por el beneficio de descuentos en la compra de insumos para la producción, solo un productor vinculado a una Sociedad de Fomento Rural asiste a las reuniones.

El relacionamiento de los productores analizados en este trabajo con cooperativas ha sido por motivaciones comerciales. Dos de ellos (Jorge y Hugo), constituyen la cooperativa CAELSUR, que tiene como objetivo la comercialización de productos orgánicos en la Feria del Parque Rodó. En el momento de realizar el trabajo de campo, dicha cooperativa estaba atravesando dificultades en el relacionamiento de los productores.

Dos de los productores del trabajo estaban vinculados a la cooperativa CALPANDO (Francisco y Manuel). El primero se vinculaba activamente ya que compraba insumos y productos para vender en la feria a la misma. Además la cooperativa le prestaba el camión para el traslado de los productos a cambio del trabajo de reparto de insumos de la misma.

Por su parte, el grupo de productores que integra Manuel, en el momento de realizarse el trabajo de campo, pretendía cooperativizarse a través de dicha institución para acceder a un proyecto con CUDECOOP con el objetivo de comercializar sus productos a las cooperativas del país. En este caso la conformación de una cooperativa le daría un marco más formal al grupo de productores lo que permitiría acceder a nuevos proyectos comerciales.

Con respecto al relacionamiento con organizaciones comerciales, los productores que canalizan su producción hacia los supermercados, se vinculan con instituciones comercializadoras, que actúan como intermediarios entre el productor y el supermercado. En la mayor parte de los casos estudiados, se trata de BIOSUR. Esta se encarga de planificar junto a los productores las plantaciones y coordinar los fletes y las entregas a los supermercados. Ha sido muy importante el apoyo de esta institución y la

Embajada de Canadá en la donación de una cámara de frío para la conservación de la mercadería de los productores que comercializan a través de esta institución.

En el momento que se realizó el trabajo de campo, surgieron comentarios de productores acerca de problemas de otras comercializadoras con productores, lo cual había repercutido en la comercialización del resto de los productores en los supermercados. Aún falta mucho trabajo en la coordinación las comercializadoras, certificadoras, productores y consumidores para que el sistema comercial funcione de manera eficiente. En general los productores opinan que la comercialización les demanda mucho esfuerzo, ya que ellos mismos empacan la mercadería, muchas veces también realizan las cargas de los fletes y deben concurrir a los supermercados para controlar que la mercadería llegue en tiempo y forma a su destino. Esto redundo en un desgaste muy grande de los productores que se ven desbordados de tareas.

En la mayoría de los casos estudiados no existe una relación definida con instituciones de venta de insumos para la producción. Por lo general se compra lo necesario en el lugar más accesible o de mejor precio.

Con respecto al relacionamiento con organizaciones sociales, existe un vínculo con las instituciones de la zona, como escuelas, clubes sociales, ONGs que trabajan en la zona, etc. Existen casos como Luis y Paula los cuales poseen un estrecho vínculo con su comunidad ya que se relacionan con un gran número de instituciones sociales de la misma. El caso de Jorge, plantea que no se siente participe de la zona ya que la misma no ofrece los servicios sociales, culturales y comerciales que consideran necesario. Es por eso que se vinculan con organizaciones fuera de la zona.

En cuanto al relacionamiento con organismos gubernamentales, se destaca la influencia de la Intendencia Municipal de Montevideo, en los predios de Pablo, Pedro y Hugo. Los motivos de dicha relación son por los servicios de alquiler de maquinaria para el laboreo que presta este organismo. Este servicio es de suma importancia ya que para productores de bajo capital se dificulta acceder a la compra de maquinaria e implementos para realizar las labores del suelo. En los casos de los dos primeros productores, se vinculan con este organismo a través del servicio de asesoramiento técnico a cargo de técnicos del servicio de Montevideo Rural de la IMM. Mediante este convenio el asesoramiento técnico es en forma gratuita para el productor.

Con respecto al vínculo con los consumidores, el caso del productor Pablo mediante la modalidad de comercialización en forma directa en el propio establecimiento posibilita un contacto directo con el consumidor, el cual puede conocer perfectamente de que forma se producen los productos que va a consumir. El caso de Hugo, mantienen un

contacto directo con el consumidor a través del mecanismo de las canastas. A su vez realizan una tarea educativa haciendo conocer las características del modo de producción orgánica y las cualidades de dichos productos.

Un aspecto importante a destacar es el alto nivel de relacionamiento de los productores entre sí. Esto se manifiesta en la conformación de grupos de productores los cuales tienen como finalidad principal mejorar las condiciones de comercialización y en algunos casos recibir asesoramiento técnico en común. Se puede observar que la totalidad de los productores estudiados están agrupados. La opinión en general sobre este punto es que dada las dificultades que enfrentan los productores orgánicos al ser una actividad relativamente nueva, con escasos e insuficientes elementos técnicos para solucionar los problemas productivos y las dificultades organizativas en la comercialización surge como una necesidad el unirse en agrupaciones donde hallar un ámbito de discusión de problemas y búsqueda de soluciones.

Se destaca en algunos casos, sobre todo Jorge, Manuel y Paula, la gran colaboración entre vecinos que existe aún en estos momentos. Tanto en préstamos de maquinaria, apoyo en tareas específicas en los respectivos establecimientos o intercambio de artículos comestibles entre los mismos. Esto indica una búsqueda de la autosuficiencia y la necesidad de apoyo mutuo frente a las dificultades de la comunidad.

Como comentario general, es importante destacar el alto nivel de relacionamiento que presentan los productores estudiados con diversas organizaciones del medio. Particularmente con instituciones de investigación y extensión, comerciales y agropecuarias. Esto indica un gran interés en mejorar la producción y solucionar los problemas que en ella se presentan.

Se plantea por parte de los productores, sin embargo, la necesidad de apoyo institucional, sobre todo de las organizaciones agropecuarias y gubernamentales relacionadas con la producción. Consideran que es insuficiente la ayuda recibida para enfrentar los problemas productivos. A su vez, perciben la necesidad de reforzar la relación entre los productores, mediante la formación de grupos para recibir asesoramiento técnico, para comercializar o para reivindicar planteos gremiales.

Con respecto a las estrategias de relacionamiento con la comunidad que emplean los productores convencionales, el caso de Martín, su estrategia de producción está básicamente dirigida a satisfacer las necesidades alimentarias de la familia, y no en la inserción total en el mercado. Es por ello que se destaca el relacionamiento con los vecinos de la zona para intercambiar alimentos cuando alguno carece de ellos. En este caso el productor posee plantas frutales que utiliza para el consumo familiar y que a su vez intercambia con los vecinos por algún otro artículo. Sin embargo, posee escasa relación con instituciones de investigación y extensión, organizaciones agropecuarias, sociales y son escasas las organizaciones comerciales que utiliza.

Realizó la construcción de dos pozos de agua en cada uno de los predios de su propiedad a través de PRENADER. En cuanto a las casas comerciales, utiliza los servicios de la Sociedad de Fomento de Santa Rosa y una veterinaria del Sauce para la compra de insumos para la producción. En la primera institución se informan de algunas novedades técnicas.

Se relacionan con la Escuela Rural a la que asiste su nieto pero no integran la comisión de fomento.

El caso de Marcelo, es un productor que se relaciona activamente con la comunidad. Integra un grupo de productores, el cual recibe asesoramiento técnico en común a través de PREDEG. A su vez, se vinculan con otras organizaciones de investigación y extensión como Facultad de Agronomía mediante la visita de un grupo de estudiantes que realizó un trabajo en el establecimiento, asisten a charlas dictadas por JUNAGRA y PREDEG, que a través de ésta última se han realizado un par de pozos. Técnicos de la Intendencia Municipal de Montevideo han realizado análisis de agua de dichas fuentes hídricas.

En el año 1994 se vinculó junto al grupo de productores al programa FIDA para la realización de un proyecto exportador al mercado de Buenos Aires. Esta experiencia fue muy útil para el productor, en cuanto a conocer las exigencias en la calidad de los productos y su presentación, en el canal comercial que actualmente utiliza.

Es de destacar la relación comercial con los vecinos, a los cuales les compra algunos productos cuando su propia producción no alcanza para abastecer al principal canal comercial (Faggioli). Para el abastecimiento de insumos para la producción se vincula con múltiples casas comerciales que tienen sus locales en el Mercado Modelo.

Dentro de las organizaciones agropecuarias se relaciona con la Sociedad de Fomento y Defensa de Paso de la Arena, y su hijo está vinculado a la Juventud Agraria, mediante la cual se ha capacitado en diversos cursos.

En cuanto a las organizaciones sociales, el productor y su familia se vinculan a las organizaciones que se encuentran en la zona, como el club social y deportivo SODRE, la iglesia y la escuela y liceo en los que se realizan actividades para su beneficio.

6.14. ESTRATEGIAS DE TRANSICION DEL MANEJO CONVENCIONAL AL MANEJO ORGANICO

Si analizamos la forma en que se dio – o aun se está dando- el pasaje del manejo convencional al manejo orgánico en los establecimientos estudiados, vemos que podemos identificar estrategias comunes entre los mismos, así como algunas diferentes.

Uno de los elementos en común es la presencia de etapas similares en los procesos de transición de los distintos establecimientos.

Una primera etapa de la transición estaría caracterizada por la realización de pruebas de manejo orgánico. Esto puede haber sido realizado en alguna de las siguientes modalidades: 1- la prueba de algunas prácticas de manejo orgánico en todo el establecimiento o parte del mismo, o 2- la prueba del manejo orgánico más o menos completo en parte del predio o en determinados cultivos. Ejemplos de la primera modalidad encontramos en los casos de Jorge, Pedro y Manuel. A propósito Jorge nos contaba: “Empezamos a cambiar primero por el suelo, dejando los herbicidas y los abonos químicos (la urea). Pasamos a usar abono de gallina.”

La segunda modalidad fue la empleada por Luis, que comenzaron plantando frutilla (luego melón y otros) en un “campo nuevo” –un predio que hasta ese entonces había tenido campo natural, y estaba alejado de predios hortifrutícolas convencionales-. Según nos contaban su suelo tenía un alto contenido de materia orgánica. Todo ello resultaba favorable para iniciar una producción orgánica, sin necesidad de esperar el tiempo que requieren las certificadoras para habilitar un predio que viene de manejo convencional.

En algunos casos estas pruebas fueron realizadas de manera deliberada, mientras que en otros se fueron dando naturalmente (ej. Pedro, Manuel, Julio) al tratar los productores de solucionar algún problema que presentaba el manejo convencional (ej. Pedro), o de seguir sus convicciones personales (ej. Manuel, Julio). Al respecto Pedro, contaba que empezaron a cambiar la fertilización del suelo por iniciativa propia, porque los fertilizantes químicos no les estaban dando resultado. Eso ocurrió naturalmente, sin saber que el uso de abonos animales constituía una práctica de manejo orgánico.

Una segunda etapa de la transición sería la ampliación de dichas pruebas a una mayor superficie, más cultivos o nuevas prácticas de manejo orgánico. En el caso de Jorge al segundo año empezó a cambiar el manejo sanitario del cultivo de manzana, probando las nuevas prácticas de control de sarna a base de mezcla sulfocálcica, sin fungicidas químicos de síntesis.

El inicio de la tercera fase estaría marcado por la decisión de adoptar el manejo orgánico en todo el establecimiento –o en un sector importante del mismo-. En algunos casos esta decisión está acompañada por una importante inversión

económica. Eso sucedió cuando Jorge comenzó con el manejo orgánico en toda el área frutícolas, para lo cual pidió un crédito para abastecerse de los nuevos insumos necesarios (abono de gallina, fitosanitarios permitidos). Esta última etapa coincide en general con el inicio del proceso de certificación del predio y la posterior inserción de los productos en un canal comercial orgánico.

Estas tres etapas de la transición que describimos van acompañadas de un proceso continuo de evaluación y adaptación, tanto de las prácticas en sí (ej. adecuaciones varias) como de sus efectos o consecuencias.

Recién a partir de la adopción generalizada del manejo orgánico es de esperar que los cambios de manejo comiencen a traducirse de manera relevante en cambios en el agroecosistema (como los describe la literatura). Los primeros cambios detectados por los productores suelen tener consecuencias desfavorables para ellos, como la disminución inicial de los rendimientos, o el incremento de malezas –aunque esto último también tiene su lado positivo-. Se trata del conjunto de cambios que constituye la fase de acomodado del ecosistema.

Por el contrario el esperado mejoramiento del suelo o el incremento de los enemigos naturales de plagas –como varios productores observan –son procesos lentos. Incluso algunos productores no han llegado a notarlos (ej. Enrique: enemigos naturales). Estos últimos cambios coincidirían con una etapa de estabilización del agroecosistema. Sobre este asunto la esposa de Jorge comentaba: “[La producción orgánica] no es un “bollo”. Todo tiene su tiempo de espera, sus costos; hay que pagar derecho de piso. Quienes se integren tienen que estar convencidos.”

Todos estos cambios de prácticas y de la base ecológica de la producción, ocurren paralelamente con otras variaciones tanto en el manejo propiamente dicho como en otros aspectos de la actividad del establecimiento. Por ejemplo el cambio en las formas de comercialización y de relacionamiento con otros productores, constituyen en general un respaldo para los productores, a pesar de sus dificultades.

Uno de los problemas señalados con más frecuencia, es la mayor necesidad de mano de obra. Ello se debe en gran medida a que el control de malezas en la agricultura orgánica tiene un importante componente manual – lo cual constituye otra limitante muy nombrada por los productores-, que se ve agravado por el mencionado aumento en la cantidad de malezas. Dicho aumento de mano de obra incide negativamente en la rentabilidad de la producción.

Una de las adaptaciones más habituales durante la transición tiene que ver con los rubros producidos. Tal es el caso de la reconversión de Jorge hacia la horticultura, o los cambios de rubros en los primeros tiempos de producción orgánica de los Luis, o los que aun se siguen dando en los caso de Enrique y Manuel. Es así que algunos productores identifican rubros más convenientes para iniciarse en el manejo orgánico, basándose en la experiencia adquirida. Una recomendación de

Luis sobre el tema es la de empezar con cultivos de ciclo corto como la lechuga o la chaucha, y no con cultivos como el tomate, que durante su largo ciclo suelen presentar muchos problemas de plagas. Otro ejemplo es el de evitar en los primeros años los cultivos que cubren poco el suelo, ya que compiten poco con las malezas.

Todo lo anterior repercute en la situación económica de la familia y en otras áreas de su calidad de vida. Es en la parte económica donde se concentran los mayores inconvenientes. Por más que en algunos casos se constata la esperada disminución en los costos de producción (por el menor uso de insumos comprados), esto no siempre suele ir acompañado de la mayor necesidad de mano de obra. Y por otra parte las pérdidas de cultivos o los menores rendimientos, afectan negativamente la rentabilidad de la producción. Pero en entre los cambios positivos en la calidad de vida encontramos elementos muy valorados por los productores como la salud de la familia, la calidad de los alimentos consumidos (sin agrotóxicos), y el mayor contacto con la naturaleza.

Otro elemento que permite comparar el proceso de transición de la agricultura convencional a la orgánica es el grado de afianzamiento que han logrado en dicho proceso.

Podemos agrupar a los productores que han logrado superar las dificultades de las primeras etapas del proceso de transición y se encuentran más avanzados en este proceso. Estos productores son: Jorge, Luis y Francisco.

Estos productores tienen en común varios aspectos. Por un lado poseen una larga tradición familiar y gran experiencia en la producción agropecuaria. Por otra parte poseen un buen manejo de los canales comerciales que utilizan. Cabe destacar que cada uno emplea canales de comercialización distintos; Jorge: el reparto domiciliario, Luis: supermercados y Francisco: ferias zonales.

Los casos de Jorge y Luis tienen en común además una visión más empresarial de su establecimiento que los diferencia del resto de los productores orgánicos estudiados.

En el caso de Paula, si bien se encuentra muy afianzada en la producción de hierbas aromáticas orgánicas, no se ha extendido la producción orgánica a todo el establecimiento ya que mantiene algunos rubros en producción convencional. Esto se puede atribuir a una buena adaptación del cultivo de las hierbas aromáticas a la producción orgánica y a una gran coordinación entre el grupo de productores en la parte productiva, comercial y de gestión.

Como último punto se debe destacar la importante diferencia en el tiempo de la transición en la producción frutícola, con respecto a la hortícola. En la primera se manifiesta por el productor Jorge que ha llevado entre seis y siete años equilibrar el sistema en la parte productiva y sanitaria. Los productores hortícolas manifiestan que

lleva entre tres y cuatro años la transición de la producción convencional a la orgánica. Esto se puede deber a las mayores dificultades en el manejo de los problemas sanitarios. Además de ser más complicado el cambiar cultivos (especies y variedades) por el costo del arranquio, el tiempo que demora un frutal en entrar en producción y la superficie que ocupa. Por otro lado se dificulta más la diversificación espacial en la producción frutícola.

7. ANALISIS DE LAS ESTRATEGIAS EMPLEADAS POR LOS PRODUCTORES ORGANICOS CON RESPECTO AL MODELO DE LOS PARADIGMAS DE LA AGRICULTURA CONVENCIONAL Y ALTERNATIVA

En este capítulo tomaremos como base el modelo de los paradigmas de la agricultura convencional y alternativa propuesto por los autores Beus y Dunlap (1990) ya descrito en el marco conceptual para analizar las estrategias de producción en los establecimientos orgánicos estudiados en nuestro trabajo. Señalaremos las similitudes y diferencias encontradas entre dichas estrategias y cada uno de los seis elementos clave de dicho modelo. Para cada elemento clave el modelo describe una serie de temas relacionados. En este análisis nos referiremos únicamente a los temas que se pueden adaptar a la información recabada en nuestro trabajo. Existen otros temas que requerirían estudios adicionales.

7.1. CENTRALIZACION VS. DESCENTRALIZACION

Con respecto a este elemento clave, nos referiremos al nivel en que se desarrollan la producción, el procesado y el mercado. El modelo señala que en la agricultura alternativa hay una mayor incidencia de los niveles local y regional en contraposición con los niveles nacional e internacional.

En los establecimientos orgánicos analizados, la producción se da exclusivamente a nivel local, así como el procesado de los productos y su empaque. El sistema de comercialización en ferias o puestos propios funciona a nivel del mercado local, en las cercanías de los establecimientos, mientras que a través de las empresas comercializadoras para los supermercados y los repartos de canastas se alcanza un nivel regional (Montevideo y Canelones).

Cabe destacar que ocho de los diez productores orgánicos estudiados producen semillas caseras de alguno de sus rubros hortícolas. Además es significativo el abastecimiento de semillas y plantines producidos por vecinos.

7.2. DEPENDENCIA VS. INDEPENDENCIA

Según el modelo, las unidades de producción y la tecnología empleada en la agricultura alternativa son más pequeñas y de menor uso de capital que en la agricultura convencional. Al respecto, podemos afirmar que todos los establecimientos estudiados son de tipo familiar, y la mayoría de escala de producción pequeña y de bajo uso de capital. Esta es una característica de la producción orgánica del país y también de la producción granjera familiar convencional, como se señala en el marco conceptual.

En el segundo punto de esta dimensión, el modelo indica que la agricultura alternativa se caracteriza por una reducida confianza en fuentes externas de energía, insumos y crédito. En los casos estudiados, esto se cumple principalmente en el uso de insumos, ya que es importante la utilización de insumos producidos en el establecimiento, por ejemplo:

semillas y plantines caseros, abonos de origen animal, compost, biofertilizantes y preparados caseros para tratamientos sanitarios. En la mayoría de los casos, los productores señalaron la disminución de insumos comprados al comenzar a producir en forma orgánica, principalmente agroquímicos y combustibles. Estos últimos por la menor incidencia del laboreo.

Dentro de las fuentes de energía, la gran mayoría de los productores utiliza leña de su establecimiento como fuente de energía para calefacción. El resto de las fuentes es de origen externo. Como fue señalado anteriormente se destaca la disminución en el uso de combustibles fósiles.

La totalidad de los productores utilizó crédito en algún momento y la mayoría se encuentra al momento de la entrevista pagando los mismos. Sin embargo manifiestan la intención de no contraer más deudas mientras les sea posible.

En tercer lugar Beus y Dunlap (1990) señalan una mayor autosuficiencia personal y de la comunidad en la agricultura alternativa. Al respecto, es de destacar que la totalidad de productores de nuestro trabajo consumen de todos los productos del predio. Como ya expresamos anteriormente, se da un importante intercambio de artículos entre productores vecinos. En algunos casos se destinan ciertos rubros exclusivamente al autoconsumo de la familia.

Por último, el modelo sostiene que en la agricultura alternativa se hace especial énfasis en las habilidades y el conocimiento personal, así como en la sabiduría local. En todos los casos estudiados se destaca la valoración de la propia experiencia del productor, y de las recomendaciones de otros productores orgánicos de mayor experiencia. De todos modos los productores consideran de gran valor los aportes de los técnicos y las instituciones de investigación y extensión. En algunos casos los productores han adaptado tecnologías a las nuevas condiciones de producción orgánica y realizan experiencias por iniciativa propia sobre algunos aspectos de manejo.

7.3. COMPETENCIA VS. COMUNIDAD

Con respecto al tema de la cooperación indicado en el modelo como relevante en la agricultura alternativa, la totalidad de los productores orgánicos entrevistados integra algún grupo con motivaciones comerciales o técnicas. Asimismo, en la mayoría de los casos se señala la cooperación entre vecinos, por diversos motivos.

En relación al segundo punto, encontramos que en todos los casos se valora la tradición familiar, en especial en la actividad productiva, y algunas tradiciones más generalizadas como la siembras de acuerdo a las fases lunares o en días especiales. Esto también se corresponde con el modelo de agricultura alternativa propuesto.

El tercer ítem afirma que las comunidades rurales pequeñas son esenciales en la agricultura alternativa, sin embargo en nuestro estudio no surge como un aspecto claramente relevante. Se puede establecer una diferencia en cuanto al sentido de

pertenencia a la comunidad, entre los productores de Montevideo y de Canelones, en especial los de las zonas más alejadas. En estos últimos se aprecia el sentido de pertenencia a una comunidad rural definida, mientras que en el Montevideo rural no sucede lo mismo y hay mayor interrelación con los servicios urbanos.

El cuarto punto menciona que en la agricultura alternativa el trabajo rural es recompensante, con lo cual la mayoría de los productores concuerda, a pesar de no estar satisfechos con el resultado económico obtenido y en muchos casos estar sobrepasados de tareas. Además se señala que en este tipo de agricultura la mano de obra debe ser significativa. En los casos estudiados hay una gran incidencia de la mano de obra familiar, que en muchos de ellos no es suficiente para cubrir la demanda de trabajo predial. Por ello la mayoría de los productores contrata mano de obra asalariada principalmente en los momentos de mayor necesidad en tareas específicas, pero por razones económicas la mano de obra contratada resulta insuficiente para cumplir adecuadamente con todas las tareas. Por consiguiente estos productores buscan alternativas para disminuir la incidencia de este recurso, a diferencia de lo establecido en el modelo.

El siguiente tema destaca que la producción agropecuaria es un modo de vida, además de un negocio, para los productores alternativos. Esto coincide plenamente con lo expresado por todos los productores orgánicos del trabajo, y en especial por los que identificamos como “vocacionales”.

El último punto trata del énfasis de la agricultura alternativa en la permanencia, calidad y belleza. Al respecto podemos concluir de nuestro trabajo la importancia dada por los productores orgánicos a la calidad de sus productos, sobre todo en los atributos de sabor, aroma y conservación.

7.4. DOMINACION DE LA NATURALEZA VS. ARMONIA CON LA NATURALEZA

De los puntos propuestos para la agricultura alternativa respecto a la armonía con la naturaleza, destacamos de nuestro trabajo que la totalidad de productores orgánicos valoran a la naturaleza como tal y producir en armonía con ella. Adicionalmente mencionan la importancia de respetar los ciclos de vida, en especial de los animales, y realizan manejos acorde a ello. En la mayoría de los casos se intenta imitar los ecosistemas naturales mediante la realización de policultivos y abonos verdes, la diversificación de especies y variedades, y la integración animal. Como ya mencionamos, sobresale el valor del suelo sano como el sostén de este tipo de producción.

7.5. ESPECIALIZACION VS. DIVERSIDAD

El modelo presenta como características de la agricultura alternativa una amplia base genética, la utilización de plantas en sistemas de policultivos, el empleo de múltiples cultivos en rotaciones complementarias y la integración de cultivos y ganado. En la mayoría de los predios analizados se cumplen los tres primeros puntos mencionados, con diferentes matices entre los productores. Los más afianzados en el proceso de transición

(Jorge, Luis, Francisco y Julio) han llegado a aplicar más ampliamente estas prácticas, pero todos consideran importante incrementar su utilización. En cuanto a la integración de cultivos y ganado, si bien la mayoría de los establecimientos cuenta con algún rubro animal, en algunos casos hay una tendencia a disminuir su importancia debido a la gran demanda de atención de los rubros vegetales, que son principales. Sin embargo en otros casos se pretende diversificar la producción integrando estos rubros (ganado de carne, conejos, gallinas).

Según el modelo de Beus y Dunlap (1990), los sistemas de producción alternativa están localmente adaptados, y la ciencia y la tecnología debe orientarse al estudio de los sistemas y ser interdisciplinaria. Sobre estos puntos los productores reconocen que aun falta adaptar determinados aspectos de la producción y que carecen de elementos técnicos para solucionar algunos problemas productivos. A su vez, como fue mencionado en el capítulo 4, hay una gran carencia a nivel nacional de estudios enfocados al funcionamiento de los sistemas de producción orgánica.

7.6. EXPLOTACION VS. RESTRICCION

Sobre este tema el modelo sostiene que la agricultura alternativa se basa en la utilización de recursos renovables y la conservación de los no renovables. Para los productores del estudio esto es particularmente significativo para el recurso suelo, aunque también son conscientes de la importancia de conservar la calidad del agua, tanto en el corto como en el largo plazo. Con respecto a los recursos no renovables, los productores manifiestan haber disminuido el uso de combustibles fósiles, pero ello no responde a un propósito de conservación sino al haber reducido las labores del suelo y la aplicación de fitosanitarios.

En la agricultura alternativa existe una confianza limitada en la ciencia y la tecnología, según el modelo analizado. Sin embargo en la mayoría de los casos estudiados los productores se apoyan en los técnicos para la toma de decisiones, y se preocupan por ampliar sus conocimientos técnicos. De todos modos son conscientes de las limitaciones en el conocimiento de la agricultura orgánica en general y en el desarrollo de tecnologías apropiadas.

El último punto indicado en el modelo se relaciona con la importancia del conocimiento propio de los productores, la presencia de un estilo de vida más simple y no materialista en la agricultura alternativa. Como ya fue expresado, la mayoría de los productores orgánicos estudiados valoran sus conocimientos y practican estilos de vida simples. En general observamos que los productores que calificamos de "vocacionales" son quienes más valoran su estilo de vida.

8. SINTESIS Y CONCLUSIONES

En esta sección analizaremos en conjunto las estrategias empleadas en la producción orgánica por los productores estudiados, así como también las estrategias empleadas por los productores convencionales. Asimismo presentaremos las conclusiones generales del trabajo incluyendo conclusiones respecto a la metodología empleada.

8.1- SINTESIS DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR LOS PRODUCTORES ORGANICOS Y CONVENCIONALES

8.1.1- Estrategias de elección de rubros

Con relación a las estrategias empleadas por los productores orgánicos en la elección de los rubros, la totalidad de los productores poseen rubros hortícolas en carácter de rubros principales dentro de la producción vegetal. La única excepción es Jorge quien a pesar de haber realizado una reconversión productiva hacia los rubros hortícolas aún sigue manteniendo la producción frutícola como rubro principal.

El resto de los productores que poseen frutales los mantienen como restos de un proceso de reconversión, destinándose en la mayoría de los casos al autoconsumo. Las motivaciones que llevaron a estos productores a volcarse a la producción hortícola son, un mayor retorno económico en menor tiempo, mayor rentabilidad de algunos cultivos, mayor facilidad de producción en condiciones de manejo orgánico y menores problemas sanitarios en determinados cultivos.

En cuanto a la elección de las variedades de frutales se prefieren aquellas de buenas cualidades organolépticas, además de características de forma y tamaño como en la producción convencional. En durazno particularmente se intenta volver a variedades más antiguas, de estación, con buen aroma y gusto. En la manzana, se busca sustituir variedades problemáticas en el manejo como la Granny Smith, por variedades de mejor adaptación a las condiciones de manejo orgánico en cuanto a la sanidad y productividad.

Dentro de los rubros hortícolas priorizan los cultivos de hoja (lechuga, espinaca, acelga), crucíferas (repollito de bruselas) de ciclos cortos, buenos precios y ágil colocación en el mercado, además de los artículos “secos”, zanahoria, zapallo, boniato, ajo, sobre todo en los establecimientos pertenecientes a zonas más alejadas de la capital.

Con relación a los rubros animales, la totalidad de los productores estudiados (a excepción de Hugo), posee algún rubro animal. En el establecimiento de Pablo éste es el rubro principal, aunque se está produciendo una reconversión hacia la horticultura. En el

establecimiento de Luis, el cual es principalmente hortícola, ha habido una diversificación hacia el rubro de la ganadería de carne, se vislumbra que dicho rubro tiene buenas perspectivas, pero no pasará a ser el principal. El resto de los productores que mantienen animales lo hacen como complemento económico en las ventas (huevos, carne, conejos), como herramientas de trabajo (bueyes, caballo) o para el autoconsumo.

Finalmente, en muchos casos se complementa la producción con rubros que tienen un objetivo específico, por ejemplo los abonos verdes y las praderas para el mejoramiento de la fertilidad y los montes de eucaliptus, para leña o madera.

Los productores convencionales estudiados se dedican a la producción hortícola básicamente, uno de ellos (Marcelo) está muy especializado en cultivos de hoja y su producción está básicamente orientada a la exportación. El caso de Martín es el de un productor que por su edad y motivaciones personales ha bajado su dedicación al trabajo en el predio y se orienta principalmente al consumo de la familia.

Ambos productores han trabajado toda su vida en rubros relacionados a la actividad agropecuaria y en especial Marcelo posee una gran tradición familiar en la producción de hortalizas de hoja. Ha tecnificado su establecimiento y tiene una gran preocupación por la calidad de los productos y su objetivo primordial es aumentar la productividad del establecimiento y la calidad de los productos.

En el caso de Martín, el objetivo fundamental en la actualidad es la sobrevivencia y no se plantea objetivos en cuanto al mejoramiento de algún aspecto de la producción del predio.

8.1.2. Estrategias de manejo de rubros

Identificamos como uno de los principales aspectos que hacen a las estrategias de manejo frutícola de los productores orgánicos que cultivan frutales, la utilización de una amplia diversidad de especies y variedades, ya mencionada en la sección anterior. Esta diversificación se viene potenciando desde que los productores comenzaron el manejo orgánico de sus cultivos, con excepción del caso de Enrique, en que la actividad frutícola es un remanente del proceso de reconversión a la horticultura. Entre los principales motivos de la diversificación encontramos el gusto personal de los productores, las mayores posibilidades de colocación en el mercado —especialmente en el mercado orgánico—. A la diversidad de especies y variedades frutícolas mencionada, se agrega el empleo de otros cultivos en la entrefila o entre las plantas de los frutales, en los casos de Jorge y Julio.

Un segundo punto estratégico sería la elección de dichas especies y variedades frutícolas de acuerdo con una serie de criterios entre los que se destacan las características de la fruta —en especial su sabor, pero también su color y tamaño—, su

comportamiento bajo manejo orgánico –que incluye básicamente los aspectos sanitarios–, y la posibilidad de escalonar la cosecha y la venta de fruta.

Por último, el mencionado escalonamiento en las épocas de cosecha de los frutales, puede considerarse como un aspecto fundamental en sí mismo, ya que es motivado tanto por la necesidad de escalonar las tareas de cosecha –de alta utilización de mano de obra –, como por la posibilidad de colocar productos en el mercado de forma continua, aprovechando la oportunidad de precios adecuados, pero sobre todo abasteciendo al exigente y limitado mercado orgánico.

Con respecto al manejo de los cultivos hortícolas que realizan los productores orgánicos, algunos de los puntos que consideramos estratégicos son similares a los descritos para el caso de los frutales, mientras que otros sólo los hallamos en el caso de la horticultura. Entre los primeros se encuentran la gran diversidad de especies y variedades cultivadas; algunos de los criterios básicos utilizados para la elección de especies y variedades; y el escalonamiento en las épocas de siembra, trasplante y cosecha de las mismas. Entre los segundos se destacan la adecuación de los rubros hortícolas a la zona en que se ubican los establecimientos así como también al nivel de tecnificación de los mismos; el empleo de algunas poblaciones locales por la gran mayoría de los productores orgánicos; la importante incidencia del trasplante –en especial del trasplante con terrón–; la adecuación de las densidades de siembra y marcos de plantación al manejo sanitario orgánico, particularmente al control de malezas.

La diversidad de especies cultivadas surge una vez más como aspecto central en los establecimientos orgánicos, en esta oportunidad en el manejo de los que llamamos “otros cultivos”, con la excepción de los montes forestales que suelen estar constituidos por una sola especie. Adicionalmente observamos multifuncionalidad en casi todos estos rubros vegetales.

8.1.3. Estrategias de manejo sanitario

Con relación a este punto, la opinión general de la totalidad de los productores orgánicos estudiados es que los principales problemas sanitarios son los insectos, tanto en cultivos hortícolas como frutícolas y las malezas.

En los establecimientos que poseen frutales los insectos plaga más frecuentes y problemáticos son: carpocapsa, grafolita, y pulgones. Las estrategias que se han empleado para el control de estas plagas son: para las dos primeras la confusión sexual con dispensadores de feromonas, y para el segundo caso aplicaciones de preparados con sales minerales.

En cuanto a los cultivos hortícolas, los principales problemas de plagas son, pulgones, lagarta, polilla del tomate, y taladro en zanahoria. En estos casos las medidas de manejo consisten en aplicaciones de insecticidas orgánicos tales como tabaco, infusiones de ortiga, paraíso, y sobre todo el control cultural, mediante la combinación de cultivos, manejo de las fechas de siembra, manejo de las malezas, distancias de plantación y otras técnicas que tienen como objetivo reducir las condiciones que estimulan el desarrollo de estos insectos.

La opinión general entre los productores orgánicos es que bajo manejo orgánico las enfermedades son manejables y no representan un problema en la producción. Incluso la sarna en manzano luego de varios años pudo ser controlada con cambios de dosis de determinados compuestos minerales.

Se admite que los problemas sanitarios han disminuido con el manejo orgánico y que los periodos más difíciles son las primeras etapas de la transición. Lo principal es el manejo equilibrado de los nutrientes aportados al suelo, y el mejoramiento de su fertilidad y estructura.

La segunda mayor dificultad planteada consiste en el manejo de las malezas. Estos problemas a su vez han aumentado con el manejo orgánico. Este punto para muchos productores es una de las limitantes de todo el proceso productivo. Los mecanismos empleados para el control de las malezas se basan sobre todo en carpidas, lo cual encarece el costo de la mano de obra. Otros métodos apuntan al arreglo espacial y temporal de los cultivos, tratando de tener el suelo cubierto en las épocas de mayor incidencia de las malezas principales y favorecer la competencia de los cultivos frente a las mismas. En la producción frutícola el control se basa en el pasaje de maquinaria con herramientas que arranquen las malezas e impidan su establecimiento.

La falta de conocimientos técnicos muchas veces es la limitante mayor para el encuentro de soluciones a estos problemas. En ciertos casos la inventiva del propio productor apoyado por el asesor, ha logrado crear mecanismos o herramientas que mejoran y aumenta la eficiencia de control de los problemas sanitarios y el mejor desarrollo de los cultivos.

En relación a las estrategias de manejo sanitario que emplean los productores convencionales, las mismas se basan sobre todo en el manejo químico de las plagas, enfermedades y malezas. Sin embargo el caso del productor Martín por ser de pequeña escala y de baja intensidad en la incorporación de capital en el manejo del establecimiento, emplea en muchos casos métodos culturales en el manejo sanitario. Por ejemplo: el cortado de plantines para prevenir infecciones en el cultivo, el laboreo del suelo y carpidas para controlar malezas. De todos modos los problemas de plagas

más importantes los controla mediante el uso de plaguicidas, así como también emplea herbicidas para el control de malezas como medida complementaria a las carpidas.

En el caso de Marcelo, se observa que el productor maneja la sanidad de los cultivos exclusivamente con métodos químicos. Si bien mantiene controlados los problemas de plagas, enfermedades y malezas con agroquímicos, existen algunos que no ha podido controlar como las plagas: polilla y mosca blanca del tomate y la maleza: pasto bolita. Este productor sostiene que los agroquímicos constituyen un peso importante en el total de costos de su establecimiento.

8.1.4. Estrategias de manejo poscosecha

Como se puede observar en el capítulo correspondiente a este tema, las estrategias de manejo de la poscosecha, están muy relacionadas con las estrategias comerciales. Esto se puede comprobar ya que analizando los productores que comercializan a través de supermercados, éstos realizan el empaque de la mercadería que va a ese destino, en envases especiales y con una preparación determinada.

En todos los casos estudiados el packing se realiza en el propio establecimiento, aspecto percibido como positivo ya que representa una mejora en la calidad de vida de las mujeres que pasan de tareas pesadas a un trabajo más liviano de embalaje y el discutido anteriormente de mejora en el precio de los productos.

Las formas de presentación de la mercadería consisten en bandejas de espuma plast, en las cuales muchas veces se pueden inventar presentaciones novedosas como mezcla de diferentes vegetales o variedades de una misma especie. Otras formas de presentación consisten en redes o mallas para frutas y verduras o bolsas de nylon. Cuando los canales de comercialización son menos exigentes en la presentación de los productos, los mismos van a granel en cajones de madera.

En el caso de rubros animales como el queso de cabra, el productor que lo realizaba buscaba continuamente nuevas formas de presentación con diferentes envases como forma de hacer más atractivo el producto y tener un efecto positivo en los clientes.

Generalmente se realizaba el procesamiento de ciertas frutas y verduras en el predio. En la mayoría de los casos el destino principal era el autoconsumo. Tres de los predios estudiados comercializaban productos procesados como dulces de frutas y verduras o conservas.

Las estrategias de manejo poscosecha que emplean los productores convencionales también están muy ligadas a las estrategias comerciales como se da en los productores orgánicos.

En el caso de Martín éste productor no realiza ningún manejo en cuanto a la presentación de los productos que destina a la comercialización, ya que el canal comercial no se lo exige. Los productos van se venden en cajones a granel. En relación a la conservación de los productos como cebolla y boniato, se conservan en galpón un período de tiempo generalmente menor a tres meses con el objetivo de obtener mejores precios en la venta. En los artículos que se destinan al autoconsumo, se conservan por largos períodos de tiempo para consumir durante todo el año. Se realiza el procesamiento de algunos productos para el mismo destino.

En el caso de Marcelo el principal canal comercial empleado le exige un especial cuidado en el manejo en poscosecha de los artículos. Es por ello que los mismos llevan un proceso de lavado, preparación y empaque en envases especiales para la venta. Esto requiere la instalación de un packing en el predio para realizar estas tareas. Para estos trabajos se emplea mano de obra asalariada.

8.1.5 Estrategias de uso de la mano de obra

Con relación a las estrategias empleadas en el uso de mano de obra, se observa claramente que la mano de obra familiar es la principal en todos los casos y la exclusiva en cuatro de los predios estudiados.

Dentro de la mano familiar, en la mayoría de los casos consiste en el matrimonio y uno o dos hijos que cumplen una función de ayuda en ciertas tareas ya que realizan otras actividades fuera del establecimiento.

En la mayoría de los casos se busca que exista una especialización de las tareas dentro de la familia, tendiendo a que la mujer se vuelque a las tareas de packing, procesamiento y administración, con reducida participación en decisiones técnicas en la producción. En los casos en que la mujer no participa de la producción, realiza trabajos fuera del hogar.

La mano de obra asalariada, generalmente es zafral y por cortos períodos en el año, ya que se requiere para tareas específicas. El caso de Jorge que tiene mano de obra asalariada permanente, se trata de un familiar que a su vez tiene un establecimiento en la zona. Luis tiene tres empleados permanentes, dos de ellos en régimen de medio horario.

Las estrategias de uso de la mano de obra de los productores convencionales son muy dispares entre ellos. En el establecimiento de Martín se utiliza exclusivamente mano de obra familiar y ésta se emplea en una baja carga horaria por las características del sistema de producción. Se trata de una pareja de productores de avanzada edad que están disminuyendo su ritmo de trabajo.

El caso del establecimiento de Marcelo es lo opuesto, la mano de obra asalariada es la dominante. Cuenta con 3 asalariados permanentes y empleados zafrales en los momentos de mayor demanda. El productor sostiene que la mano de obra es uno de los componentes de mayor peso en la estructura de costos de su establecimiento.

8.1.6. Estrategias de comercialización

Con relación a este tipo de estrategias, se pueden observar tendencias muy claras en el grupo de productores analizados. Siete de los diez productores, utilizan al supermercado como principal canal de comercialización, teniendo en general otras bocas de salida de menores volúmenes tales como ferias, canastas o puestos propios.

La principal motivación que condujeron a este proceso es en primer lugar la búsqueda de una mayor seguridad en la colocación de la mercadería. El supermercado posee un sistema comercial organizado y la intermediación de una empresa comercializadora posibilita la coordinación de todos los pasos de la cadena comercial.

Se le pide al productor que plante determinados cultivos para cubrir una demanda conocida de público, la cual a su vez tiene un gran potencial de crecimiento. Otro aspecto que motiva a los productores a comercializar por este canal es el sobreprecio que brinda el supermercado por el tipo de producto y por la presentación que lleva. La gran mayoría de los artículos llevan un proceso de embalaje y presentación especial, lo cual mejora el precio del mismo. A su vez si este proceso de empaque de mercadería se realiza en el propio establecimiento, la diferencia de precio al productor es más alta, dado que lo hace con mano de obra familiar, sin tener que contratar un servicio de packing a terceros. Otro aspecto importante es el potencial de crecimiento en la demanda de estos productos y la posibilidad de exponer estos productos en góndolas a un gran número de potenciales clientes.

Las desventajas que perciben muchos de los productores estudiados son en primer lugar que las tareas de empaque de verduras y frutas demandan mucho tiempo y dedicación de mano de obra familiar, lo cual resulta muy desgastante en ciertos casos.

En algunos productores (Manuel y Jorge) que se encargan de la gestión comercial de su propio grupo de productores, resulta aún más agotador. Otro aspecto percibido como negativo es la presencia de un agente intermediario en la comercialización, lo cual genera un costo adicional por concepto de comisiones y/o fletes.

Con el objetivo de solucionar estos problemas, la mayoría de los productores estudiados ha optado por diversificar los canales comerciales, buscando otras vías más directas que mejoren el precio final. La venta directa en el propio establecimiento

(Pablo), la venta en puestos propios de ferias (Francisco, Julio, Hugo) y las canastas (Jorge, Hugo), son ejemplos de este proceso de diversificación comercial.

Como fue analizado en el capítulo correspondiente, el porcentaje de lo producido que es destinado al autoconsumo es mínimo en la mayoría de los casos (exceptuando Garrido), ya que la producción orgánica lleva más dedicación y costo de mano de obra y los rendimientos en general son menores que en la producción convencional. Esto hace que los productores saquen provecho a los productos, vendiendo todo lo que se pueda.

Las estrategias empleadas por los dos productores convencionales analizados son muy diferentes entre sí. En el caso del productor Martín, éste comercializa su producción en el Mercado Modelo a través de un comisionista. Las perspectivas son de seguir utilizando este canal comercial y no plantea interés en cambiar el mismo. Se destina un porcentaje importante de lo producido al autoconsumo.

El caso de Marcelo es muy diferente ya que éste productor comercializa principalmente a una empresa exportadora de frutas y verduras. Los productos que comercializa a través de este canal son lechuga, acelga y maíz dulce. Las exigencias en cuanto a calidad de productos y presentación de los mismos son altas, por lo que este productor tiene muy en cuenta estos aspectos en el proceso productivo. Como canales complementarios utiliza el Mercado Modelo, con la intermediación de un comisionista y un supermercado al cual manda determinados artículos en épocas de baja demanda del canal comercial principal. Las perspectivas en cuanto a la comercialización es seguir la línea del canal éste canal exportador y mejorar los aspectos productivos y de calidad de los productos.

8.1.7. Estrategias de asesoramiento y capacitación

Como ya fue expresado en el capítulo correspondiente, la totalidad de los productores reciben asesoramiento técnico en la producción, a excepción del grupo de productores compuestos por estudiantes de Agronomía.

La temática del asesoramiento consiste básicamente en técnicas de manejo de cultivos, manejo de problemas sanitarios, gestión de grupos y apoyo en comercialización. La mayoría de los técnicos cumplen otro tipo de funciones además del asesoramiento técnico que son muy valoradas por los productores, como llevar muestras para analizar, realizar trámites o compras de determinados insumos. Estas actividades muchas veces son fundamentales dada la lejanía de algunos productores a los servicios y la falta de medios de locomoción accesibles.

La opinión de los productores sobre el asesoramiento es positiva y consideran que ha sido útil en la búsqueda de soluciones a los problemas cotidianos de la producción.

Con relación a la capacitación, la totalidad de los productores se han capacitado en cursos o charlas sobre temas de agricultura orgánica, lo que demuestra un gran interés por perfeccionarse y adaptarse a la nueva realidad productiva.

Las estrategias de asesoramiento y capacitación de los productores convencionales como sucede en la mayoría de las estudiadas son muy diferentes. Martín no cuenta con asesoramiento técnico ya que sostiene que su producción no es rentable y no puede afrontar el costo de pagar a un asesor, además su preocupación hoy en día no es el mejoramiento de algún aspecto técnico o productivo de su establecimiento sino la sobrevivencia familiar.

Por el contrario Marcelo, cuenta con el asesoramiento técnico de un Agrónomo a través de PREDEG y a su vez se asesora con diferentes fuentes, como los técnicos de casas comerciales, técnicos de la empresa comercializadora con la que trabaja, y está permanentemente informado de novedades técnicas a través de la asistencia a charlas y cursos de diferentes organismos agropecuarios. Su interés primordial es mejorar los aspectos técnicos y productivos de su establecimiento y satisfacer los requerimientos de calidad de los canales comerciales.

8.1.8. Estrategias de relacionamiento con la comunidad:

En forma general se puede señalar que los productores orgánicos estudiados, están altamente vinculados a la comunidad. Por ejemplo, 9 de los 10 productores orgánicos están certificados o registrados en una de las dos entidades certificadoras del país. Las motivaciones para esto son principalmente por las exigencias comerciales de los supermercados, como un mecanismo para darle seguridad a los consumidores y al resto de los productores que los productos presentados como orgánicos cumplan las normas especificadas en el proceso productivo.

Del mismo modo existe un alto nivel de relacionamiento con instituciones de investigación y extensión en particular: Facultad de Agronomía, PREDEG, JUNAGRA y algunas ONGs que trabajan en temas de agricultura orgánica. Los motivos se relacionan principalmente con el asesoramiento técnico de profesionales de éstas instituciones que pueden aportar soluciones a los problemas sanitarios y productivos.

Se destaca también el relacionamiento entre los productores entre sí, por ejemplo en la formación de grupos. En la mayor parte de los casos se busca unirse para contar con asesoramiento técnico en común o para formar asociaciones para comercializar.

En los casos de los productores convencionales, únicamente Marcelo se relacionaba con un importante número de organizaciones comerciales, agropecuarias, de investigación y con productores. En el caso de Martín se destaca el aporte entre vecinos en el intercambio de alimentos para el consumo familiar.

8.2- CONCLUSIONES GENERALES

Las principales motivaciones que llevaron a los productores orgánicos a dedicarse a la producción agropecuaria las podemos agrupar básicamente en dos tipos: su tradición familiar en la actividad y la vocación personal de los productores.

Los principales objetivos que se plantean los productores orgánicos de nuestro trabajo abarcan tres áreas: productiva, social y comercial. En el primer caso apuntan básicamente al aumento de la producción, mejoramiento de la calidad y solución de problemas sanitarios. Dentro de lo social, se centran en potenciar el relacionamiento entre productores y la gestión de grupos. Los objetivos comerciales radican en la búsqueda de nuevos canales para colocar mayor cantidad de productos, menor intermediación de agentes, mejores precios y fluidez en las ventas.

Entre los valores de los productores orgánicos que se manifiestan en el trabajo, se resaltan los vinculados a la salud, la educación, la naturaleza y el rol de la mujer en la producción.

Las opiniones que surgieron con más frecuencia en las entrevistas fueron sobre el mercado y consumo de productos orgánicos, la escala de producción y la tecnología en los establecimientos orgánicos.

En la evolución de la producción orgánica en los establecimientos estudiados se han dado dos procesos fundamentales: la diversificación dentro de los rubros (en todos los casos) y de las actividades productivas en algunos casos, por ejemplo: la incorporación de la producción animal y de la horticultura.

Podemos conformar distintos grupos de productores orgánicos según cada uno de los siguientes criterios: las motivaciones para dedicarse a la producción agropecuaria, la zona donde se ubican los establecimientos, la etapa en que se encuentran en el proceso de transición, y el nivel tecnológico que presentan.

Como ya fue expresado, distinguimos los productores con motivaciones vocacionales de los que poseen una amplia tradición familiar en la producción. En el

primer grupo se encuentran: Manuel, Julio, Pablo y Hugo. Además se caracterizan por ser productores de pequeña escala y exceptuando el caso de Julio, todavía no se han afianzado totalmente en el proceso de transición. En el segundo grupo se encuentran: Jorge, Pedro, Luis, Enrique, Paula y Francisco. Estos poseen en común una larga tradición familiar en la producción agropecuaria, en las actividades productivas que actualmente realizan. Sin embargo los niveles tecnológicos y de incorporación de tecnología son muy dispares.

En cuanto a la zona que se ubican sus establecimientos, distinguimos los pertenecientes a las cercanías de Montevideo y los que se encuentran en zonas más alejadas en Canelones. Entre estos grupos existen diferencias en cuanto al sentido de pertenencia a una comunidad determinada. Los pertenecientes al departamento de Canelones, en su mayoría expresan sentirse identificados con una determinada zona o localidad dentro de su departamento. Esto se manifiesta en el relacionamiento que poseen con determinadas organizaciones dentro de las mismas, la asistencia a reuniones o eventos que en ellas se organizan y la utilización los servicios que se brindan dentro de dichas zonas. Los productores de la zona rural de Montevideo, por el contrario no manifiestan sentirse identificados por una comunidad en particular. Por lo general no utilizan los servicios de la misma, sino que por la cercanía de la ciudad acuden a casas comerciales, centros educativos y otros servicios urbanos. La ubicación en ambas zonas, determina en muchos casos los tipos de rubros a los que se dedican, tal como sucede en el resto de la actividad granjera familiar nacional. La mayoría de los productores que pertenecen a las zonas más alejadas de Canelones, poseen como rubros principales artículos secos, de baja perecibilidad. De todos modos, en muchos casos se han comenzado a diversificar hacia algunos rubros como cultivos de hoja, crucíferas o tomate ya que cuentan con los servicios de distribución de empresas comercializadoras.

Los productores que identificados como más afianzados en el proceso de transición son Jorge, Luis, Francisco y Julio. Estos tienen en común más de seis años de iniciados en la producción orgánica. Han logrado incorporar técnicas de manejo de suelo, sobre todo abonos verdes, biofertilizantes y rotaciones, además de mezclas de cultivos y ajustes de dosis de productos minerales; lo cual determinó la baja incidencia de agentes patógenos y una calidad de productos aceptable para los canales comerciales que emplean. En el caso de Julio, todavía no se ha consolidado en su estrategia comercial, ya que hace pocos meses que comenzó a vender sus productos por la vía de supermercados. El resto de los productores todavía continúa con problemas tanto de sanidad de cultivos, productividad, calidad del producto obtenido y en ciertos casos la problemática mayor radica en la gestión del establecimiento y la comercialización.

Por último, con respecto al nivel tecnológico que presentan los establecimientos analizados, la mayoría cuentan con un nivel tecnológico bajo y según lo expresado por los productores carecen de algunos elementos fundamentales para mejorar su nivel

productivo. Tal es el caso de incorporación de sistemas de riego localizado, herramientas para el laboreo primario y secundario que se adapten a las condiciones de producción orgánica, máquinas para realizar tareas de preparación y empaque de los productos y vehículos. Existen dos casos que difieren en este aspecto, Luis y Jorge. En el primer caso, la superficie de su establecimiento es ampliamente superior al resto de los analizados en este trabajo. Además arrienda un predio para la cría de ganado de carne. Posee una superficie de invernáculos de aproximadamente 1 há, con riego localizado e incorporación de tecnología adaptada al sistema de producción. El segundo caso, es un productor frutícola que a lo largo de su proceso de transición ha incorporado y adaptado tecnología a su sistema de producción. Tanto para el manejo de plagas y enfermedades, como para el control de las malezas, se ha incorporado técnicas como los dispensadores de feromonas, y se han ajustado elementos como las dosis de determinados productos para el manejo de algunas plagas y enfermedades problemáticas. Para el control de malezas se han diseñado herramientas que facilitan las labores y reducen el costo de mano de obra.

Las estrategias más importantes que caracterizan a los productores orgánicos analizados en este trabajo son: las estrategias comerciales, de manejo poscosecha y uso de la mano de obra. En cuanto a las estrategias comerciales, en la mayoría de los establecimientos estudiados se ha dado un importante proceso de diversificación de canales comerciales, cuyo objetivo primordial es establecer nuevos mecanismos de venta eliminando intermediarios para llegar de forma más directa al consumidor, reducir costos y lograr mejores precios. Para ello se han iniciado modalidades como canastas, venta directa en el establecimiento y puestos propios.

Las estrategias de manejo poscosecha a su vez están intimamente ligadas con las comerciales, ya que los establecimientos que destinan su producción principalmente a supermercados, realizan procesos de preparación y empaque de la mercadería, teniendo mayores requerimientos de calidad de productos que con otros canales comerciales. En la mayoría de los casos se da este hecho y los packings se instalan en los propios predios con el objetivo de reducir costos y desechos de productos.

En relación a la mano de obra, es fundamental el peso de la mano de obra familiar en estos establecimientos. En las tareas de packing es la mujer principalmente la encargada de estas tareas. La contratación de mano de obra asalariada se realiza en determinados momentos del año y para tareas específicas de urgencia, cuando la mano de obra familiar es insuficiente.

8.3- CONCLUSIONES METODOLOGICAS

En el presente trabajo pudimos confirmar una de las ventajas mencionadas de la investigación cualitativa, en particular del estudio de casos, como lo es la gran cantidad de información generada a partir de las entrevistas realizadas, con lo cual se logró un importante nivel de detalle en los aspectos estudiados.

En el transcurso de las entrevistas surgieron espontáneamente opiniones y comentarios que reflejan valores de los productores acerca de diferentes aspectos relacionado con la actividad productiva. Esto comprueba que el empleo de la técnica de entrevistas focalizadas y abiertas permite que el entrevistado exprese sus puntos de vista, aunque no sean indagados directamente por el investigador.

Sin embargo, de acuerdo a lo mencionado por Schoonmaker Freudenberger (1994), la selección de la información más relevante para la identificación de estrategias y la profundización en ellas y sus interrelaciones resultó una tarea de gran dificultad.

Asimismo, podemos identificar como otra debilidad de la metodología utilizada que la misma no se adecua totalmente al estudio de algunos aspectos técnicos y económicos de los establecimientos. Tal es el caso de la información de manejo de algunos cultivos (marcos de plantación, densidades de siembra y dosis de fertilizantes) y de la evaluación del resultado económico. Para ello sería más conveniente combinar otras técnicas como mediciones directas y sistemáticas en el campo, empleo de formularios estandarizados para relevar datos técnicos y económicos y estudio de documentos del predio (boletas de compra y venta, documentos contables).

Dado que el objetivo de este trabajo fue estudiar el funcionamiento de establecimientos en forma holística, abarcando distintas áreas, se habrían logrado mejores resultados utilizando un equipo interdisciplinario de investigadores. De esa forma se hubiera facilitado la profundización en el análisis de dichas áreas, tal como lo mencionan varios autores citados en este trabajo. Por tratarse de un trabajo de tesis llevado a cabo por estudiantes, no se pudo integrar un equipo de estas características.

Por último, como una limitante particular del desarrollo de nuestro trabajo señalamos el desfase entre la realización del trabajo de campo en el año 1998 y la

presentación de los resultados luego de dos años. Seguramente ciertos aspectos de los establecimientos estudiados hayan cambiado en este tiempo. De todos modos se expusieron algunas tendencias al analizar la historia y perspectivas de los productores en el manejo de sus establecimientos.

8.4- SUGERENCIAS DE INVESTIGACIONES FUTURAS

Para investigaciones futuras sugerimos el estudio de la evolución de las estrategias de los productores orgánicos en el tiempo, así como los cambios en los objetivos, motivaciones y valores, sobre todo al avanzar el proceso de transición hacia la producción orgánica.

Un aspecto a estudiar en el transcurso del tiempo, es el cambio en el estado de los recursos naturales (principalmente el suelo), así como en el resultado económico de los establecimientos orgánicos, por ser ambos aspectos claves en la sustentabilidad de la producción orgánica.

Sobre la base de las estrategias relevadas, sería muy valioso implementar estudios comparativos entre establecimientos orgánicos y convencionales.

9. RESUMEN

En este trabajo los objetivos principales consistieron en caracterizar la producción orgánica de los establecimientos familiares de Montevideo y Canelones con relación a las estrategias empleadas para realizar dicha producción.

Se expusieron las principales bases conceptuales que enmarcaron el presente estudio. Las mismas son: las actuales concepciones de desarrollo sustentable, agricultura sustentable y las diferentes corrientes dentro de la misma. Se desarrolló el modelo de los paradigmas de la agricultura convencional y alternativa propuesto por dos autores americanos: Beus y Dunlap, el cual se tomó como referencia para el análisis de las estrategias empleadas por los productores orgánicos en la producción.

La metodología utilizada en este trabajo fue la del estudio de casos, dado que consideramos la más apropiada para estudiar el funcionamiento de establecimientos con un enfoque holístico, considerando los predios como sistemas, analizando todos los aspectos de los mismos y la interacción entre ellos. Se seleccionaron 10 establecimientos orgánicos y 2 convencionales referencia de la producción convencional.

Se hizo hincapié en el análisis de las estrategias que emplean los productores en la elección de rubros, manejo de los mismos, manejo de recursos naturales y energéticos, manejo sanitario, manejo postcosecha, uso de la mano de obra, comercialización, asesoramiento y capacitación, relacionamiento con la comunidad, transición al manejo orgánico, así como las motivaciones y objetivos con respecto a la actividad agropecuaria, y los valores y opiniones expresados por los productores. A su vez se realizó un análisis de las estrategias empleadas por los productores con respecto al modelo de los paradigmas propuesto por los autores Beus y Dunlap (1990) tomando cada uno de los elementos claves que ellos distinguen estudiando las similitudes con las estrategias analizadas en este trabajo.

Por último se expusieron las conclusiones del trabajo realizando una síntesis de los aspectos más importantes que determinan las estrategias que siguen los productores orgánicos estudiados así como los puntos en los que se encuentran similitudes y diferencias entre ellas. Se concluyeron también aspectos relacionados con la metodología y se propusieron nuevos estudios a continuar en temas relacionados a los presentados en este trabajo de tesis.

10. BIBLIOGRAFIA

- 1- ALMEIDA, J. 1996. Da ideologia do progresso à ideia de desenvolvimento (rural) sustentável. In Curso –Taller de Agricultura ecológica, (1ª; 1996, Montevideo). Montevideo, AEA. pp 1-24
- 2 -(_____)1994. Reivindicacao e construcao de un projeto de autonomia entre os agricultores “alternativos”. In Curso –Taller de Agricultura ecológica, (1ª; 1996, Montevideo). Montevideo, AEA. pp 31-57
- 3- ALTIERI, M. 1994. Bases agroecológicas para una producción agrícola sustentable. In Curso intensivo de agroecología y desarrollo sustentable: conceptos y práctica, (1998, Chile). Chile, CET.
- 4- ALTIERI, M.; YURJEVIC, A. 1993. La Agroecología y el desarrollo rural sostenible en América Latina. *Agroecología y Desarrollo* 1(5 y 6): 25-36
- 5- BEUS, C.; DUNLAP, R. 1990. Conventional versus alternative agriculture: the paradigmatic roots of the debate. *Rural Sociology* 55 (4): 590-616
- 6- BEUS, C; DUNLAP, R. 1990. Measuring adherence to alternative vs conventional agricultural paradigms: A proposed scale. *Rural Sociology* 56 (3): 432-460
- 7- CHABOUSSOU, F. 1987. A Teoria de Trofobiose: Novos caminhos para uma agricultura sadia. In Curso –Taller de Agricultura ecológica, (1ª; 1996, Montevideo). Montevideo, AEA. pp 70-77
- 8- CHIAPPE, M. 1995. ONGs, Estado y Agricultura Sustentable: El Caso uruguayo (versión preliminar). In Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, (20ª, 1995, México). México, UNAM. 21 p.
- 9- COSTA RICA. INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA. 1991. San José de Costa Rica. 25 p.
- 10- CURSO DE AGRICULTURA ORGANICA, (1998, Montevideo). Montevideo, PREDEG-GTZ.
- 11- DE CAMINO, R.; MÜLLER S. 1993. Sostenibilidad de la Agricultura y los Recursos Naturales. Bases para Establecer Indicadores. Serie de Documentos de Programas 1(38):1-124

- 12- DOVER, M.; TALBOT, L. 1992. Paradigmas e princípios para a agricultura. AS-PTA. Textos para debate 44. 42 p.
- 13- DRINKWATER, L. 1995. Fundamental differences between conventional and organic tomato agroecosystems in California. *Ecological Applications*. 5 (4): 1098-1112
- 14- EL TITI, A. 1995. Ecological aspects of integrated farming. Bristol, Wiley & Sonsfield. 255 p.
- 15- ELHERS, E. 1996. Agricultura Sustentável. Origens e perspectivas de um novo paradigma. San Pablo, Livros da terra. 177 p.
- 16- FELSTENHAUSEN, H. 1982. Case study methods for analyzing farm operating strategies. In World Congress for Rural Sociology (8^a; 1992, Pennsylvania). Pennsylvania State University. Pp 1-13
- 17- FUKUOKA, M. 1995. Agricultura Natural: Teoria e prática da filosofia verde. San Pablo, Nobel. 293 p.
- 18- GALVAN, G. 1998. Recursos Genéticos para la Agricultura Ecológica. In Curso de Agricultura Orgánica, (1998, Montevideo). Montevideo, PREDEG- GTZ. pp 1-20
- 19- GLIESSMAN, S. 1992. Agroecology in the Tropics: Achieving a balance between land use and preservation. *Environmental Management* 16 (6): 681-683
- 20- GOMEZ, A. 1988. Desarrollo de la agricultura ecológica en Uruguay. In Curso de Agricultura Orgánica – Programa de Producción Orgánica, (1988, Montevideo). Montevideo, CEUTA. pp 1- 24
- 21- HECHT, S. 1997. La evolución del pensamiento agroecológico. In Curso intensivo de agroecología y desarrollo sustentable: conceptos y práctica, (1998, Chile). Chile, CET.
- 22- HOLANDA. MINISTERIO DE COOPERACION PARA EL DESARROLLO. 1992. Desarrollo Sustentable: del Concepto a la acción. Holanda. 32 p.
- 23- MENA, J. 1991. Ecological management of potato cropping systems. In Organic agriculture, a key to a sound development and a sustainable environment. IFOAM. Sao Paulo. pp 67-73
- 24- MERRIAM, S. 1988. Case study research in education. USA, Jossey-Bass Publications. 226 p.

- 25- NORUEGA. COMISION MUNDIAL SOBRE EL MEDIO AMBIENTE. 1987. Nuestro futuro común. Noruega. 23 p.
- 26- PATTON, M. 1990. Evaluation and research methods. 2nd Ed. USA, SAGE Publications Inc. 532 p.
- 27- RANJITH, B. 1992. Sustainability of agriculture through alley cropping by improving soil physical properties. In Organic agriculture, a key to a sound developement and a sustainable enviroment. IFOAM. Sao Paulo. pp 207-211
- 28- REDCLIFT, M. 1996. Desarrollo sostenible: Ampliación del alcance del debate. Agroecología y Desarrollo 1(10): 48-61
- 29- ROSSET, P. 1997. La crisis de la agricultura convencional, la sustitución de insumos y el enfoque agroecológico. In Curso intensivo de agroecología y desarrollo sustentable: conceptos y práctica, (1998, Chile). Chile, CET. pp 1-11
- 30- SCHOONMAKER, K. 1994. Beyond Farmer First. Intermediate Technology Publications.
- 31- TALLER DE PLANIFICACION ORIENTADA A OBJETIVOS, (1997, Montevideo). Montevideo, MGAP-GTZ. pp 1-33
- 32- TAYLOR, S.; BOGDAN, R. 1986. Introducción a los métodos cualitativos de investigación. La búsqueda de significados.
- 33- UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES (ARGENTINA) FACULTAD DE AGRONOMIA. 1995. Adopción de propuestas ecológicas integradoras por productores del área hortícola bonaerense. 120 p.
- 34- URUGUAY. COMISION NACIONAL DE FOMENTO RURAL. 1994. Relevamiento de experiencias relevantes en el campo de la agricultura sustentable: Informe final. Montevideo. 17 p.
- 35- URUGUAY. OFICINA DE PLANEAMIENTO Y PRESUPUESTO. ORGANIZACIÓN DE ESTADOS AMERICANOS. BANCO INTERAMERCANO DE DESARROLLO. 1992. Estudio Ambiental Nacional, Resumen ejecutivo. Washington D.C. 24 p.
- 36- URUGUAY. PREDEG-GTZ- ASOCIACION DE PRODUCTORES ORGANICOS DEL URUGUAY. 1998. Estudio de Mercado de Productos Orgánicos. Montevideo, 176 p.

- 37- VENEGAS, R. Organing production of comercial crops. Transition in sugar beet (Beta vulgaris). In Organic agriculture, a key to a sound developement and a sustainable enviroment. IFOAM. Sao Paulo. pp 181-187
- 38- WINOGRAD, M. 1995. Indicadores ambientales para Latinoamérica y el Caribe: Hacia la Sustentabilidad en el uso de tierras. Costa Rica, IICA. 84 p.
- 39- YIN, R. 1989. Case study research: Design and methods. USA, 93 p.
- 40- YURYEVIC, A. 1996. El desarrollo sustentable: una mirada actualizada. Agroecología y Desarrollo 1(10): 10-17

ANEXO N° 1: PAUTA DE ENTREVISTA A PRODUCTORES

Introducción

Estamos realizando una serie de entrevistas que forman parte del trabajo final (tesis) de la carrera de Ingeniero Agrónomo. Este trabajo consiste en el estudio de diez establecimientos de producción granjera orgánica de la zona rural de Montevideo y Canelones, así como dos establecimientos de producción granjera convencional –uno de cada zona estudiada– a modo de referencia.

Las entrevistas enfocarán principalmente las estrategias empleadas para llevar a cabo la producción agropecuaria y los principales objetivos que persiguen las familias de productores rurales granjeros de las zonas estudiadas. Se piensa también relevar las principales dificultades que ellos enfrentan. El carácter de la información es enteramente confidencial, e intentaremos devolver en parte el favor que nos hacen al concedernos las entrevistas mediante un resumen de los resultados del trabajo.

Ficha de la entrevista

Fecha:

Hora de comienzo:

Hora de finalización:

Entrevistadores:

Entrevistados:

Pauta de la entrevista

1- DESCRIPCION DE LA FAMILIA

1.1- Experiencia y tradición productiva de los integrantes de la familia que trabajan en el establecimiento

1.1.1- EXPERIENCIA

- ¿Desde cuándo es/son productor/es rural/es?

- ¿Que hacía antes de ser productor rural?

En el caso de productores orgánicos:

- ¿Cuánto tiempo hace que realiza manejo orgánico en este establecimiento o en otros?

- ¿Cuánto tiempo hace que realiza manejo orgánico en este establecimiento o en otros?

1.1.2- TRADICION

- ¿Existe tradición familiar de generaciones anteriores en la producción agropecuaria? En caso afirmativo, ¿en qué rubros, de cuánto tiempo y en qué zonas?
- ¿Cuánto tiempo ha vivido la familia en el mismo establecimiento?

Para productores orgánicos:

- ¿Existe tradición familiar en la producción orgánica? En caso afirmativo, ¿en qué rubros, de cuánto tiempo y en qué zonas?

1.2- Composición familiar

- ¿Cuántas personas viven en el establecimiento?
- ¿Qué edades tienen, a qué se dedican y qué nivel educativo formal (primaria, secundaria, etc.) tiene cada una de ellas?

2- MOTIVACIONES Y OBJETIVOS DE LA FAMILIA

- ¿Cuáles fueron las razones que llevaron a la familia a dedicarse a la producción agropecuaria?
- ¿Cuáles son los motivos para continuar realizando esta actividad en el momento actual?

Para los orgánicos:

- ¿Cuáles fueron las razones que lo impulsaron a producir en forma orgánica?
- En cuanto a su familia y a la actividad productiva que llevan a cabo en la actualidad, ¿se plantean algún objetivo o meta a alcanzar de aquí a dos años? En caso afirmativo, ¿cuáles son?
- ¿Cómo se ven dentro de diez años?

3- ESTRATEGIAS PRODUCTIVAS

3.1- Rubros de la actividad agropecuaria

3.1.1- PRODUCCION VEGETAL

a- **Fruticultura:**

- ¿Cuáles son los principales rubros frutícolas que hay en el establecimiento?

- ¿Cuánto hace que se dedican a ellos?
- ¿Cuáles son las principales características y formas de manejo de los mismos?

Profundizar en algunos de los siguientes aspectos:

- . Especies y variedades
- . Superficie ocupada por cada variedad o especie
- . Número de plantas por variedad o especie
- . Marco de plantación
- . Edad de los montes
- . Tipo de riego
- . Tipo de conducción
- . Época de cosecha

- En cada rubro mencionado, ¿cuáles fueron los criterios para su elección y para las medidas de manejo utilizadas? ¿Qué objetivos tienen dichas medidas?

b- Horticultura:

- ¿Cuáles son los principales cultivos hortícolas que han realizado en el último año?
- ¿Cuánto hace que se dedican a ellos?
- ¿Cuáles son las características y medidas de manejo más relevantes de dichos rubros?

Sugerencias para profundizar:

- . Especies y variedades
- . Superficie destinada a cada especie/ variedad
- . Densidad de plantas
- . Modo de siembra o plantación (directo o transplante; mecánico o manual)
- . Época de siembra y cosecha
- . Tipo de riego, conducción, protección física u otras medidas de manejo relevantes

- ¿Realizan algún policultivo? En caso afirmativo, ¿qué especies o variedades se utilizan? ¿Cómo se intercalan? ¿Requiere de algún manejo especial? En caso afirmativo, ¿en qué consiste dicho manejo?

- En cada rubro mencionado, ¿cuáles fueron los criterios para su elección y para las medidas de manejo utilizadas? ¿Qué objetivos tienen dichas medidas?

- ¿Dedican alguna superficie exclusiva para huerta familiar? ¿Por qué motivos?
- En caso de tener una huerta, ¿qué especies cultivan en ella y cómo se maneja?

c- Otros cultivos (Cultivos anuales, praderas o campo natural):

- ¿Qué otros cultivos realizan en el establecimiento?

- ¿Cuánto hace que se dedican a ellos?
- ¿Cuáles son las principales características y medidas de manejo de los mismos?

Sugerencias para profundizar:

- . Especies y variedades
- . Superficie destinada a cada una
- . Usos principales
- . Otras medidas de manejo relevantes

- En cada rubro mencionado, ¿cuáles fueron los criterios para su elección y para las medidas de manejo utilizadas? ¿Qué objetivos tienen dichas medidas?

3.1.2- PRODUCCION ANIMAL

- ¿Cuáles son los principales rubros animales presentes en el establecimiento?
- ¿Desde cuándo se dedican a ellos?
- ¿Cuáles son las principales medidas de manejo utilizadas?

Sugerencias para profundizar:

- . Razas
- . Cantidad de animales de cada una
- . Sistema de producción (a campo, galpón, etc.)
- . Alimentación:
 - . Campo natural
 - . Praderas, verdeos
 - . Raciones (aclarar origen)
 - . Suplementos (aclarar origen)

- Para cada rubro de producción animal, ¿cuáles fueron los criterios empleados para su elección y para las medidas de manejo utilizadas? ¿Qué objetivos se persiguen con ellas?

3.2- Recursos naturales empleados en la producción

3.2.1- SUELOS

a- Descripción:

- ¿Qué tipos de suelos se encuentran en el establecimiento?
- ¿Cuáles son sus características más importantes (fertilidad natural, estructura, textura, posición topográfica, etc.)?
- ¿Qué superficie aproximada ocupa cada uno?
- ¿Cuál es la principal ventaja o elemento positivo de cada tipo de suelo para la producción que realizan?

- ¿Cuáles considera como los principales problemas de los suelos de su establecimiento?
- ¿Ha notado algún cambio en los suelos desde que está en el establecimiento? ¿Están mejor, peor o igual? ¿Por qué?

Para los orgánicos:

- ¿Ha notado algún cambio en los suelos desde que comenzó a producir en forma orgánica? ¿Están mejor, peor o igual? ¿Por qué?

b- Manejo:

Rotaciones:

- ¿Qué uso le da a cada tipo de suelo?
- En el caso de cultivos hortícolas o forrajeros, ¿realiza rotaciones?
- ¿Qué secuencias de cultivos realizó en el último año?
- ¿Todos los años realiza las mismas secuencias? En caso negativo, ¿qué otras realiza?
- ¿Planifica las rotaciones en el largo plazo? En caso afirmativo describa las más habituales.
- ¿En este momento está realizando algún plan de rotaciones de largo plazo?
- ¿Qué aspectos toma en cuenta en la elección y realización de cada rotación y cuáles son sus objetivos más importantes?

Laboreo:

- ¿Cuáles son las prácticas de laboreo habitualmente utilizadas? Sugerencias para profundizar:
 - . Tipo de maquinaria utilizada
 - . Tipo de tracción
 - . Frecuencia de labores
- ¿Qué criterios tiene en cuenta para la realización de dichas prácticas y con qué objetivos las realiza?

Sistematización:

- ¿Qué tamaño de cuadros maneja habitualmente?
- ¿Qué criterios utiliza para determinar el tamaño de los mismos y la orientación de filas?
- ¿Tiene en cuenta elementos como la pendiente, la insolación, la facilidad en las labores culturales y el diseño de desagües y caminos?
- ¿Cuáles son las ventajas e inconvenientes de la sistematización actual de su establecimiento?

Fertilidad:

- ¿Qué tipo de prácticas utiliza para mejorar o mantener la fertilidad del suelo?
- En caso de utilizar habitualmente fertilizantes, especifique si se trata de fertilizantes orgánicos o inorgánicos.
- Si se trata de orgánicos, especifique los tipos (abonos verdes, estiércol, compost u otros), el origen y el manejo de cada uno (dosis, frecuencia, y forma de aplicación).
- Para el caso de los abonos verdes, ¿podría detallar qué especies, variedades, momentos de siembra y medidas de manejo utiliza?
- Si utiliza fertilizantes inorgánicos, determine si se trata de minerales o productos sintéticos aclarando el origen de los mismos y el manejo realizado (dosis, frecuencia y forma de aplicación).
- Para los fertilizantes orgánicos e inorgánicos, ¿cómo los elige? (Costos, disponibilidad, efecto buscado)
- ¿Qué manejo realiza con los rastrojos de los cultivos?
- ¿Qué criterios toma en cuenta para la elección y realización de las prácticas de manejo de la fertilidad anteriormente mencionadas y cuáles son sus objetivos?

3.2.2- RECURSOS HIDRICOS

- ¿Cuáles son las fuentes de agua con que cuenta el establecimiento?
- ¿Qué calidad (potable, apta para riego, salinidad, contaminación) de agua poseen dichas fuentes?
- ¿Es suficiente la cantidad de agua que posee su establecimiento? (Para consumo humano, animal, riego, curas, etc.)
- ¿Está conforme con la calidad del agua? ¿Por qué?
- ¿Se realizan análisis del agua? En caso afirmativo, ¿con qué frecuencia se hacen y cuándo se realizó el último?
- ¿Qué usos se les da a las fuentes mencionadas? (riego, curas, animales, consumo humano, etc.) ¿Qué porcentajes aproximados se destinan a cada uso?
- ¿Qué elementos considera para definir los usos y niveles de consumo de agua?

3.2.3- VEGETACION Y FAUNA

- ¿Existe en su establecimiento algún monte natural?
- ¿Cultiva o cuida alguna zona de parque o jardín?
- ¿Hay plantas medicinales espontáneas en su establecimiento?

Para cada caso:

- Detalle el tipo y la superficie que ocupa/n.
- ¿Cuáles son los principales usos que se le dan y los criterios empleados para ello?
- ¿Cuáles son los motivos y objetivos de mantener dichos espacios en su establecimiento?

- ¿Ha notado cambios en los animales y/o plantas silvestres en la zona desde que recuerda? ¿Cuáles fueron esos cambios?

Para los orgánicos:

- ¿Ha notado cambios en los animales y/o plantas silvestres en su establecimiento desde que comenzó con el manejo orgánico? ¿Cuáles fueron esos cambios?

3.2.4- SEMILLAS, PLANTINES Y ANIMALES

- ¿Cuál es el origen de las semillas y plantines empleados? (Comprados o propios)
- En el caso de los comprados, ¿son nacionales o importados?

En el caso de los propios:

- ¿Cuánto hace que los produce?
- ¿Cómo elige las plantas para obtener semillas o yemas?
- ¿Cuál es el origen de los animales? (Comprados o propios)
- En el caso de los propios, ¿cómo los selecciona?

3.3- Recursos energéticos

- ¿Cuáles son los tipos de fuentes de energía empleados en el establecimiento?

. No renovables: . Combustibles fósiles

. Renovables: . Leña

. Electricidad (UTE u otros)

. Otros

- ¿Qué usos se les da a las fuentes mencionadas?
- ¿Cuál es el origen de cada fuente de energía empleada?
- ¿Qué criterios considera para definir el nivel de consumo y el manejo de cada fuente de energía?

3.4- Manejo de “plagas”, “enfermedades” y “malezas”

3.4.1- EN LA PRODUCCION VEGETAL

- ¿Cuáles son los problemas de “plagas” más importantes en los cultivos principales?
- ¿En qué cultivos aparecen?

- ¿Cuáles son las prácticas de manejo habitualmente empleadas para su control?
- ¿Cuáles son las “enfermedades” más problemáticas de los cultivos principales?
- ¿En qué cultivos aparecen?
- ¿Cuáles son las prácticas de manejo habitualmente empleadas para su control?
- ¿Cuáles son los problemas de “malezas” más relevantes en los cultivos?
- ¿En qué cultivos se dan esos problemas?
- ¿Cuáles son las prácticas de manejo habitualmente empleadas para su control?
- ¿Estos problemas vienen aumentando, disminuyendo o se mantienen sin cambios? (En el caso de los orgánicos, hacer referencia a antes y después de comenzar el manejo orgánico)
- En el caso que se usen productos específicos, profundizar en:
 - . Tipo de producto
 - . Forma de aplicación (maquinaria, etc.)
 - . Dosis empleada
 - . Frecuencia de aplicación
 - . Precauciones para la preparación del producto y su aplicación
 - . Origen del producto (aclarar lugar de adquisición)
- ¿Cuáles son los objetivos perseguidos por cada práctica de manejo y en qué criterios se basa su realización?
- ¿En qué casos están conformes con el control logrado y en cuáles no?

3.4.2- EN LA PRODUCCION ANIMAL

- ¿Cuáles son los problemas sanitarios más importantes de sus animales?
- ¿Cómo manejan su control o prevención?

Si se utilizan productos específicos, profundizar en:

- . Tipo de producto
- . Forma de aplicación
- . Dosis
- . Frecuencia de aplicación
- . Precauciones para la preparación y aplicación del producto
- . Origen del producto
- ¿Cuáles son los objetivos de dicho manejo y en qué criterios se basa?
- ¿En qué casos están conformes con el control logrado y en cuáles no?

4. ESTRATEGIAS DE USO DE LA MANO DE OBRA

- ¿Qué tipo de mano de obra emplea en el establecimiento?

- . Familiar
- . Asalariada: . Zafral (aclarar épocas y duración)
- . Permanente

Sugerencias para profundizar:

- . Cantidad de personas
- . Sexo
- . Edad
- . Capacitación
- . Dedicación horaria
- . Tareas
- . Remuneración y beneficios

- ¿Qué elementos llevaron a determinar el tipo de mano de obra y el tiempo que se la emplea?

- ¿En el caso de la mano de obra asalariada, qué criterios utiliza para determinar la cantidad, tareas, remuneración y características personales de los empleados?

- ¿En caso de no contratar mano de obra, qué motivó esa decisión?

5- ESTRATEGIAS ECONOMICO FINANCIERAS

5.1- Recursos económicos

- ¿Qué tipo de bienes de capital existen en su establecimiento? Por ejemplo:

- . Casas (cantidad, superficie, estado)
- . Galpones (cantidad, superficie, uso, estado)
- . Otras instalaciones, por ejemplo: cámaras, packing, invernáculos (cantidad y capacidad)
- . Maquinaria y herramientas para la actividad productiva (listado, HP de tractores)
- . Equipo de riego
- . Animales de tracción
- . Vehículos

- ¿En qué año fue adquirido o construido cada uno de los bienes mencionados?

- Si corresponde, ¿con qué criterios se definió su adquisición y/o construcción?

- Especifique si los bienes mencionados son de su propiedad, compartidos por un grupo de productores o contratados.
- Para cada caso, ¿qué motivos determinaron la elección de la forma de tenencia mencionada?
- ¿Considera necesario adquirir o construir algún otro bien para el funcionamiento apropiado de su establecimiento? ¿Por qué?
- En caso de considerar necesaria la adquisición/construcción, ¿de qué bienes se trataría?

5.2- Recursos financieros

- ¿Alguna vez han utilizado créditos en los últimos cinco años?
- ¿Cuáles fueron los motivos para ello?

En caso de haber utilizado crédito:

- ¿A qué se destinó el dinero del préstamo?
- ¿Qué características tuvo el préstamo? (Plazo, banco)
- Piensa pedir crédito en los próximos dos años? ¿Por qué?

5.3- Estimación del resultado económico

- ¿Lleva algún registro económico del establecimiento?

En caso afirmativo:

- ¿De qué tipo es y quién lo lleva?
- ¿Cuáles estima que son los ingresos por la producción vendida?
 - . Volúmenes de producción por rubro
 - . Cantidades vendidas
 - . Precios obtenidos
- ¿Podría estimar cuáles son los gastos ocasionados por la actividad productiva del establecimiento?
- ¿Algún miembro de la familia realiza trabajos fuera del establecimiento?

En caso de respuesta afirmativa:

- ¿Qué motivaciones condujeron a dicha situación?
- ¿Qué importancia tiene la remuneración recibida por dicha tarea dentro del total de ingresos de la familia? (Mayor, menor o igual que los ingresos por la producción)
- ¿Qué otras fuentes de ingresos poseen?

6- DESTINO DE LA PRODUCCION

- ¿Cuáles son los principales destinos de los productos obtenidos en su establecimiento?
 - . Autoconsumo
 - . Comercialización

- Especifique los rubros y cantidades destinadas a cada uno.
- ¿Qué motivaciones han llevado a la elección de dichos destinos?
- ¿Se realiza algún tipo de procesamiento en el establecimiento? En caso afirmativo:
- ¿En qué rubros, qué volúmenes y con qué métodos se realiza?
- ¿Cuáles son los objetivos de procesar productos en el establecimiento?
- ¿Cuáles son los criterios empleados para determinar los rubros y volúmenes a procesar?

Estrategias de comercialización:

- ¿Cuáles son los principales canales de comercialización habitualmente utilizados?
- Para cada canal, ¿qué rubros y cantidades se manejan?

Para los orgánicos:

- ¿Está su predio o parte de él, certificado por alguna institución certificadora? ¿Por qué?
- ¿Cuáles estima que son los costos correspondientes a la comercialización?
- ¿Cuáles son los objetivos y criterios utilizados para la elección de los canales de comercialización, rubros y volúmenes comercializados?

7- ESTRATEGIAS DE ASESORAMIENTO Y CAPACITACION

- ¿Manejan alguna fuente de información para realizar la producción agropecuaria?

En caso afirmativo:

- ¿Cuáles son dichas fuentes?
- ¿Con qué objetivos las emplean?

Sugerencias para profundizar:

- . ¿Algún integrante del establecimiento concurrió en el último año a charlas o cursos?
- . ¿Dónde se informa sobre novedades técnicas?
- ¿Su establecimiento cuenta con asistencia técnica?
- En caso afirmativo, detallar las características de la misma:
 - . ¿Quién la brinda? (Formación del técnico, institución u organización a la que pertenece)
 - . Frecuencia de asistencia
 - . Modalidad de asistencia
 - . ¿Es contratada por el productor o por un grupo?

- ¿Cuáles son los motivos que lo llevaron a contar o no con asistencia técnica? En caso de tenerla, ¿qué motivó la adopción de la modalidad descripta?

8- ESTRATEGIAS DE RELACIONAMIENTO CON LA COMUNIDAD

- ¿Con qué tipo de organizaciones agropecuarias están vinculados tanto en la zona como fuera de ella? Especifique el tipo (productivas, técnicas, comerciales, gremiales).
- ¿Con qué tipo de instituciones u organizaciones sociales están relacionados, dentro y fuera de la zona? (Culturales, religiosas, educativas, deportivas)
- En ambos casos, ¿qué motivaciones han conducido a la vinculación con dichas organizaciones/instituciones? ¿Qué objetivos se buscan con ello?
- ¿Que facilidades de la zona utilizan para la producción y la vida social (locales de instituciones u organizaciones, comercios, espacios recreativos, medios de transporte, caminería)?
- ¿Cuál es su estado y calidad?

9- CALIDAD DE VIDA

- ¿Poseen usted y su familia algún tipo de asistencia médica pública o privada?
- ¿Qué tipo de comodidades posee su vivienda? Por ejemplo:
 - . Agua corriente
 - . Electricidad (UTE u otro)
 - . Heladera
 - . Cocina
 - . Lavarropas
 - . Otros electrodomésticos
 - . Cantidad de dormitorios
- ¿Qué actividades realizan usted y su familia cuando no están trabajando?
- ¿Cuánto tiempo le dedican?
- ¿Están satisfechos con las actividades que realizan?

10- PROBLEMAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS

Nombrar los objetivos que mencionaron en el punto 2.

Con respecto a ellos:

- ¿Cuáles son los principales problemas o dificultades con que se enfrentan al intentar alcanzar los objetivos que se han planteado?

11- ASPECTOS GENERALES DEL ESTABLECIMIENTO

- ¿Cuál es la ubicación exacta de su establecimiento y por qué rutas o caminos se accede a él?
- ¿De cuántos predios se compone su establecimiento y a qué distancia quedan unos de los otros?
- ¿Cuál es la superficie total de su establecimiento y la de cada predio que lo compone?
- ¿Qué superficie del establecimiento es manejada en forma orgánica?
- ¿Cuáles son los tres rubros principales por su importancia económica? Son manejados en forma orgánica o convencional?
- ¿Cuál es la forma de tenencia de su establecimiento?

Para tener presente mientras se realizan las entrevistas, pero no preguntar directamente:

Valores del productor y su familia en relación a la actividad productiva:

- Nivel de vida
- Disfrute de la actividad productiva
- Experiencia personal y tradición familiar
- Comunidad rural, cultura y tradiciones
- Conservación de los recursos naturales, límites de la naturaleza (ej. rol de la biotecnología)
- Agricultura moderna como causa de problemas ecológicos
- Problemas ecológicos en general
- Calidad de los productos, salud de productores y consumidores
- Papel de la tecnología (ej. reducir costos- facilitar tareas)
- Rol de políticos y científicos en la producción
- Escala de producción y tamaño de predio ideales
- Concentración de la tierra y salida de pequeños productores

ANEXO N° 2. EJEMPLOS DE ENTREVISTAS REALIZADAS A LOS PRODUCTORES

Ejemplos de entrevistas a productores orgánicos

ESTABLECIMIENTO DE JORGE Entrevista 1

Fecha: jueves 14 de mayo de 1998

Comienzo: 17:00 horas

Finalización: 19:15 horas

Entrevistados: Jorge [J] (productor)

María [Ma] (esposa)

Pregunta: Anita Prieto

Apunta: Florencia Castiglioni (sin grabador)

Observaciones: Habíamos visitado el predio en 1996 con Facultad de Agronomía y en 1997 con el CEUTA.

1- DESCRIPCION DE LA FAMILIA

1.1- Experiencia y tradición productiva

1.1.1- EXPERIENCIA

A: ¿Hace cuántos años que son productores rurales?

J: Desde toda la vida

A: ¿Y orgánicos?

J: Empezamos a cambiar en el 89, por idea de Alberto [Nota: Alberto Gómez], debido a un problema de intoxicación de mi esposa. Se rompió una manga dando Gramoxone. Yo iba atrás y mi esposa manejando.

J: Empezamos a cambiar primero por el suelo, dejando los herbicidas y los abonos químicos (la urea). Pasamos a usar abono de gallina. Luego, el segundo año, empezamos a cambiar el tratamiento contra la sarna, comenzando a usar mezcla sulfocálcica.

1.1.2- TRADICION

A: ¿Tienen tradición familiar en la producción agropecuaria?

J: Mi abuelo era de campaña (de Cerro Largo). Mi padre trabaja desde el año 50 acá.

A: ¿En este mismo predio?

J: Sí.

A: ¿Haciendo qué rubros?

J: Haciendo horticultura y fruticultura. Mi padre empezó sin remedios pero luego fue incorporándolos, por recomendaciones de la época.

A: ¿Tienen un predio solo?

J: Tenemos este predio de 7 hectáreas y otro lindero, de 4 hectáreas. En la familia hay otros establecimientos (de mis hermanos por ejemplo). Hace tiempo habla un mercado importante para las frutas y verduras. Se

consumía bastante. Después, por los años ... bajó el consumo. Hubo un cambio en la alimentación y bajaron las compras en el mercado. Se empezaron a consumir más comidas preparadas. Ahora está habiendo una vuelta a la alimentación natural. No es por un tema de precios. Tal vez sí sea por las recomendaciones médicas, el cambio de ahora y también el cambio de los años ... En esa época los médicos recomendaban por ejemplo tomar Coca Cola, y aumentó su consumo.

1.2- Composición familiar

A: ¿Cuántas personas viven en este establecimiento?

J: Mi esposa, mi hija, mi suegra y yo. También mi padre, pero él no vive del establecimiento.

A: ¿Podrías decirnos las edades de cada uno?

J: Yo tengo 41, mi esposa 40, mi hija 10 y mi suegra 67.

A: ¿Qué tareas realiza cada uno?

J: Mi esposa y yo trabajamos en el predio. Mi hija también hace algunas tareas del predio (por ejemplo toma los pedidos de las canastas), dependiendo de las vacaciones en la escuela. Mi suegra se ocupa sobre todo de la casa, junto con mi esposa.

A: ¿Y qué nivel educativo tienen?

J: Todos tenemos primaria.

F: ¿Me podrías contar más en detalle cómo fue lo de la intoxicación?

J: Ella se mojó con el Gramoxone al romperse la manga. Al llegar a la casa se bañó inmediatamente, después de unos 10 minutos más o menos de caminar desde el monte. A los dos días empezó con vómitos y entonces fue al médico, que le mandó un tratamiento de quimismo gástrico. En el segundo muestreo ya le estaba saliendo sangre, tenía un principio de úlcera. Ahora está bien, pero se tiene que seguir cuidando. En ese momento ya estábamos con el CEUTA, trabajando en forma convencional pero tratando de disminuir los remedios. Estaba por entrar al CEUTA un proyecto de producción orgánica para Colonia Valdense. Nosotros no entramos en el proyecto pero empezamos a hacer pruebas, según lo que se iba haciendo allá. Alberto [N. Alberto Gómez] decía que la producción orgánica podía servir porque bajaba algo los costos de producción. Pero para nosotros eso no era lo más importante. Además del problema que tuvo mi esposa, yo tengo problemas de alergia.

A: ¿Usaban equipo de protección?

J: La máscara es un engaño. Siempre algo entra. Tendría que ser como un casco. De este tipo había, pero eran muy caras y tampoco daban mucho resultado.

2- MOTIVACIONES Y OBJETIVOS DE LA FAMILIA

A: ¿Tienen planteado algún objetivo a lograr?

J: Ahora estamos por entrar a un proyecto con el PROVA y el PREDEG-GTZ para producir vinagre de manzana con los descartes. Es un muy buen proyecto. Pero se necesitan fondos para hacer los ensayos. A nosotros nos va bien porque tenemos también algo de horticultura, el reparto de canastas, y otras cosas. Pero no es fácil convencer a otros productores. Por ejemplo un productor de manzana (Jorge Moizo) probó dos años [N. producir de forma orgánica] y le fue mal, entonces pasó al manejo integrado. El proyecto sería muy interesante para que se vuelquen muchos productores de manzana, sabiendo que existe un mercado y que además se pueden colocar los descartes. Hay un mercado grande (N. para la manzana fresca orgánica). La gente se está volcando a lo natural, sobre todo en el mundo. Acá todavía estamos en pañales. Los dispensadores de feromonas para carpocapsa no funcionaron bien. Tal vez fue por el calor. En este tema estamos en discordancia con Saturnino Núñez, del INIA. Nosotros, todos los años dábamos una mano de *Bacillus thuringiensis* [N. B.t.] antes de colocar los dispensadores. Un año Saturnino Núñez dijo que el B.t. no servía, y entonces no aplicamos. El primer año con dispensadores, que nos había dado el INIA, tuvimos un% de picado. El segundo año, ya con el asesoramiento de Saturnino Núñez, tuvimos un ...%. El tercer año fue cuando no dimos B.t. (el año pasado) y tuvimos un 80% de picado. Este año (el cuarto) volvimos a aplicar B.t. y tuvimos un ...%. Ahora estamos viendo (a través del CEUTA) de tener además un virus que hay para carpocapsa, para casos especiales en que sea necesario.

A: Entonces, en cuanto a la producción, ¿quisieran mejorar el manejo de la manzana?

J: Sí, porque hay un mercado grande, se puede exportar para Brasil, Holanda y otros comercializadores orgánicos de la Unión Europea. Pero nosotros todavía no podemos dar seguridad de la calidad de los productos. Entonces necesitamos que haya más productores. Por ejemplo a Zumarán y a Mi Granja, hace unos dos años les vino un barco de vuelta por los residuos tóxicos.

Ma: Siempre es permitido un grado de residuos, pero no pasarse de él.

J: Ahora Zumarán está probando algo de manejo integrado.

Ma: Integrado significa que bajan algo los venenos, pero en realidad no se sabe cuánto aplican.

J: No hay control.

Ma: No hay normas. Creo que lo del manejo integrado surge porque se están dando cuenta que están echando mucho veneno. Hay como un tipo de alerta para empezar a bajar esas cosas – la cantidad de curas – mismo por las personas que trabajan en la producción.

J: Cuando era convencional, cada vez tenía que dar más manos para cada plaga. Por ejemplo para la arañuela roja empezamos con una mano y después llegamos a cuatro.

A: ¿Y en el largo plazo, qué se plantean?

J: Seguir con esto, que se vaya agrandando; que seamos más productores. Porque así hay más posibilidades para todos.

Ma: Lo hacemos principalmente por salud. No es un "bollo". Todo tiene su tiempo de espera, sus costos; hay que pagar derecho de piso. Quienes se integren tienen que estar convencidos.

3- ESTRATEGIAS PRODUCTIVAS

3.1- Rubros de la actividad agropecuaria

3.1.1- PRODUCCION VEGETAL

a- Fruticultura:

A: Ahora vamos a pasar a los rubros. En fruticultura, ¿qué cultivos hay?

J: Manzana, pera, durazno y uva.

A: ¿Desde cuándo?

J: Manzana y durazno siempre tuvimos. Pera y uvas tuvimos y arrancamos. [N. O sea que ahora tienen manzana y durazno]. Manzana y pera son los más problemáticos para producir en forma orgánica. El durazno anda muy bien en manejo orgánico (en general). Otros cultivos que andan bien son naranjas, limones, uvas y ciruelos. Donde estaba la viña estamos haciendo horticultura, esperando a recuperar el suelo.

A: ¿Qué variedades de manzana tienen? ¿De qué edades son los montes? ¿Con qué marco están plantados?

R: Variedades	Edades	Marco	Observaciones
Star Krimson	16 años	5m x 3m	
Top Red	12 años	6m x 4m	
Royal	12 años	5m x 4m	
Red Spur	10 años	5m x 3m	
Red Chieff	6 años	4.5m x 2.4m	
Granny Smith	16 años	5m x 3m	Poliniz. de S.K.
G.S. (otra var.)	s/d	s/d	Poliniz. del resto
Mollie's	12 años	6m x 4m	Poliniz. de T.R.

A: ¿Qué cantidad de plantas hay de cada variedad?

J: Hay 3100 plantas de manzana en total. Tengo fichas por año, para ver por variedad. Los polinizadores están todos así: tres filas de la variedad y una del polinizador.

A: ¿La manzana tiene riego?

J: No.

A: ¿Cómo es el orden de cosecha de manzanas?

J: En enero- febrero: Mollie's; en marzo: Star Krimson, Top Red y Royal (el orden particular en cada año depende de la floración); y en abril- mayo: Granny.

A: ¿Cuáles son las variedades de durazno que tienen? ¿Y sus edades, marco de plantación y cantidad de plantas?

J: Variedades	Edades	Marco	Cant. pítas.
Tejano=Early Gde.	10 años	5m x 3m	225 aprox.
	5 años	5m x 3m	425 aprox.

			650
June Gold	aprox.8 años	5m x 3m	229
Red Heaven	aprox.8 años	5m x 3m	100
San Francisco	aprox.8 años	5m x 3m	56=2 filas
(Sayago mejorada)			-----
			17 filas
			juntas en la quinta lindera (4ha)

A: ¿Por qué tienen estas variedades?

J: Son variedades que fueron quedando [N. las de durazno].

Ma: Me gustaría volver a las variedades de antes (por ejemplo Melilla), que son más difíciles de manejar pero más gustosas.

J: Esa es una de las cosas que estamos buscando. Por ejemplo el Tejano es muy temprano pero poco sabroso (en manejo convencional). Pero en manejo orgánico es muy sabroso y tiene más color.

A: ¿Y el tamaño?

J: El tamaño es igual que con manejo convencional. Depende del raleo. En durazno no se nota una merma de producción. En manzano tampoco, salvo problemas puntuales, como por ejemplo el taladro.

N. Jorge tuvo que salir un momento del lugar de la entrevista.

A [a María]: ¿Podrías aclararnos acerca de la cantidad de plantas de durazno?

Ma: Yo no sé nada de esta parte de la cantidad de plantas, variedades y ese tipo de cosas. Esa es la parte de Ricardo. Yo me encargo de la secretaría y del galpón; también hago dulces y las tareas de la casa.

A: ¿Tú llevas los registros?

Ma: En sí, los lleva Ricardo, y yo los paso en limpio.

F: Y en el galpón ¿qué es lo que tenés que hacer?

Ma: Llevar las notas para la comercialización (los remitos, los controles); recibir a los productores que traen fruta para empacar; clasificar fruta.

Los controles para la comercialización son muy exigentes, por lo menos comparando con lo que hacíamos antes. En general, cuando se trabaja en forma convencional, la mujer del quintero sólo se dedica a la casa.

R [que había vuelto]: Se hizo la planta de packing y estamos trabajando en conjunto con BIOSUR.

Ma: Inventamos el "puchero mixto", que es una papa, un boniato chico y otras cosas en una bandeja. También inventamos otras cosas, otras formas de presentación de los productos. En frutas todavía no hay suficiente variedad para armar bandejas.

A: ¿Cómo es el orden de cosecha en durazno?

J: Desde el 5-6 de noviembre: Tejano; en los primeros días de diciembre: June Gold; del 15 al 20 de diciembre: San Francisco; y el 25 de diciembre: Red Heaven.

A: ¿Cuáles son los motivos para tener estas variedades?

J: June Gold lo tenemos por ser temprano, cargador, jugoso y lindo. Red Hacen para mantener la poda, porque se plantaba antes y es muy bueno. Tiene problemas de monilia, pero yo hasta ahora no he tenido. Queremos ver si las plagas van desapareciendo o no. En Early Grande tenemos dos o tres plantas con plateado.

A: ¿Plateado?

J: Es un hongo de la raíz. Estamos viendo qué hacer con ellas.

A: ¿Tienen riego en durazno?

J: No, no tenemos riego en fruticultura.

A: ¿Y cuáles son las razones de tener las variedades que tienen en manzana?

J: Las tenemos por color y gusto. También por tamaño. Por ejemplo Red Chieff tiene buenas características de fruta; el problema es que la planta es chica. Se sacan en promedio cuatro cajones por planta. Pero si se la aprieta mucho se queda, se endarda mucho y envejece rápido la planta.

A: Pero es más precoz, ¿no?

J: Sí, sale antes, y por eso está plantada a mayor densidad. La Royal es muy sabrosa pero pálida, y más chata que Star Krimson. La planta es grande, se abre bien y carga mucho.

A: ¿Por qué no usan riego en fruticultura?

J: Creo que no es una zona de mucha agua. Tenemos un pozo para la parte de horticultura.

A: ¿Quieren seguir con estas variedades?

Ma: La Granny Smith nos gustaría cambiarla, porque tiene entrenudos largos, pocas hojas y entonces se quema la fruta con el sol. Hay otra variedad de Granny (spur) que ya tenemos, que tiene más hojas, más verdor.

J: En el monte nuevo ya plantamos los polinizadores Granny en menor densidad: una planta de Granny (x) y tres de la otra variedad (o), en ambas direcciones. Así:

```

xooox
ooooo
ooooo
ooooo
ooooo
xooox

```

F: Entonces ¿piensan plantar menos Granny?

J: Sí. Además este año hubo un problema que atacó fuerte a Granny. Tuvo síntomas en hoja iguales a los de bacteriosis de durazno. No sabemos qué es. Nos mostró fruta con la cáscara manchada. En este caso se podrían usar estas manzanas manchadas para hacer vinagre, si estuviéramos realizando el proyecto. Serviría más (sería más rentable) hacer vinagre que vender la fruta fresca.

A: ¿Y hacer jugo?

J: No sirve, no compensa la mano de obra para juntar la fruta. Vender para sidra tampoco sirve.

A: ¿Se paga muy poco para jugo?

J: Sí, un peso o un peso y algo por quilo. Además a veces pagan mucho tiempo después, y la plata ya no vale tanto. Hay que ir haciendo números siempre. Estamos pensando que hay que plantar de todo un poco (por eso pensamos en la uva). La manzana no paga los gastos. Con la horticultura, en un lapso menor, hay más plata.

A: ¿Cuáles serían las perspectivas en manzana?

J: Hay una variedad de manzana libre de sarna. Alberto va a averiguar sobre ella.

A: ¿Y en durazno?

J: Es lindo seguir plantando duraznos tempranos, que son más rentables.

Ma: Aunque si todos van a plantar tempranos baja la rentabilidad.

J: Pero no todos pueden plantarlos por un problema de altura, por las heladas.

b- Horticultura:

A: En horticultura, ¿qué rubros tienen? ¿Y qué superficie y variedades?

J: En total tenemos tres cuartos de hectárea de horticultura.

Cultivos	Variedades (en orden de importancia)
1o. Lechuga (rubro fuerte)	Crespa Morada Blanca
2o. Espinaca	Súper Rápida
3o. Acelga	de penca ancha (no sé la variedad)
4o. Otros varios (Ej. Rabanito, nabo, perejil)	

Hacemos rotación de lechuga con espinaca. Primero plantamos lechuga y donde se va cosechando plantamos espinaca.

A: ¿Desde cuándo hacen horticultura?

J: Desde hace un año, donde arrancamos la viña. Nos ha resultado más rentable. No damos abasto para plantar otras cosas. El año pasado plantamos papa en la quinta de mi cuñado. Dio buenos resultados; sólo tuvimos el costo de la semilla (30 bolsas), el abono de gallina y una mano de oxicloruro de cobre.

A: ¿Qué densidad de plantas manejan?

J: En lechuga, canteros con dos hileras, en zigzag, y 25cm entre plantas. En espinaca, canteros con hileras cada 10cm.

A: ¿Qué distancia dejan entre canteros?

J: Un metro entre canteros, para que entre el tractor, para poder regar con tanque. Por la zona en que estamos, nos está conviniendo regar así, porque se gasta poca agua (sólo se echa al cantero). El abono también lo echamos sólo al cantero, para ahorrar y también para no pasarnos y favorecer problemas de plagas.

A: ¿Cómo realizan la siembra, directa o con transplante?

J: Todos los rubros hortícolas los hacemos con almáciguera [N. bandejas de espuma-plast y transplante], menos la espinaca que se siembra directamente.

A: ¿Siembra manual?

J: Sí.

Ma: La agricultura orgánica lleva más mano de obra.

J: La horticultura es más intensiva, pero más segura.

A: ¿Cuáles son las épocas de siembra?

J: La lechuga se siembra todas las semanas, salvo problemas, por ejemplo de mal tiempo. Se siembran 4500 plantas por semana, durante todo el año. La acelga se siembra de a poco, para el reparto domiciliario.

La espinaca se siembra todas las semanas, mientras el tiempo lo permita. Tengo que ir probando, por falta de experiencia. Antiguamente nos dedicábamos al tomate, pero ahora no hay.

A: ¿En horticultura riegan?

J: Sí, está todo con riego.

A: ¿Realizan alguna protección de los cultivos, mulch o algo de eso?

J: No, nada de eso.

A: ¿Y realizan policultivos?

J: Por ahora no. Hace unos años hicimos pruebas. Más bien lo veo para pequeñas huertas.

Pero sí vamos rotando en el tiempo. Por ejemplo lechuga, espinaca y después nabo.

A: ¿Por qué plantan estos rubros?

J: La lechuga porque es rápida para salir, y rápido y fácil para plantar.

Por ejemplo tuvimos que abandonar la FERIA [N. Feria del Parque Rodó] por falta de tiempo, por ocuparnos del reparto y el packing.

c- Otros cultivos:

A: ¿Realizan algún otro cultivo?

J: Tenemos pradera abajo de los montes frutales. Esta pradera tiene avena, trébol rojo, trébol blanco y lotus. Ahora estamos por plantar avena y vicia.

A: ¿Qué manejo le hacen? ¿Se deja en superficie o se entierra?

J: En agricultura orgánica no nos permiten mover mucho el suelo.

Entonces hacemos una sola pasada de disquera o cincel para la resiembra, por año. Este año hicimos quebrado y anduvo bien. Usamos dos cubiertas de camión horizontales, con peso, tiradas por el tractor. Pueden entrar bajo las plantas frutales sin dañarlas, y quiebran los pastos. En Brasil usan un rodillo con cuchillas, pero eso tendría problemas para entrar bajo las plantas. Con las cubiertas podemos pasar rápido con el tractor, y lleva poco tiempo, resultando más barato.

Ma: ¿Y lo que inventaron para plantar lechuga?

J: Inventamos un rodillo con dientes que van haciendo pozos a las distancias deseadas. Se pasa con el tractor tirando de él, y va una persona atrás transplantando. Así una persona puede plantar 2000 plantas por día (mucho más que de la forma normal).

3.1.2- PRODUCCION ANIMAL

A: ¿Tienen animales?

J: Tenemos gallinas. 70 u 80 gallinas para huevos.

A: ¿Qué manejo se les hace?

J: En octubre se hace la integración de pollitos nuevos. Están en un gallinero (corral), y después de mediodía se sueltan bajo los montes, a la pradera. Se les da algo de ración, por lo tanto los huevos no son totalmente orgánicos. Los vendemos como caseros. Estamos por arreglar con un grupo de productores orgánicos de Paso de la Arena para conseguir ración (con Carriquiry).

A: ¿Tienen pollos?

J: Pollos, tenemos unos pocos, sin luz, para no estresarlos. Se traen unos 30 pollos cada 25 días.

A: ¿Son sólo para consumo o también venden?

J: Los huevos son para el consumo y la venta. Pensamos seguir porque hay una demanda grande. No damos abasto para hacer todo lo que se requiere en la canasta. Entonces trabajamos con otro productor - vecino- que se dedica fuerte a la horticultura y a los huevos también.

3.2- Recursos naturales empleados en la producción

3.2.1- SUELOS

a- Descripción:

A: ¿Qué tipo de suelos tienen en el establecimiento?

J: Buenos.

A: ¿Qué características tienen?

J: En general son arcillosos, tierras negras.

A: ¿Son profundos?

J: En la quinta de 4 hectáreas son más profundos, porque están en un bajo; y no son tan pesados. Se ve que es más tierra de arrastre. En la quinta de acá son menos profundos.

A: ¿Han notado algún cambio en los suelos?

J: El suelo se ha recuperado un montón. Por ejemplo hay vicia, que había desaparecido. También hay ahora otras, como las medicinales centaura, carnícora y otras, que están volviendo. También hay más enemigos naturales; también víboras, arañas y sapos. Los sapos controlan carpocapsa cuando baja al suelo.

A: ¿Cuáles serían las principales ventajas y problemas de los suelos?

J: La ventaja es que se recuperan rápido. Problemas no tienen.

En este predio se dieron herbicidas pre-emergentes durante 7- 8 años e igual se recuperó bien el suelo. Hace dos años CAF hizo análisis de toxicidad en suelo y dio libre de todo. (Ahora lo tiene Alberto).

A: ¿Y hay algún problema específico del suelo?

J: No hay. Hace años que no tenemos que rebajar caminos, como hacíamos antes, por arrastre de tierra. No tenemos problemas de drenaje. Todo eso baja los costos de producción.

b- Manejo:

Rotaciones:

A: ¿Qué uso le dan a cada tipo de suelo?

J: La horticultura la estamos haciendo más en el predio de 7 hectáreas.

En producción orgánica no podés trabajar mucha tierra, porque lleva más atención, mano de obra, etc. que la convencional.

A: ¿En horticultura, hacen rotaciones de largo plazo?

J: La idea es ir haciendo rotación con pradera. Por ahora no lo estamos haciendo porque los cultivos llevan poco tiempo (un año). Por ejemplo, arrancamos cuatro filas de durazneros y allí estamos preparando la tierra para horticultura. Cuando se coseche la producción hortícola que está plantada en este predio vamos a plantar avena y volver con horticultura en la primavera. Avena sola o en pradera, según sea necesario (la pradera sería para fijar nitrógeno).

A: ¿Por qué realizan las rotaciones?

J: La rotación la hacemos para evitar plagas y hongos, y porque es necesaria para la producción orgánica.

A: ¿Por qué rotan con espinaca?

J: Plantamos espinaca porque es un cultivo fácil, aunque para nosotros no es tan rentable como la lechuga. En la lechuga usamos otro invento -de ella (N. María)- que es el prelavado, deshojado y presentación mixta (morada y blanca, o morada, blanca y crespa si hay). Todo eso va en una bandejita.

Laboreo:

A: ¿Cuáles son las prácticas de laboreo que realizan?

J: Pasamos arado de reja, cincel, disquera y rastra.

A: ¿En ese orden?

J: Sí.

A: ¿Con tractor?

J: Sí.

A: ¿Con qué frecuencia?

J: Una vez al año pasamos el arado. En general el laboreo [N. Laboreo secundario] lo realizamos una semana antes de sembrar. Por ejemplo, entre el cultivo de lechuga y el de espinaca siguiente, pasamos disquera y dejamos orear medio día o unos días. La arada se hace una vez por año para no destruir los enemigos naturales que viven en el suelo. Además, para conservar

los enemigos naturales dejamos pasturas altas en las orillas de los cuadros.

Sistematización:

A: ¿Qué tamaño de cuadros utiliza habitualmente?

J: De 40m por 80m más o menos, para horticultura.

A: ¿Cómo definen la orientación de las filas?

J: La orientación es según cómo esté hecho el cuadro.

A: ¿Tienen problemas de desagüe?

J: Los caminos están rebajados desde hace años. No hay problemas de desagüe.

Fertilidad:

A: ¿Qué hacen para mejorar o mantener la fertilidad del suelo?

J: Usamos abono de pollo. Lo traemos, lo dejamos descomponer (por unos tres meses), amontonado hasta un metro de altura. Lo echamos al cantero (en horticultura). En fruticultura se aplica en la hilera.

A: ¿De dónde traen el abono?

J: De criaderos de pollos. Este año se trajo de Cerrillos. A veces se aplica algo foliar, fermentado de abono de gallina o pollo, o cuando se necesita más rápido, Aminón 25. Cuando no nos da el tiempo para descomponer el abono de gallina. Fertilizamos tratando de no pasarnos de nitrógeno, porque puede ser contaminante y además puede favorecer problemas de plagas y enfermedades.

A: ¿Cómo realizan la aplicación?

J: Se arma el cantero con disquera, se aplasta con rastra, se abre, se echa el abono, se cierra (para enterrar el abono) y pasamos el rodillo marcador. Esto se hace cada vez que se planta. Después de sacar la lechuga se pasa una disquera y se repiten esas operaciones.

A: ¿Echan abono de vuelta?

J: Según el momento. Si la lechuga vino muy grande, entonces no echamos más abono. O si había problemas con pulgones. Por lo tanto depende del estado del cultivo. En el caso de no haber aplicado abono, se puede usar después Aminón foliar.

A: ¿Qué cantidades se aplican?

J: Aplicamos 7000 kg/ha de abono de pollo en horticultura, y 10000 a 15000 kg/ha de abono cada dos o tres años en fruticultura. En fruticultura la intención es no echar más abono. De Aminón aplicamos 100cc/100 lts en horticultura, con mochila de 15 lts (una mochila cada dos canteros). En fruticultura 50cc/100 lts, con un gasto de 1000 lts/ha. El Aminón se aplica sólo cuando es necesario.

A: ¿El abono ha dado buenos resultados?

J: Sí, se logra buen tamaño enseguida (en la lechuga). Tratamos de mantener la calidad de la lechuga y también mantener el suelo.

A: ¿Ustedes no hacían compost de lombriz?

J: Sí, lo hacemos. Pero lo usamos para las almacigueras.

3.2.2- RECURSOS HIDRICOS

A: ¿Cuáles son las fuentes de agua con que cuenta el establecimiento?

J: Tenemos un pozo manantial.

A: ¿Qué calidad tiene su agua?

J: Es de agua salobre. El año pasado se hizo un análisis para ver si se podía usar para hacer dulces. Resultó ser apta para riego y potable (buena para beber). El agua del pozo va a una pileta de 50000 litros, desde la cual se saca para regar. Esto es para que se vayan las sales, y además, porque sale muy fría del pozo y, por ejemplo en verano, hay mucha diferencia con la temperatura ambiente. Esto es una tradición de mi padre.

A: ¿Es suficiente la cantidad de agua del pozo?

J: Para horticultura nos está dando bien. El pozo da aproximadamente 4000 litros por hora, y se repone rápido (más o menos en un día).

A: ¿Qué usos se le dan al agua de ese pozo?

J: El principal uso del pozo es en horticultura (8000 litros por día cuando se necesita regar). En la casa tenemos agua corriente de OSE, que la usamos para lavarnos, bañarnos, limpiar y todo, menos para tomar. Para beber usamos el agua del pozo (sacada directamente) porque estamos acostumbrados a su sabor. El agua de OSE es demasiado dulce y tiene gusto a cloro.

3.2.3- VEGETACION Y FAUNA

A: ¿Tienen algún monte natural en sus predios?

J: No.

A: ¿Y algún espacio de parque o jardín?

J: Tenemos el jardín del frente, poco cuidado por falta de tiempo. El de al lado es el de mi padre.

A: ¿Y algún espacio especial para huerta familiar?

J: No, consumimos de todo lo que plantamos. Lo que no plantamos en la parte de horticultura lo compramos a otros productores. La harina, la manteca y otras cosas las tratamos de traer de Colonia Valdense. Si no, sentimos rechazo al comer. Por ejemplo mi hija fue de visita a otra casa y volvió con descompostura por la diferencia en las comidas.

A: ¿Tienen plantas medicinales?

J: Lo que crece solo. Consumimos bastantes. Tenemos manzanilla, carqueja, centauro, tilo (un árbol), etc.

3.2.4- SEMILLAS, PLANTINES Y ANIMALES

A: ¿Las semillas hortícolas son compradas o propias?

J: Son compradas. Estamos tratando de empezar a hacer semillas, porque la producción orgánica tiene plazo hasta el 2000 para usar híbridos.

A: ¿Las semillas que compran, son nacionales o importadas?

J: Son nacionales, de una agropecuaria donde los productores llevan sus semillas; salvo algunas como la Súper Rápida, que es importada.

A veces pensamos para qué desperdiciamos tantos años plata para comprar cosas, cuando ahora producimos bien, sin usarlas.

Tenemos una donación de Canadá de algunas semillas, pero no las usamos todavía.

3.3- Recursos energéticos:

A: ¿Qué fuentes de energía utilizan?

J: Usamos combustibles para el tractor y la camioneta (gasol y nafta). Electricidad para la casa y las bombas. Y leña para la estufa de la casa. La leña es de las podas o las plantas viejas, en general no tenemos que comprar.

3.4- Manejo de "plagas", "enfermedades" y "malezas"

3.4.1- EN LA PRODUCCION VEGETAL

A: ¿Cuáles son los principales problemas de plagas en manzana, en orden de importancia?

J: Primero carpocapsa. Tenemos que seguir probando con el método de confusión sexual y el *Bacillus thuringiensis*. En segundo lugar está la sarna, que mantenemos controlada desde hace tres años. Tercero sería el taladro, que está aumentando ahora. Y en cuarto lugar estaría esa mancha tipo "bacteriosis" en Granny (en las rojas también se da pero se nota menos).

A: ¿Cómo las manejan?

J: El manejo de carpocapsa es con la confusión sexual con dispensadores de feromonas.

Para el taladro hacemos una poda de repase en los montes en enero, y otra con una jeringa con nafta para aplicar en las galerías, en invierno. Para la sarna, el control más intenso lo hacemos cuando vienen las lluvias (por ejemplo tres veces por semana). En general se da una por semana. Por ejemplo este año dimos 16. Cuando llueve aplicamos mezcla sulfocálcica, si no azufre. Aplicamos cobre en cabecera y al final de la estación (después de diciembre), cuando hace mucho calor para dar azufre.

A: ¿Cuáles son los principales problemas de plagas y enfermedades en duraznero?

J: El torque y la bacteriosis.

El calendario de aplicaciones para su control es:

- a punta verde: 1 o 2 manos de cobre,
 - a caída de pétalos: 1 mano de azufre con yodo y bórax,
 - cuando empieza a pintar el durazno: 1 mano de azufre.
- Las aplicaciones de azufre sirven también para el control de monilia.

Las aplicaciones siempre son según el tiempo y el estado de la planta. No se hace tanto prevención, entonces se usa menos producto y bajan los costos.

A: En lechuga, ¿cuáles son los principales problemas de plagas y enfermedades?

J: En lechuga nada, no hay problemas. Salvo algunos problemitas pero de poca importancia. Por ejemplo unas tres plantas por cantero con hongos. Entonces las raleamos con un poco de tierra.

Por ejemplo otro productor orgánico tuvo problemas y entonces aplicaba jabón, pero eso era porque se estaba pasando de revoluciones (estaba usando mucho nitrógeno).

A: ¿Los problemas de plagas y enfermedades vienen aumentando, disminuyendo, o se mantienen igual?

J: Los problemas vienen bajando. Por ejemplo en sarna. La carpocapsa está ahí. Hay pájaros que la controlan, por ejemplo homeros. Hay algunos problemitas que aparecen, por ejemplo el taladro. Estamos tratando de buscar por qué se descontroló. Por un lado puede ser por no estar usando insecticidas.

Cuando trabajábamos convencional teníamos piojo, arañuela, carpocapsa (15% dando paratión), bicho peludo. El primer año de manejo orgánico ya notamos que bajó la arañuela. Seguimos teniendo problemas de piojo, pero este año ya no. Aparecieron muchos San Antonios, algunos nuevos (por ejemplo uno negro con pintitas blancas).

A: ¿Qué origen tienen los productos que utilizan, propios o comprados?

J: La mezcla otros años la hacíamos nosotros (salía la mitad de precio), pero era engorroso. Entonces ahora la compramos a una agropecuaria, y es de PROQUIMUR. El cobre, el azufre (y la cal cuando hacíamos la mezcla) también los compramos. Lo único que es propio es alguna infusión de ortiga.

A: ¿Están satisfechos con el control logrado?

J: Sí. Notamos que han bajado mucho los costos. La manzana sigue saliendo más cara que la convencional, porque hasta ahora seguimos perdiendo cosecha. Si se logra industrializar el descarte, pienso que podemos competir hasta con menores precios que la convencional. Se precisa mucho apoyo para eso.

3.4.2- EN LA PRODUCCION ANIMAL

A: ¿Cómo controlan los problemas sanitarios de los animales?

J: Con sal, vinagre y limón tratamos la viruela de las gallinas. Ponemos yodo en el agua para los problemas de descomposturas (el yodo es un desinfectante natural).

A: ¿Qué dosis utilizan para los productos que aplican?

J: En manzano, la mezcla sulfocálcica antes la aplicábamos al 6% (dosis normal) y si había piojo al 12%, con aceite al 1.5 o 2%, empezando en julio con una primera mano a yema dormida. Pero ya van dos años que probamos cambiar el sistema. Cuando el manzano empieza a hinchar la yema (25 de agosto- inicio de setiembre) aplicamos aceite al 1% y mezcla al 3%. Esto tiene un menor costo y es más efectivo para el piojo, por ser justo antes que abra la yema y entre el piojo. Nos está dando mejor resultado. En todo estamos probando

(Alberto también, Saturnino también). En los otros momentos de aplicación de mezcla sulfocálcica, empezamos al 1.5% y al aumentar la temperatura vamos bajándolos hasta 750cc/100 litros. El cobre lo aplicamos

a 600g/100 litros en la primera mano, y 50g/100 litros en enero- febrero, si es un año lluvioso.

Entrevista 2

Fecha: fines de mayo de 1998
Comienzo: 9:00 horas
Finalización: 11:30 horas
Entrevistados: Jorge y María
Pregunta: Florencia
Apunta: Anita

5- ESTRATEGIAS DE USO DE LA MANO DE OBRA

F: ¿Qué tipo de mano de obra emplea en el establecimiento?

J: La mano de obra es familiar. Tenemos algo de safral (asalariada) para la cosecha y demás, y para la poda de invierno.

F: ¿Para la horticultura?

J: En la horticultura no. Salvo algunas contrataciones por un día para plantar lechuga por ejemplo. Gente efectiva no tenemos.

F: Entonces, ¿cuántas personas trabajan en el predio?

J: Somos cuatro: nosotros dos [Jorge y María], mi cuñado y mi suegra.

F: ¿Tu cuñado trabaja en forma permanente en el predio?

J: No está permanente, los sábados y domingos no. El resto de los días de la semana hace una jornada de ocho horas por día.

F: ¿Qué tareas realiza?

J: Se dedica a todas las tareas del predio.

F: ¿Qué tareas realiza tu esposa?

J: Ella está sobre todo en el packing y prepara la mercadería para el supermercado. En la quinta también ayuda a plantar lechuga, y en la poda y el raleo de los montes.

F: ¿Cuántas horas trabajan por día?

J: Todo el día y después hacemos los registros de noche. Empezamos a las ocho de la mañana hasta las nueve de la noche o más tarde a veces.

F: ¿Cómo es el arreglo con tu cuñado?

J: Con mi cuñado nos ayudamos mutuamente con el trabajo. El pago es con la mercadería que se saca. Nosotros vamos para la quinta de él cuando hay poco trabajo acá.

F: ¿A qué se dedicaba la familia de María?

J: La familia de María se dedicaba a la quinta, tenían bodega y hacían reparto en la zona.

Ma: Hacíamos faenas entre los familiares. Se rotaba el trabajo entre todos los familiares. Teníamos viña, durazno, manzana, verduras y animales para consumo, gallinas y cerdos. Se sigue manteniendo eso (trabajar con la familia) solo con un hermano que trabaja con nosotros. Nosotros vamos a la quinta de él, generalmente los sábados y domingos.

F: ¿Por qué trabajan sólo con mano de obra familiar?

J: Todo queda en la casa. Es muy cara la mano de obra. Es por los precios que son bajos y no da para pagar empleados. Al personal siempre hay que pagarle; te vaya bien o mal.

F: ¿Cómo determinás la mano de obra a emplear?

J: Se hace un convenio de palabra con la persona. En la poda se paga un tanto por planta.

Según la entrada de dinero que se vaya teniendo, elegimos el número de personas a contratar. Siempre es lo mínimo. Según la plata que tengamos. Para la poda contratamos a dos personas.

Contratamos a uno por mil plantas en una semana.

Arreglé con una persona y él trajo a otro para ayudarte.

Entre ellos se arreglan. El pago es por mil plantas.

F: ¿Qué criterios utilizás para elegir la persona que contratás?

J: Se requiere que tenga una idea de como podar. Yo le doy los criterios de como quiero que pode.

F: ¿Siempre son las mismas personas?

J: Las personas cambian, pero son conocidas de la zona. En la cosecha a veces son las mismas y otras veces no. Hace años que los conocemos de la zona.

6- ESTRATEGIAS ECONOMICO - FINANCIERAS

6.1- Recursos económicos- Bienes de capital

F: ¿Podrías decir los principales bienes que tienen en el establecimiento?

J: Tenemos la CASA, un GALPON grande de 7m x 20m, del año 30'.

La parte de al lado del predio era de mi padre. Es convencional. Hasta el año pasado lo trabajaba yo pero mi padre se la dio a una hermana mía. Las normas dicen que tiene que haber una separación de 25 m de lo convencional a lo orgánico. Igual ella trabaja con manejo integrado. Trabajan con cobre, abono de gallina, pero echan Roundup. Los otros límites que tenemos son calles. La otra quinta también está aislada por las calles y es lindera a la quinta de otro productor orgánico.

(Sigue con bienes:)

La PLANTA DE DULCES, que es una casa chica con lavadero de 5 x 4 m, depósito de 4 x 4 m y la cocina de 7 x 3 m. La dulcería tiene tres años, pero la edificación es del año 30.

Tenemos un GALLINERO de 7 x 15 m, con una parte techada y el resto alambrado.

La CAMARA esta en el galpón, tiene capacidad para 280 cajones. Es compartida con Biosur. Hace nueve meses que la tenemos. Fue un proyecto con Biosur para que no se perdiera la mercadería. Le damos un servicio al productor, no se cobra. Los costos de la cámara los cubre Biosur. La compra fue por Biosur. Se compro en noviembre del 97. Se decidió en conjunto con Biosur. Se la pedimos nosotros. Entonces Leticia de Biosur pidió a la embajada de Canadá y le dieron la cámara. Decidimos pedirla por la conservación de la fruta nuestra y de la del resto de los productores.

El PACKING; son 25 productores que traen mercadería.

F: ¿Qué capacidad tiene?

J: Tiene capacidad para 1000 cajones.

F: Y habitualmente ¿cuántos cajones empaican?

J: Habitualmente son 150 bultos o cajones por salida. Por cada cajón van 15 bandejas o mallas.

Tenemos la ALMACIGUERA con bandejas pegada al galpón.

Tenemos la COMPOSTERA y el LOMBRICARIO en el fondo. Lo tenemos bastante descuidado. Las lombrices se pasaron a la compostera que estaba a 40 m. La compostera mide 4 x 4 m cada una.

En cuanto a la maquinaria tenemos:

- 2 tractores: 1 de 47 CF doble tracción, del año 80.
- 1 de 50 CF

Ahora nos da con un solo tractor. Antes no porque se hacía más laboreo. Ahora hay menos movimiento de suelo y no se corta el pasto, se deja empastado.

- 1 excéntrica, del año 78
- 1 mesa de cinceles, tiene 30 años
- 1 diquera de viña para armado de canteros
- 2 rastras de dientes
- 1 niveladora
- 1 pala para hacer rebajes de caminos.
- 1 tanque regador de 700 l.
- 1 atomizadora de 400 l de enganche en 3 puntos.
- 1 mochila de 15 l.
- 1 arado de rejas de 14".

La maquinaria la llevamos a lo de mi cuñado cuando vamos a ayudarlo.

En cuanto a vehículos, tenemos una camioneta Fiorino del 96 a nafta para el reparto a domicilio. Fue una inversión que considerábamos necesaria. Hicimos números y nos decidimos a comprarla.

Este año pasado el INIA dono los dispensadores. Antes se llevaban los datos y no aportaban nada. Al empezar a perder cosechas una tras otra, empezamos a quedar endeudados. Algunos años vivíamos de las faenas. Faenábamos y vendíamos los chacinados por la zona a los vecinos.

F: ...

J: El objetivo de seguir con la agricultura orgánica no es solo para nosotros vivir mejor, sino para que toda la gente coma mejor. En lo convencional antes tenían una quinta familiar sana al lado de la que vendían, y ellos comían de esa verdura sana y a la gente le vendían todo con productos químicos.

F: ¿Consideran necesario comprar o construir algún bien en el establecimiento?

J: Precisaríamos mejorar la parte del packing. Bromatología nos exige los requerimientos de las baldosas en el lavadero para el packing. Con la embajada de Canadá queremos conseguir maquinaria del packing porque así no damos abasto. Esto también va a favorecer a los otros productores que tampoco tienen buenas instalaciones.

6.2- Recursos financieros

F: ¿Han usado crédito alguna vez?

J: Hace seis años pedimos el último y venimos arrastrando la deuda. Estamos dentro del grupo que nos refinanciaron a siete años. Es cada vez más difícil pagarlo si seguimos perdiendo cosechas.

A: ¿Para qué pidieron el crédito?

J: Fue para los insumos para la manzana, (mezcla, azufre, cobre, abono de gallina). Fue cuando largamos con el manejo orgánico en toda la quinta, solo en fruticultura. Luego empezamos con horticultura.

F: ¿Qué características tuvo ese crédito (banco, plazo)?

J: Fue por el Banco República, y el plazo era de un año. En mayo se saco para la poda y todos los insumos. Se perdió la cosecha por Sarna y Carpocapsa, fueron muchos kilos, y no pudimos pagar. Al otro año se pago algo de los intereses pero no todo. Se redujo la cosecha en kilos. Al año siguiente nos ataco el Piojo.

F: ¿Piensan pedir crédito en los próximos dos años?

J: No, no queremos pedir más crédito.

6.3- Estimación del resultado económico

F: ¿Llevan algún registro económico del establecimiento?

J: Si, la parte económica ha mejorado desde la feria (hace tres años). Hace dos años mejoraron los precios por las canastas. Y hace un año empezamos con el reparto y tuvimos que comprar el vehículo. Ahora hay problemas con el Supermercado. Tenemos muchos cajones de manzana en la cámara que no salen. La tendríamos que vender a \$u8 y el precio va a aumentar por la comisión de Biosur y del Supermercado. Hay malas perspectivas con la roja por el problema del precio. La tenemos en el frío en Corfrisa, nos cobra \$u6 el cajón; ya van tres meses de frío, entonces al final suma muchos costos.

Los registros no están muy bien hechos. Sobre todo los llevo yo y a veces María. Llevamos los datos de entrada y salida de plata. Apuntamos cuando nos va bien y cuando va mal no queremos mirar nada porque si no, nos desmoralizamos. Si nos ponemos a mirar los números tendríamos que dejar de producir y hacer otra cosa. Por eso es que diversificamos, con los repartos, el packing, faenas, por que con lo otro solo no da.

F: ¿Llevan registros de la producción?
(datos en un cuaderno) Año 98

Durazno: 8900 kg total
Precio promedio: \$u4,80
7809 kg vendidos
1000 kg descarte

Molle's: 4010 kg total
Precio promedio: \$u5,50

Red (todas): 2600 kg total
Se está vendiendo todavía (en cámara)
Precio promedio en el supermercado \$u8

G. Smith: 2 bins (800 kg) en cámara

Los dos años anteriores no lo tienen, Alberto tiene los datos

Los gastos de producción en fruticultura: (año pasado)
Manzana:

Abono de gallina: U\$S 2.000
7 tanques de mezcla: U\$S 1.400
4 bolsas de sulfato de cobre (66 U\$S/bolsa): U\$S 264
Cal (120 U\$S/ bolsa): U\$S 60
20 l Aminón (U\$S 21/l): U\$S 420
Azufre: 4 bolsas (U\$S 33/bolsa): U\$S 132

Yodo al durazno fue poco.

Mano de obra: 4 personas
33 días en cosecha: \$u 120 x 4 x 33 = \$u 15.480
U\$S 1.500

Poda: \$u 25.000 = U\$S 2.777

Laboreo, cortada de pasto, poda de verano: \$u20/ hora
\$u 4.000/mes x 12 = \$u 48.000
U\$S 4.705

(es el costo estimado de una persona todo el año, que lo hace el mismo)

Costo de packing: una persona todo el año igual que el caso anterior: U\$S 4.700

Combustible:

Curas de manzana: 17 manos x 8 horas
544 l gasoil: U\$S 260

Laboreo: 15 días preparación x 8 horas
344 l gas oil = U\$S 203
(incluye laboreo de manzana, durazno, siembra de avena y pradera)

Semilla de praderas: U\$S 388 (no es todos los años)

No reponen plantas de fruticultura

En horticultura:

Ahora es más rentable la parte hortícola que la frutícola, sacamos aproximadamente 6.000 lechugas por mes a \$u3/ lechuga.

Mano de obra: 1 jornal para siembra
1 jornal para raleo
4 jornales para plantación
5 jornales para carpidas (no siempre; 2 veces no y una sí por cada plantación)
2 jornales para preparación

Gas oil: 16 horas x 8 l = 64 l = \$u312

Cosecha: en 3 jornales: (\$u20/ hora)
333 cajones

Hasta 30 % de pérdida de pérdida cubre bien los costos.

Costo de packing: \$u1/ lechuga (incluye bolsa y mano de obra)

F: Realizan trabajos fuera del establecimiento:
J: No, no trabajamos fuera del establecimiento solo a lo de mi cuñado

7- DESTINO DE LA PRODUCCION

F: ¿Cuáles son los principales destinos de los productos del establecimiento?

J: El más importante es el supermercado, después el reparto a domicilio, y por último la Feria del Parque Rodó. Ahora nosotros no vamos a la Feria, mandamos algo con otros productores. Para la feria salen aproximadamente 30 kg de manzana por semana.

Para Autoconsumo utilizamos todo lo que sale del predio que necesitamos.

Otros rubros hortícolas que plantamos para autoconsumo son: acelga, rabanito, nabo, perejil, cebolla. Además de autoconsumo son para vender en las canastas. Para otras cosas, hacemos intercambio con nuestro vecino orgánico.

F: ¿Qué rubros van a cada destino?

J: Para el supermercado, el rubro más fuerte es lechuga, y manzana no tanto. Mandamos dependiendo de lo que tengamos en el año. Para el reparto, mandamos 80 kg por semana. Manzana, durazno y lechuga se destinan sobre todo para el Disco. (De manzana son 90 kg)

F: ¿Por qué motivos se destinan dichos productos a los respectivos canales?

J: El supermercado sirve por los volúmenes que hay que sacar.

Con la canasta agarrás más gente para vender.

La feria ahora está muy reducida porque la gente no va. Los volúmenes de producción eran muy pocos y los productores que más mandábamos éramos nosotros, entonces la gente ya no iba a la feria. Entonces nosotros empezamos a hacer las canastas.

Nos vinculamos con todos los productores orgánicos y sabemos que producen, entonces una semana le pedimos a uno y otra a otros de todas las zonas: Sauce, Tala, Melilla, Pedernal, Valdense. Todos tienen que estar certificados.

Se exige certificación para darle una seguridad al cliente y porque ahora son más productores.

También habría que certificar los vehículos que manden solo orgánicos.

Nosotros estamos certificados con URUCERT y SCPB (ARU).

F: ¿Realizan algún tipo de procesamiento en el establecimiento?

J: Hacemos dulces con descartes y cosas chicas, sobre todo con frutas y verduras nuestras.

Este año hicimos un poco de tomate e hicimos dulce.

Hemos hecho también de zapallo, membrillo, pera, morrón, hongos con productos nuestros y de otros productores.

F: ¿Qué volúmenes procesan?

J: El año pasado sacamos 5.000 bollones, ahora se está produciendo más. No damos abasto.

F: ¿Qué método utilizan?

J: Es el método casero con azúcar y esterilizado.

Los dulces están certificados, en la etiqueta dice:

"Elaborados con frutos orgánicos". No son dulces orgánicos porque el requerimiento de las normas es que tenga menos de 5 % de un ingrediente convencional, y con la cantidad de azúcar ya nos pasamos.

F: ¿Cuáles son los objetivos de procesar productos en el establecimiento?

J: El objetivo es mejorar el ingreso y aprovechar la mercadería de descarte.

F: ¿Cuáles son los criterios para decidir qué rubros y qué volúmenes procesar?

J: Es según la demanda que tengamos. Si pudiéramos haríamos de todos los productos. Los dulces son solo para la Canasta.

El ingreso si fueran 5.000 bollones como el año pasado, sería \$u 60.000 neto, con precios de este año.

F: En cuanto a la certificación, ¿está todo el predio certificado?

J: Sí, todo el predio en las dos certificadoras por exigencia del supermercado. Porque la Mesa de Agroecología no estaba reconocida como certificadora, la idea más adelante es seguir con una sola.

La certificación implica un costo adicional. Son \$u 850 al año por URUCERT y \$u 750 al año por la ARU. Por la ARU se puede hacer entre dos o tres productores, este

año nos salió la mitad porque la hicimos junto con nuestro vecino.

Además tenemos un 1 % de comisión por ventas a Biosur.

F: ¿Qué otros costos de comercialización tienen?

J: Al Disco un 5 % por el flete, y un 1,2 % por el IMEBA.

8- ESTRATEGIAS DE ASESORAMIENTO Y CAPACITACION

F: ¿Manejan alguna fuente de información para realizar la producción?

J: Sí, la dirección técnica del Ingeniero. Todo viene por intermedio de él. Nos informa de reuniones, charlas de organizaciones con productores para investigar, etc. También nos enteramos por el de las novedades técnicas.

F: ¿Han asistido en el último año a charlas o cursos?

J: Sí, asistí a los talleres del PREDEG este año.

F: ¿Cómo es la asistencia y qué frecuencia tiene?

J: Es con visitas. Antes era semanalmente, ahora cada quince días o más.

F: ¿En qué temas los asesora?

J: Asesora sobre todo sobre fruticultura, horticultura muy poco. Yo le paso datos a Alberto y él me informa de novedades.

F: ¿Los asesora sólo en la parte técnica o también en qué rubros plantar u otras cosas?

J: Sobre todo la parte técnica, y él me pregunta qué voy a plantar y me da su opinión.

F: ¿Es técnico particular o comparten la asistencia con otros productores?

J: Es técnico particular. Era técnico nuestro antes que se formara el CEUTA, desde el 85'. Luego seguí con él.

F: ¿Por qué motivo lo contrató inicialmente?

J: Sobre todo por las plagas, sigo con él por todas las experiencias nuevas y novedades que me aporta.

F: ¿Cómo es la forma de pago?

J: Es por una comisión sobre las ventas de 3%. Así me sirve porque cuando perdía cosechas no podía bancar la cuota.

9- ESTRATEGIAS DE RELACIONAMIENTO CON LA COMUNIDAD

F: ¿Con qué tipo de organizaciones agropecuarias están vinculados?

J: Con la Asociación de Productores Orgánicos. Es una organización gremial, no podríamos estar en una de productores convencionales. También con el CEUTA a nivel técnico, y con la Cooperativa (CALSUR), que ahora está media desparramada por problemas comerciales. Yo me aleje de la Cooperativa.

F: ¿Con qué instituciones u organizaciones sociales están relacionados?

J: No tenemos relación con organizaciones sociales. Sólo con la escuela de la nena, vamos a las reuniones.

F: ¿Qué motivaciones tuvieron para relacionarse con la Asociación de Productores?

J: La Asociación de Productores surgió como una necesidad de tres productores en ese momento y Biosur. (La Asociación es solo de productores). Se creó el año pasado para fortalecer la unión entre nosotros.

F: ¿Qué objetivos tienen?

J: El objetivo es tratar de ampliar más y tener más fuerza para organizar a los productores para representar ante el PREDEG y organizaciones internacionales.

F: ¿Cómo es tu participación en la Asociación?

J: Participo en las Asambleas y en las reuniones que son una o dos veces al mes.

F: ¿Cómo es la relación con los productores orgánicos de la canasta?

J: La relación con ellos es informal, no hay un grupo formado. Estamos trabajando sobre todo coordinando con nuestro vecino. Le vendemos y organizamos el packing y las canastas.

F: ¿Cuáles son las facilidades con que cuenta la zona?

J: La zona es buena, está cerca de todo. Los caminos no son muy buenos, pero es fácil de llegar para los camioneros, etc.

No hay locales sociales. Lo más cerca es Colón. En Colón está la escuela de la nena (Colegio San José). Después está Peñarol Viejo más lejos. La escuela pública más cerca está a 10 km de acá.

No hay espacios recreativos en la zona. Tendría que haber algún club o algo más cerca de la zona, por ejemplo en Melilla está Jumecal para la recreación. Es una zona rural protegida, no se puede poner más industrias.

La agropecuaria en la que compramos nosotros está en Las Piedras, Agropecuaria Hernández, o sino vamos al Paso de la Arena.

F: ¿Tienen que ir ustedes a buscar la verdura y la fruta de los productores para el packing?

J: No, los productores traen todas las cosas para acá.

10- CALIDAD DE VIDA

F: ¿Tiene la familia asistencia médica?

J: Sí, nosotros (matrimonio) tenemos DISSE, y todos somos de Casa de Galicia.

F: ¿Qué comodidades tiene la vivienda?

J: Agua corriente de OSE, y agua de manantial. Luz de UTE.

Heladera, cocina, lavarropas, freezer; no tenemos microondas.

La casa tiene tres dormitorios (estamos reformando para hacer uno más).

F: ¿Qué actividades realizan cuando no están trabajando?

J: Cuando no trabajamos, nos vamos para afuera; a la Represa de Canelones a pasar el día por ejemplo. En abril nos fuimos a Minas a pasar el día. Por lo general, salimos dos veces al año a pasar el día, y vamos los cuatro.

F: ¿Miran televisión?

J: Muy poca, porque terminamos tarde. La nena sí tiene sus paseos, estudia guitarra y tiene paseos con los amigos.

F: ¿Están satisfechos con la actividad que realizan?

J: Estamos cansados con tantas actividades; hasta no salir de la deuda tenemos que seguir trabajando mucho. La manzana me tiene cansado.

11- PROBLEMAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS

F: Con respecto a los objetivos que se plantearon al principio, ¿cuáles son los principales problemas o dificultades para el logro de los mismos?

J: El principal problema para el logro de los objetivos es la falta de apoyo de financiamiento y la manzana es muy problemática. Si no hay apoyo lo veo cada vez más lejos. Si no se consigue apoyo para el vinagre de manzana va a ser difícil que otros productores se acerquen a la producción orgánica.

12- ASPECTOS GENERALES DEL ESTABLECIMIENTO

F: ¿Cuál es la ubicación exacta del establecimiento y por qué rutas o caminos se accede?

J: Km.15 de la Av. César Mayo Gutiérrez (Ruta 5). Tiene salida a Fauquet, y éste, a la Ruta 5 nueva.

F: ¿De cuántos predios se compone el establecimiento y a qué distancia están uno del otro?

J: Se compone de dos predios, uno de 7 y otro de 4 hectáreas, lindero uno del otro.

F: ¿Qué superficie del establecimiento es manejada en forma orgánica?

J: Todo el predio es manejado en forma orgánica.

F: ¿Cuál es la actividad productiva principal?

J: La actividad principal es la fruticultura.

F: ¿Cuáles son los tres principales rubros del establecimiento por su importancia económica?

J: Los principales son la manzana, el durazno y la lechuga.

F: ¿Cuál es la forma de tenencia de su establecimiento?

J: Propietario.

F: En cuanto a la superficie manejada, ¿se plantean algún cambio?

J: Pensamos mantenernos. No sabemos por la manzana si va a seguir así porque por ahora no da. Entonces no se puede agrandar mucho más.

J: Queremos seguir con lo que hemos hecho toda la vida. Es lo que sabemos hacer.

J: Cuando tenemos un día libre en vez de ir a Montevideo (cine, teatro, etc.) vamos para afuera. Si fuera por nosotros viviríamos en el medio del campo. En las salidas vamos a pescar y hacemos asado. Nos gustaría ir al cine pero hace años que no vamos.

ESTABLECIMIENTO DE JULIO

Entrevista 1

Fecha: 31 de julio de 1998

Comienzo: 17:00 horas

Finalización: 19:30 horas aproximadamente

Entrevistado: Julio [Ju] (productor)

Entrevistadora: Florencia Castiglioni (con grabador)

Observaciones: Habíamos recorrido el predio en 1997, en oportunidad de una reunión de grupo.

1- DESCRIPCION DE LA FAMILIA

1.1- Experiencia y tradición productiva

1.1.1- EXPERIENCIA

F: ¿Desde cuándo sos productor rural?

Ju: Desde el 91 en esta fase; aunque también al principio, cuando tenía 17- 18 años, en un criadero de gallinas. Eso fue interrumpido por un largo viaje, y en esa oportunidad también viví en algunos períodos en el campo, en distintos climas, sobre todo en el Mediterráneo. Viví en una quinta orgánica de mis suegros en Portugal durante siete años, aunque no tenía mucho tiempo, porque trabajaba en un restorán.

F: ¿Cuánto tiempo trabajaste en el criadero?

Ju: Cuatro años.

F: ¿Sólomente trabajaste en criadero, dentro de la producción agropecuaria?

Ju: Trabajé en el criadero de aves y un año también en una chacra plantando verduras, en Rincón de Pando.

F: ¿A qué otras actividades te dedicaste?

Ju: A todas las vocaciones mías que fui descubriendo: la música, la cocina y la agricultura. Y a todas les he dado su lugar. Creo que la más fuerte es la agricultura, que finalmente ha primado, y no porque sea negocio. Esto es una cosa bien vocacional. No es una profesión. Incluso creo que hasta la propia Agronomía no es una profesión de hacer dinero. Me parece que no es una carrera de gran prosperidad. [Risas].

F: ¿Cuánto hace que realizás manejo orgánico?

Ju: Y... Desde que vine acá; desde el 91.

1.1.2- TRADICION

F: ¿Existe tradición familiar de generaciones anteriores en la agricultura?

Ju: No; bueno, sí. Mi abuelo paterno y mi hermano mayor – que hizo antes que yo y después se fue por otros caminos–.

F: ¿Qué hacía tu abuelo?

Ju: Mi abuelo tenía quinta por acá; hacía flores y verduras.

F: ¿Cuánto tiempo has vivido en este establecimiento?

Ju: Lo compré en el 73. Pero yo vivía en el extranjero y venía de vez en cuando, quedándome dos o tres meses. Me fijé realmente en el 91.

F: ¿Podés decir que tenés tradición en la producción orgánica?

Ju: Bueno, de mi abuelo, porque él era muy antiguo. Ahora tendría como 108 años, y la manera antigua era cercana a lo orgánico.

2- MOTIVACIONES Y OBJETIVOS DE LA FAMILIA

F: ¿Cuáles fueron las razones que te llevaron a dedicarte a la producción agropecuaria, además de la vocación?

Ju: Buscando una vida más tranquila, sabiendo bien que iba a haber una baja en el nivel material de vida. No me equivoqué en el sentido de conseguir una vida tranquila – aunque ahora un poco menos, por tener más producción-. Pero trato de no crecer, de no tener que contratar empleados. Eso lo cumplo más o menos. Y además trabajo en un sistema con un socio con el que dividimos lo que se saca. Y en setiembre se va a integrar otro también en carácter de socio. Tuve empresa gastronómica con bastantes empleados y me di cuenta que no me gusta manejar gente como empleados, prefiero que esté involucrada en la explotación, que la gente gane lo que salga por mérito o incapacidad nuestra.

F: ¿En este momento estás trabajando con alguna persona?

Ju: Sí, somos dos socios.

F: ¿Esos motivos que te llevaron a dedicarte a la agricultura siguen válidos?

Ju: Sí.

F: ¿Y cuáles fueron los motivos para producir en forma orgánica?

Ju: Me parece que llega un momento en que uno siente hablar tanto de las cosas que pasan en la naturaleza por

causa del hombre, que bueno, en lo que hace tiene que tratar de ser lo menos contaminante, y la agricultura es uno de los grandes contaminadores. No podría hacerla de otra manera, por una cuestión ética, más allá de lo que es el negocio y todo eso.

F: En cuanto a tu familia y a la actividad productiva ¿te planteás algún objetivo o meta a alcanzar, tanto a corto como largo plazo?

Ju: Esto funciona mucho a impulsos. Me gustaría tal vez elaborar conservas, que tiene que ver un poco con la profesión mía de la cocina, sin llegar a ser una fábrica. Estamos haciendo una cocina en la chacra de al lado, un poco sobredimensionada, para poder trabajar cómodamente. También pensamos plantar algunas filas de uva de mesa el año que viene. Acá siempre hemos elaborado vino para la casa y para vender también. Estuve en el tema del vino por la costumbre de la gastronomía y me tocó hacerme tal vez una cultura bastante buena sobre la calidad de los vinos, y me quedó la idea de intentar hacer algún vineto de la casa, con uvas plantadas acá. Pero siempre chico, de manera de poder hacer la cosecha en el momento adecuado, porque a veces he comprado uva y no viene como uno quiere. No está descartado que de pronto haya un poquitito de agroturismo, muy limitado para que no cambie mucho la vida por acá. Para eso la cocina y el salón servirían. Quiero poder hacerlo sin necesidad de más inversión. Y también se trabaja, con la idea del largo plazo, en un monte de nogales Pekan que empezamos a plantar en la chacra de al lado que va a ser dedicada solamente a eso. El año que viene completaremos todo el monte. La chacra de al lado es de mi mujer pero también está integrada al esquema.

F: ¿La piensan plantar toda a nogales?

Ju: Sí. Es una manera de tener un parque productivo. Porque es un verdadero bosque (estéticamente) y además produce, entonces tiene doble función. Y tiene la intención de ser una "AFAP" privada, porque a la tierra le tengo confianza, no te deja a pie. Cuando vine en el 91, lo primero que hice fue una huerta muy completa, muy variada, se plantaron frutales de muchas variedades. Todo con la idea de apuntar a la libertad en el sentido de que la casa y la comida van a estar acá. Y de hecho durante algunos años, cuando tenía que cocinar, no iba al almacén sino que salía por acá con la canasta a juntar lo que había y elaboraba la comida. Sé lo difícil que es --- aquí algo para vivir.

[Interrupción de la grabación].

F: ¿Cómo te ves de aquí a diez años?

Ju: De pronto uno descarta cosas y abre otros caminos. Lo que más veo es la parte de los frutales, que es lo que más me gusta. Los vinos, la elaboración de algo, y las verduras --- que ahora empezamos con el invernáculo, pero es algo evolutivo, no fijo. Van apareciendo ideas, por ejemplo últimamente se me ocurrió empezar a plantar alcauciles entre las líneas de los frutales. Ya hemos plantado otras cosas como zapallitos, y es lindo, porque lo veo como más limpio, más intensivo, y por la diversidad.

3- ESTRATEGIAS PRODUCTIVAS

3.1- Rubros de la actividad agropecuaria

3.1.1- PRODUCCION VEGETAL

a- Fruticultura:

F: ¿Cuáles son los principales rubros frutícolas que hay en el establecimiento?

Ju: Durazneros, ciruelos, manzanos y ahora también citrus (plantamos un montecito).

F: ¿Y los nogales?

Ju: El año pasado ya se plantaron algunas filas. Este año vamos a plantar algunas más, y el fuerte el año que viene. Se postergó por un problema en la entrega de las plantas.

F: ¿De dónde vienen?

Ju: Del vivero "Las Ardillitas", que son los únicos que injertan Pekan. Entonces estamos pendientes de ellos. Los injertados tienen ventajas sobre los francos.

F: ¿Cuánto hace que te dedicás a esos rubros frutícolas?

Ju: Desde el 91. El primer invierno ya empecé a plantar. Planté bien variado, de manera experimental, para ver la respuesta acá. Algunos ya he descartado, por ejemplo la mandarina Ellendale, que es buena pero irregular en la producción. Siempre acá hay algo de variedades nuevas que son como un misterio.

F: ¿Y cuánto hace que te dedicás a los nogales?

Ju: Desde el año pasado. Planté unos pocos cuando vine (cinco), francos, que crecen muy bien.

F: ¿Cuáles son las principales características y formas de manejo de estos rubros frutícolas?

Ju: Cada año les pongo abono curado al pie, se hace una limpieza. Tuvieron dos años de trébol rojo y tres de alfalfa algunas partes. Aquí he usado mucho la alfalfa, sobre todo en las partes más pobres, que mejoraron notablemente. Porque en el primer período hubo vacas y un pequeño tambito. Se probó de todo.

F: ¿Qué superficie de frutales tenés?

Ju: Una hectárea y media.

F: ¿Y por especie?

Ju: He plantado medio entreverado, contra todas las indicaciones, pero yo sé dónde está cada cosa.

F: ¿Con qué criterio plantaste?

Ju: Un poco por la diversidad, y también porque no me gustan las cosas muy regulares.

F: ¿Qué variedades tenés?

Ju: Hay mucha cosa. Duraznos hay pavias (tres o cuatro clases), Southland, Rey del Monte (algo), y tempranos (de noviembre) el Early Grande. Uno de los criterios que usé para poner cualquiera de esos árboles, eran cosas que yo consideraba buenas en el producto por

la calidad final, importándome no tanto el color sino lo que pasaba en la boca. Ese era y es el criterio.

También tenemos otro tema interesante: que recorri quintas; fuimos probando frutas en la época de maduración. Siete variedades de higos en el segundo año, con plantas que hicimos acá. Quedan dos o tres variedades más que tiene una amiga, que vamos a poner. El higo es interesante tanto como fruta como para la elaboración.

F: ¿De qué variedades tenés más cantidad de plantas?

Ju: En higos, del Catalán Blanco; en duraznos ninguna prima. En los ciruelos hay, tal vez, un cierto acento en las ciruelas rojas (borrachas, sanguineas, de pulpa roja). Otro criterio también fue el de tener una producción escalonada. Que no hubiera mucho o nada de golpe, para no complicar la venta por el volumen. Nosotros vendemos en un puesto en una esquina desde hace muchos años. Lo tenía el padre de mi compañero. Y tratábamos de que se fuera todo por ahí, evitando entrar en el mercado convencional con intermediarios, etc. Era y es el gran problema. Aunque ahora tenemos otros canales.

En manzanas tenemos lo clásico: la Red Delicious (árboles de algunos años) con Granny Smith. Ahora agregué como polinizador de las Red algunas Mollie's y Royal Gala. Y ahora recuperé un par de variedades de manzana de las quintas; una es la Reineta de Canadá, que es excelente para repostería y creo que se dejó de plantar por un asunto del color (es amarillenta o verde). También otra que es amarilla (no sé si es la King Davis). Este año creo que van a dar algo. Están en carácter de banco de especies, con la posibilidad de multiplicarlas si andan bien, un poco con el criterio de cocinero. Y en otros países se siguen plantando.

F: ¿De qué especie frutal tienen mayor proporción plantada?

Ju: Tenemos mayor proporción de manzanas. Hay un monte de manzanas que lo hice plantar yo hace como veinte años [antes de venir a vivir en forma permanente], pero no se cuidó bien, y cuando vine tuve que sacar varios y arreglar otros. Los resultados fueron regulares. Conservo los mejores. Debe ser la mitad o un poco menos de la superficie (media hectárea más o menos).

F: ¿Qué marco de plantación utilizaste?

Ju: Más o menos cuatro por cuatro o por ahí en todos.

F: ¿En los durazneros también?

Ju: Sí. En los higos no; es más, como de cinco por cinco.

F: ¿Y en los nogales?

Ju: Es de doce por doce. Daría para hacer otra cosa en la entrefila por un tiempo. Todavía no lo tengo pensado, pero capaz se me da por ponerle algo.

F: ¿Qué criterios consideraste para definir esas distancias de plantación?

Ju: Para los nogales, vi montes grandes plantados a esas distancias y me pareció adecuado, porque son árboles inmensos. Van en tresbolillo.

F: ¿Y para los otros?

Ju: Me pareció adecuado, por el desarrollo de los manzanos, a pesar de estar mal cuidados.

F: ¿De qué edades son los montes?

Ju: Las edades son variables, de cero a cinco o seis años.

F: ¿Qué frutales había antes que tú compraras?

Ju: Había dos hectáreas de viñas viejas que se fueron sacando.

F: ¿Conservás algo de ellas?

Ju: No.

F: ¿Los frutales tienen algún tipo de riego?

Ju: Yo los riego, pero uno a uno. Estamos tratando de tener más agua. Hicimos un perfil que no anduvo muy bien y estamos anotados para hacer un tajar grande (de tres millones de litros) para poder hacer riego por goteo. Y cuando se pueda se va a intentar un perfil en otra parte del predio marcada.

F: ¿Se hizo algún estudio para determinar dónde perforar?

Ju: Sí, un geólogo que vino lo hizo en un lugar que tenía lógica (una falla), pero no funcionó. El próximo se va a hacer con PRENADER, porque por lo menos tenemos garantía de un mínimo.

F: ¿Y el tajar con quién lo van a hacer?

Ju: También con PRENADER. Nos presentamos en noviembre del 97 y dijeron que tendríamos que esperar un año o un año y medio. Espero empezar el próximo milenio con agua.

F: ¿Qué tipo de conducción tienen los árboles?

Ju: A los más nuevos, por ejemplo los durazneros, tratamos de conservarles la forma de pino. No les he hecho poda del eje central. Pienso dejarlo como principal, hasta los tres metros y medio.

F: ¿Y los otros frutales?

Ju: Los otros los mantengo limpios por dentro; que se abran; sin ramas que crezcan hacia adentro.

[Recomienza la grabación].

F: ¿En qué épocas realizás las cosechas?

Ju: Empezamos con los duraznos en noviembre y seguimos hasta marzo con los higos. A fines de marzo sale la Satsuma (primeras mandarinas) y ahí seguimos con los citrus.

F: ¿Qué variedades de citrus hay?

Ju: Estamos más cargaditos en mandarina común, naranja de ombligo y naranja de verano (Valencia). También tenemos otras variedades en pequeña cantidad, como Nova, Montenegrina, Murcot.

F: ¿Cuántos citrus hay?

Ju: En total tendremos cien árboles más o menos, a cuatro por cuatro.

F: Entonces desde noviembre a marzo más o menos cosechan siempre. ¿Hay algún período libre?

Ju: No, porque más o menos la calculamos para que haya siempre.

F: ¿Hasta cuándo va la cosecha de los citrus?

Ju: Los citrus (menos la Valencia que es un monte nuevo) se cosechan hasta fines de agosto, con la naranja de ombligo.

b- Horticultura:

F: ¿Cuáles son los principales cultivos horticolas que realizaron en el último año?

Ju: Generalmente hacemos tomate, berenjena y maíz. Eso es lo más fuerte. Aunque hay rubros más chicos de los que sacamos también; por ejemplo coliflor. Estamos experimentando algunas variedades diferentes de lechuga, también. Ese es uno de los capítulos que hay: el de las cosas raras, con las que me gusta ir experimentando. Por ahora, muchos son para uso de la casa, y después se verá de poder colocarlos. Por ejemplo hay un tomate que me gusta mucho, que yo lo compraba para el restorán, pero comercialmente – por el tamaño, por ser desparejo, etc. – no es bueno. Pero para vender a restorán puede tener su lugar. Aunque ahora no me ocupo mucho de la venta.

F: Los cultivos principales son todos de verano, ¿no?

Ju: Sí. En invierno, tradicionalmente reforzábamos la economía con la faena de chanchos. Eso nació porque nosotros teníamos para la casa pero la gente nos pedía, entonces nos pareció que podría llegar a ser un rubro interesante, y lo fue durante tres o cuatro años. Llegamos a faenar hasta once animales por temporada de faena. También tuvimos machos Holando para faenar. Pero estos rubros también se han suprimido. Ahora volvimos a criar el cerdo de la casa, uno solo. Empezamos recién este año a vender en la vía orgánica, porque todo esto era orgánico pero lo vendíamos en el puesto nuestro, como “rubros de la quinta”, porque la gente del barrio no entiende más allá. Este año empezamos a vender: por ejemplo hemos plantado aceituna, que vendimos bien. Limones también, que a través de lo orgánico tienen mejor precio, entonces se vuelven interesantes. También hay un par de árboles de palta, entonces vendemos paltas. A veces plantamos papa; este año vendimos bien. También hacemos zapallo.

F: ¿Papa de invierno?

Ju: Sí, y hasta este año plantamos las dos cosechas (de invierno y de verano).

F: O sea que es muy variada la parte horticola.

Ju: Sí, y también está la parte de las gallinas, que siempre fue un rubro fijo, que creo que también vamos a eliminar en el correr del próximo año y medio, para atender bien la parte de las plantas. Y tenemos el invernáculo donde hay tomate, apio blanco, lechuga... Medio variado, como es la costumbre de la casa.

F: ¿Cuándo lo hicieron?

Ju: Lo terminamos hace un par de meses.

F: ¿Cuáles serían los rubros más fuertes de invierno?

Ju: Los rubros de invierno en lo orgánico, mientras estuvimos vendiendo a precios convencionales, valían poco (los de hoja, etc.); con el poco rendimiento que puede tener uno, por las pocas personas trabajando, no daba para gran cosa. Y no podíamos vender mucha cantidad porque la venta directa es limitada o es bajo el precio de mercado. Esto puede cambiar por la fluidez de la venta orgánica; que es más estimulante.

F: ¿Por qué decidiste empezar con los canales orgánicos?

Ju: Fue un poco porque empezamos con las reuniones donde estaba Alberto [Gómez]; y que llevó como un par de años de intercambio con la gente, conversaciones y otras cosas, hasta realmente llegar a vender y que hubiera una persona que viniera a buscar acá la mercadería. Porque en un momento – hace como un año – vendimos a Biosur, pero había que llevar a Melilla. Entonces se complicaba mucho la cosa. Pero ahora viene acá, entonces facilita.

F: ¿Ahora trabajan con Biosur?

Ju: No, con Daniel Palma.

F: ¿Piensan seguir con la venta en supermercado?

Ju: Sí. El sistema anda bien. Aparte, las plantaciones se pueden organizar, porque lo conversás con el vendedor y se puede saber, por las intenciones de siembra, qué es lo que ya hay o lo que falta en su circuito. Y eso es una ventaja.

F: ¿Cuánto hace que empezaron con este sistema?

Ju: Como tres meses.

F: ¿Cuáles son las principales características y medidas de manejo de los cultivos horticolas más importantes?

Ju: Por ejemplo para el tomate, tenemos abundante pasto seco de lo que se corta con la pastera de los caminos, del parque y de un vecino (2 ha). Y lo usamos mucho como mulch debajo y adentro de la cavana. Después regamos ahí.

F: ¿Adentro?

Ju: Sí. Está la cavana y adentro ponemos el pasto y cada dos metros hacemos un dique. Después se riega.

F: ¿El mulch lo hacés para conservar la humedad?

Ju: Sí y, naturalmente, queda como abono después. Después, al tomate se le da jabón en caso de pulgones o bichos medio blanditos (cuando veo que hay alguno). Usamos oxiclورو de cobre o caldo bordelés en caso de bicho moro o vaquilla, que son medio temibles en los veranos secos. De pronto preparamos el sulfato con mucha cal – como me dijo un vecino – y anda muy bien. No les gusta nada la cal. Hay que darle dos veces.

F: ¿En días seguidos?

Ju: Sí. Por ejemplo le di un día, fui a ver y vi que andaban todavía; entonces di otra mano y anduvo bien. (Eso fue en morrón).

En el riego aplico abono diluido (fermentado), y foliar aplico algún súper magro o Aminón. Esto es como regla general a todos los cultivos.

F: ¿Cuál es el marco de plantación del tomate?

Ju: Está todo en cavanás, a tres plantas por metro, con 70- 80 centímetros entre las filas.

F: ¿En caballetes o en plano?

Ju: Tiramos una línea, plantamos en plano, y después se le arrima tierra cuando la planta está parada. Y termina siendo un caballete, más o menos cuando es el momento de hacer el encañado.

F: ¿Cómo es lo que me decías de los diques para el riego?

Ju: Dentro de la cavana hay como diez centímetros de profundidad con mulch de pasto seco, y cada dos metros de largo hay diques de tierra.

F: ¿Cómo viene el agua?

Ju: Entre estos diques ponemos agua con una manguera. Hay que ir cambiando la manguera a cada "cajón de tierra".

F: ¿Y qué distancia hay entre cavanás?

Ju: También ochenta centímetros.

F: ¿Qué superficie con tomate tienen?

Ju: Está todo medio intercalado. Habrá un par de cavanás de 60 metros de largo de tomate temprano, otro par de tomate de estación y otro de tardío.

F: ¿Y en el invernáculo?

Ju: Hay como 400 plantas de tomate, 100 de apio y 300 de lechuga. Ahí también se hacen los almácigos de bandeja.

F: ¿Qué variedades de tomate a campo utilizan?

Ju: Generalmente hasta ahora nos hemos manejado con semillas de un vecino... Muy variado, no te puedo dar el nombre de las cosas. Aparte de las variedades que plantamos de semillas que hemos traído de otros lados. El temprano y el tardío se supone que son de piel algo más gruesa, resistente al rajado, y entrarían en los americanos, redondos. El de estación también es americano. En el invernáculo tenemos un híbrido (Facundo), de plantines hechos acá con semilla comprada.

F: ¿Qué modo de plantación utilizan para el tomate a campo?

Ju: Recién el año pasado empezamos con las bandejas de espuma- plast y plástico, pero da un resultado bárbaro, porque las plantas no se atrasan. Antes hacíamos el almácigo tradicional, entonces las plantas se quedaban como quince días. Algunas bandejas, después de unos días se dejan fuera del invernáculo.

F: ¿En el invernáculo también ponen mulch de pasto?

Ju: Por ahora no. Tengo miedo que haga un poco de mufa en esta época, por el ambiente cerrado del invernáculo. Tal vez ponga cuando haya más circulación de aire.

F: ¿Y mulch de nylon?

Ju: No, no he usado.

F: ¿En qué fecha realizan los almácigos?

Ju: Normalmente en julio sembrábamos los tempranos (hacíamos túneles), y se cosechaban a mediados de diciembre. Para los de estación, el almácigo era al aire libre, para que dieran en enero. Y los tardíos los sembrábamos como en diciembre.

F: ¿Y ahora?

Ju: El temprano, este año es súper- temprano, porque fue plantado de plantines el 1° de julio, o sea que se espera sacar ya en octubre; cosa que antes recién empezaba en diciembre. Después vendrían los de estación, y después los tardíos en invernáculo también. El transplante de los de estación se haría cuando se levante el cultivo de los tempranos, a fines de enero. Creo que se puede plantar dos veces en el mismo lugar. Si rotás después, no habría problema. A campo, este año, va a haber sólo tomate de estación.

F: ¿Hacen desbrote o algún otro manejo?

Ju: Desbrote siempre, cuando empieza el brote a salir un poquito.

F: ¿Con qué hacen el transplante?

Ju: Con estaca.

F: ¿El método de riego que utilizan no es muy trabajoso?

Ju: Me tomo ese trabajo porque no me gusta el arrastre de tierra que se produce cuando se pone el agua en la punta del surco. Entonces, me voy a pasar el rato regándolos. Tenemos una manguera sola, y la bomba que teníamos era de 1000 litros por hora; entonces era un riego no para producción sino para salvarle la vida a las plantas. Ahora tenemos una bomba de 5000 litros- hora.

F: ¿Qué superficie hay de los otros cultivos?

Ju: Maíz, este año plantamos bastante, porque tenía posibilidad de venderlo como choclo o si no que quedara como alimento para chanchos. Entonces plantamos una hectárea y media en total. Y también plantamos maíz dulce, que resultó muy bueno. Este año fue muy bueno para el maíz. Yo me basé en el servicio meteorológico, que pronosticó agua en el verano. En otro momento jamás hubiera plantado maíz en diciembre. El maíz dulce se vendió todo muy bien. Fue un rubro bien importante.

F: ¿Qué variedades de maíz utilizan?

Ju: Uno que mantenemos vivo acá, y lo tenía el antiguo casero. Es un maíz blanco que es bueno, que no es el diente de caballo, y lo plantamos para conservar la semilla. También tenemos otro que viene de Asia Central (del desierto) y creo que es resistente a la sequía. Y este año plantamos el cuarentino, que es rojo y de grano chico, de un vecino, que no tiene mucho rendimiento ni sirve para choclo, pero es un excelente colorante natural para los huevos, por ejemplo.

El cuarentino era todo para los animales de acá (los chanchos y las gallinas), y por supuesto todo el otro maíz que sobraba, que no se vendía como choclo. Pero ahora se bajó la producción de chanchos.

F: ¿Qué densidad de siembra manejan en el maíz?
Ju: De 30 a 40 centímetros entre plantas y 60, más o menos, entre filas. Sembramos en llano pero después, con el carpidor y el aporcador, termina calzado en surcos.

F: ¿Regás el maíz?
Ju: No, está sin riego.

F: ¿Qué sistema de siembra utilizan?
Ju: Siembra directa, manual, una por una. Con la práctica va rápido y calma los nervios. Es como un amansa-locos, como un mantra.

F: ¿Qué épocas de siembra manejan?
Ju: El más temprano de los maíces se planta, tomando nesgo, a fines de agosto. Y aprendimos a plantar en las tierras más altas, donde siempre camina. Una vez plantamos en agosto en una tierra muy linda, muy preparada – la mejor tierra del bajo – y nos fue mal, por la temperatura de la tierra. Entonces el temprano lo plantamos arriba de la loma, en las tierras más altas, soleadas y al abrigo. Tenemos un cerco que protege del sur-sureste.

F: ¿Y tienen problemas de heladas?
Ju: No.

F: ¿Cuándo son las otras fechas de siembra?
Ju: Más o menos una por mes hasta la última, que nos arriesgamos a hacerla, este año, a principios de febrero como para ver qué pasa. Esa fue de maíz dulce, en tierras altas y en tierras bajas. Y a pesar que las plantas quedaron petisonas y agarraron frío, se les sacó algún choclo.

F: ¿Y cuándo son las cosechas?
Ju: Creo que más o menos sacamos por principios de diciembre la primera, o un poco antes. Y las últimas son por fines de mayo.

F: ¿Se riegan en algún momento?
Ju: No. Este año ni siquiera a la siembra, pero fue un año favorable.

F: ¿Y en otros años?
Ju: Tampoco, he esperado la lluvia.

F: ¿Cuáles son las características y manejo de la berenjena?
Ju: Las distancias de plantación son de 60 centímetros entre plantas y 80 entre filas. Usamos el mismo sistema que en el tomate: mulch de pasto y riego cada dos surcos.

F: ¿Usan algún sistema de conducción?
Ju: No, aunque a veces la planta se puede desgajar si es muy vigorosa (se puede caer una rama).

F: ¿Qué superficie de berenjena hay?
Ju: Hacemos unas cuatro líneas de 60 metros de largo. Un número par, para poder regar por el medio y aprovechar mejor el agua.

F: ¿Qué variedades de berenjena plantan?
Ju: Nada muy definido. Hemos plantado dos variedades: una larga fina (híbrida japonesa) y otra redonda larga (de aquí no más). Han andado bien las dos. El último año plantamos sólo la redonda.

F: ¿Se hace con transplante como el del tomate?
Ju: La berenjena se hizo siempre en la forma tradicional; todavía no hemos hecho en bandejas.

F: ¿Pensás pasar a las bandejas?
Ju: Sí, para todo.

F: ¿En qué momentos hacen la siembra, el transplante y la cosecha de la berenjena?

Ju: Los almácigos los hacemos a fines de julio, en túnel; el transplante en octubre; y la cosecha es desde enero, un período largo hasta los fríos (fines de abril más o menos), en que la planta se acobarda o el fruto no queda muy presentable.

F: ¿Con qué frecuencia cosechan?
Ju: Dos veces por semana más o menos, según la venta.

F: ¿Realizan algún otro manejo especial en la berenjena?

Ju: No, es bastante rústica. Yo no he tenido problemas graves. Hacemos alguna cura de sulfato, algún fertirriego o foliar, y nada más.

F: ¿Cuáles son todos los otros cultivos horticolas que realizan?

Ju: Zapallo, sandía, melones, zapallito.

[De aquí en adelante la calidad de la grabación es muy mala, de muy bajo volumen].

F: ¿Y de invierno?

Ju: A veces zanahoria, que hemos dejado un poco de lado – igual que la cebolla y el ajo – porque la limpieza de la tierra (de las malezas) lleva mucho tiempo. Entonces no hemos plantado nada de esto en el último año, salvo un poco de cebolla – y confirmé el problema de malezas una vez más -. Este año hicimos almácigo de cebolla blanca, con una semilla que mandé pedir de Italia (la trajo mi hijo); y las voy a probar dentro del sector “cosas raras”. La otra vez en lo de Márquez, salió una cebolla blanca en toda una plantación (le mostramos a Alberto), y de ahí nos quedó la espina.

c- Otros cultivos:

F: ¿Qué otros cultivos (anuales, praderas) realizan?

Ju: Alfalfa siempre he hecho. Y había una pradera cuando teníamos vacas, y ahora estamos empezando a disfrutar de la fertilidad natural que ha quedado en la tierra. En una de las visitas que hice al establecimiento antes de venir a vivir definitivamente, me quedé unos meses. Se había levantado una alfalfa de siete años y se plantó papa. La cosecha de otoño fue una de las mejores que vi. Acá la alfalfa viene muy bien. Yo las he arado para aprovechar tierras con fertilidad natural.

F: ¿Qué superficie de alfalfa queda ahora?
Ju: Quedarán como 3000 metros cuadrados, entrando en el tercer año.

F: ¿Para qué las utilizas?
Ju: Para las gallinas, mientras haya; y porque de momento no necesito esa tierra.

F: ¿Y de praderas queda algo?
Ju: Queda un pedazo como de 2000 m², de las praderas viejas (de cuatro años).

F: ¿Qué manejo se les hace?
Ju: Para la alfalfa preparamos bien la tierra como para plantar cosas finas, y en otoño sembramos (porque en primavera compite mucho el yuyo y no sale bien). Este año la alfalfa no paró de crecer. Hemos cortado permanentemente y ha habido un rebrote sano muy satisfactorio, aunque no con la rapidez de la primavera.

F: ¿Qué densidad de siembra utilizan?
Ju: Sembramos 40 kilos de semilla por hectárea, más o menos.

F: ¿Los cortes se enfardan?
Ju: No, se los doy en verde a las gallinas o a los chanchos. En la época en que teníamos vacas sí hacíamos para enfadar.

F: ¿Hacen algún otro cultivo de este tipo?
Ju: Una vez planté moha de prueba y salió excelente. En verano es fantástica. Nos salvó la vida en un verano seco (creo que el del 96), junto con la alfalfa que había. La planté como forrajera, pero como abono verde también sirve. Pero la plantamos mal, porque no había posibilidad de preparar bien la tierra, entonces pasamos sólo disquera con un peso arriba, hicimos unas cuantas pasadas, pero quedaron sólo unos diez centímetros de tierra suelta. Pero vino impecable, con una lluvia que cayó. El trébol rojo también viene muy bien. Todavía quedan unos pedazos de dos años, como para enterrar ahora como abono verde.

F: ¿Tienen algún espacio reservado para huerta familiar?
Ju: No, antes sí.

F: ¿Realizan policultivos o cultivos intercalados?
Ju: Me gusta mezclar un poco. Por ejemplo los coliflores que había (que ya se sacaron) estaban entre las filas de acelga. Este año plantamos por primera vez la acelga en filas y con transplante desde bandejas (con estaca), para poder pasar el carpidor y controlar mejor las malezas, porque de pronto empieza a avanzar la cola de zorro [raigrás] y todo eso. El carpidor hace un buen trabajo en el medio (entre filas), siempre que haya tiempo relativamente seco, y entonces queda un mínimo para limpiar con azada o escardillo entre las plantas. Entonces intercalé una fila entera de coliflor entre dos filas de acelgas (con más o menos 60 centímetros entre las filas de acelga).

F: ¿Hacen algún otro intercalado especial?

Ju: No este año.

F: ¿Y en los frutales?
Ju: Si hubiera una venta interesante de alcauciles, para la próxima temporada pondría un par de plantas de alcaucil entre los árboles, que nos obligarían a mantener más limpia la fila, aprovechar la tierra y tener más diversidad. Habíamos observado con Alberto, allá por noviembre, que el alcaucil tenía una interesante vida de insectos supuestamente benéficos.

F: ¿Pero en general tienen pocas filas de cada cosa?
Ju: Sí.

3.1.2- PRODUCCION ANIMAL

F: ¿Cuáles son los principales rubros animales presentes?
Ju: Gallinas para huevos.

F: ¿Desde cuándo se dedican a ellas?
Ju: Desde el 94.

F: ¿Qué manejo se les hace?
Ju: Al principio teníamos un galpón suficientemente grande como para que pudieran permanecer adentro sin problemas si el tiempo era malo, y las soltábamos luego de la hora de la postura (desde las tres o cuatro de la tarde). Eso era cuando había un lote chico, de ciento y pico hasta 300 gallinas. Pero después llegaron a ser 400, y como andaban cerca de las casas, había mucho lío y tuvimos que encerrarlas. Las pusimos en un recinto cubierto bastante grande, como para que no estuvieran incómodas, y el verde se corta y se les da adentro.

F: ¿Ese recinto es cerrado?
Ju: Es un galpón protegido del sur, el este y un poco del oeste, y bien abierto al norte (con tejido). Tiene aberturas cerca del techo para la circulación del aire en el nivel superior (no en el nivel del suelo).

F: ¿Cuántas gallinas hay ahora?
Ju: Ahora tenemos más o menos unas 400 gallinas.

F: ¿Qué razas tienen?
Ju: Híbridas coloradas.

F: ¿Qué alimentación se les da?
Ju: Alfalfa cortada y ración convencional pero sin medicamentos (como si tienen algunas raciones más especializadas).

F: ¿Comprás la ración?
Ju: Sí, en la fábrica de ración Estrada. Ración para ponedoras a piso. La idea fue tener un tipo de huevo mejor que el industrial, pero sin llegar a ser orgánico. Aunque el suministro de ración orgánica hubiera andado bien desde el punto de vista productivo, porque tenemos alfalfa, buena ración orgánica (maíz), más calcio (que también es orgánico), más algún suplemento de proteína convencional – porque se puede aceptar hasta cierto porcentaje según las normas.

F: ¿Con qué criterios decidiste este tipo de manejo?

Ju: Fue un tema que yo conocía bien de la época en que tuve criadero moderno – los ciclos, etc.-. Pensé que podía ser también una ayuda en la economía aquí, y además por gusto.

F: ¿Y ahora por qué pensás ir eliminándolas?

Ju: Por un problema de tiempo. Tengo ganas de dedicarme más a la quinta. A veces se atrasa o no da para hacer otros rubros. Aunque después podría volver a las gallinas, porque están las instalaciones.

Entrevista 2

Fecha: 7 de agosto de 1998

Comienzo: 17 horas

Finalización: 21 horas

Entrevistado: Julio

Pregunta: Florencia Castiglioni

Apunta: Anita Prieto (con grabador)

Observaciones: Realizamos breve recorrida por el predio.

4.2- Recursos naturales empleados en la producción

4.2.1- SUELOS

a- Descripción:

F: ¿Qué tipos de suelos se encuentran en el establecimiento, si es que identificás distintos tipos?

Ju: La parte de los bajos tienen una capa más grande de tierra negra como de 80 centímetros y en las partes altas, como 40 centímetros. Son parejos en cuanto a lo que dan. El pH se ha medido se ha medido en toda la vuelta y no hay diferencias, anda entre 6,3 y 6,5. Solo hicimos análisis de pH. Después hay arcilla abajo, en el subsuelo. Te lo puedo decir porque hicimos una perforación entonces sabemos lo que hay. Entre los tres metros y medio, y los cinco metros de profundidad hay una capa muy fina de arcilla impermeable, que es un muy buen piso para tajar, por ejemplo. Y aquí los tajamares que hay son de tres- cuatro metros de profundidad.

F: ¿En qué proporción dentro del establecimiento se encuentran dichos tipos de suelos?

Ju: La parte baja es alrededor de un veinte por ciento, y después se va reduciendo progresivamente hasta llegar a los cuarenta centímetros en las partes altas.

F: ¿Hay diferencias en la textura y estructura de esos suelos?

Ju: Las partes bajas son más friables, más fáciles de trabajar, y lo opuesto es en las partes altas.

F: ¿Cómo son en cuanto al color?

Ju: Son de color más claro en las partes altas; no es muy negro en ninguna parte.

F: ¿Qué otros animales tienen?

Ju: Una chancha, para faenar el próximo mes. Y después, por enero, compraremos otra (con el dinero sobrante). La chancha la ibamos a poner en cría, pero es complicado y una violencia, llevarla y cargarla para ponerla con el padrillo. Sería bueno para poder comer o vender algún lechón a fin de año. Además tenemos un caballo de trabajo, de ocho años de edad.

F: ¿Cuáles considera como las principales ventajas de dichos suelos?

Ju: En las partes bajas hacemos los cultivos de verano, desde la primavera en adelante, porque en invierno se enfrían mucho. Sin embargo en las partes altas vos plantás y tenés mejor resultado en lo temprano. Incluso se ha querido plantar una vez maíz temprano, después de un invierno muy frío, en suelo del bajo (porque estaba muy bien preparado) y hubo un pésimo nacimiento. O sea que hacemos cultivos tempranos en los altos, y de estación o verano en los bajos.

F: ¿Y cuáles considera que son los principales problemas de los suelos?

Ju: Cuando hay un tiempo un poco húmedo o lluvioso, que no orea bien, llevan mucho tiempo para poder ararlos y trabajarlos. Hay que respetarlos bien. Ha sucedido de no poder plantar en todo un invierno porque no oreaba. En el 93, creo que fue. Ese es el problema.

F: ¿Has notado algún cambio en los suelos desde que estás acá?

Ju: Sí. Los suelos que han tenido praderas o alfalfa han tenido cambios muy grandes de fertilidad y hasta de estructura. En los peores suelos, más duros, más gredosos, se había plantado alfalfa al principio y a los 3 años se levantó y se plantó encima otras cosas (verduras, papa). Y en esos suelos antes venía un maíz bajito y no daban nada, porque antes de que yo viniera, como estaban cerca de las casas, era donde más se plantaba (maíz, boniato), y muchísimo. Y ahora, después de tres años de alfalfa se volvieron buenos productores. Las praderas ya estaban en un suelo mejor, pero igual mejoró bastante. Se ven más lombrices...

F: ¿Y los que no han tenido pradera ni alfalfa?

Ju: Todos los suelos han sido mejorados. O han tenido abono verde o cantidades importantes de abonos orgánicos, y otros los tuve con praderas, trébol rojo (que dura dos años) o alfalfa.

F: ¿Lo que más cambió es la fertilidad?

Ju: Sí, más que nada la fertilidad.

b- Manejo:

Rotaciones:

F: ¿Se le da un uso diferencial a cada tipo de suelo, además de lo que decías de cultivos de verano e invierno?

Ju: Cuando había viña estaban en las partes altas y los manzanos en las partes bajas por el clima que se da. Hay cambios grandes en temperatura entre las partes bajas y las altas. Hay diferencias de varios grados. Se nota cuando vas en bicicleta de noche por la bajada y después la subida. Y al manzano y peral les gusta el frío.

F: ¿Realiza rotaciones de cultivos?

Ju: Sí. Siempre se cambia. Todavía no tuve tiempo de hacer un ciclo entero hasta volver a la alfalfa. Pero por ejemplo, encima de la alfalfa se plantó papa, y luego habas o maíz para choclo. O después de papa, acelga.

A: ¿Eso es lo habitual?

Ju: No, es variable. Depende de la tierra que esté preparada para los cultivos. Por ejemplo papa- acelga, sandías después de maíz. Sembramos zapallitos en las líneas de los árboles.

F: Donde está el invernáculo ¿qué había?

Ju: Había manzanos viejos. Después se echó mucho abono y se plantó acelga, remolacha y cebolla. Después quedó prácticamente un año sin plantar y antes de hacer el invernáculo se enterró todo el verde que había salido.

F: ¿Qué secuencia de cultivos de verano- invierno se realiza dentro de un mismo año?

Ju: Se hace la secuencia verano- invierno, pero a veces. Sólo unos pedazos chicos han tenido plantaciones más frecuentes. En general planto una vez al año. No como sistema sino porque hay otras tierras que las preferimos porque están bien y no hay necesidad de tierra porque no hay tanta producción. Generalmente después se le pone un abono verde (avena negra, vicia, trébol rojo u otro). En los pedazos chicos que plantamos más continuado hacemos papa- acelga, o papa- maíz.

F: ¿En este momento tenés algún plan de rotaciones en el largo plazo?

Ju: En las tierras que tienen un par de cosechas después de la alfalfa tendría que hacer otra cosecha más y después un abono verde. El cálculo sería tres años de cultivos hortícolas y después el abono verde.

F: ¿Seguirías con alfalfa o pradera?

Ju: Tal vez con algo más corto porque no hay más animales.

F: ¿Cuáles serían los objetivos más importantes de esas rotaciones?

Ju: Mantener una buena fertilidad, darle descanso y materia orgánica a la tierra de forma más barata que manejando abono en grandes cantidades. Eso a veces se hace para pedazos chicos, creo, o canteros.

F: ¿Tomaste en cuenta algún elemento para elegir los cultivos en el plan de rotaciones?

Ju: Eso funciona mucho por el gusto por esos cultivos, que me parecen interesantes, sumado a las buenas

posibilidades de venta, porque es raro o porque hay poco, o por una semilla interesante.

F: ¿Qué criterios maneja para ordenar los cultivos en la rotación?

Ju: Siempre se trata que aparezca alguna leguminosa en la rotación, tratando de lograr un extra de comida.

Laboreo:

F: ¿Cuáles son las prácticas de laboreo habitualmente utilizadas?

Ju: Arada, disquada, rastra de dientes. Nos manejamos con esas tres herramientas.

F: ¿En ese orden?

Ju: Sí.

F: ¿Cuántas pasadas hacen de cada una?

Ju: Eso depende del estado de la tierra, de las malezas que haya y de lo que queramos plantar. A veces una tierra está semi-preparada y de pronto viene un largo período de agua y vuelve la maleza. Entonces le toca un poco más de laboreo. Pero generalmente hacemos un par de aradas, un par de disquadas y una pasada de rastra.

F: ¿Cada cuánto tiempo?

Ju: Una vez al año si plantamos sólo una vez al año en el mismo cuadro. Si replantamos un abono verde hacemos una arada, una pasada de disquera y una de rastra. Ayer, por ejemplo, planté avena negra en una tierra que no estaba preparada para plantar otra cosa, y le hice una pasada de disquera y una de rastra de dientes. No la aré porque estaba un poco levantadita y además estaba mojada, terronuda.

F: ¿Qué tracción utilizás?

Ju: Hacemos todo con tractor. El caballo lo usamos para pasar el carpidor o colmador o para armar los canteros. Por ejemplo, si hay que hacer una descalzada en los frutales siempre usamos el caballo. Lo usamos para hacer trabajos que pasan muy cerca de las plantas. O a veces los hacemos con el tractor y arado de reja, con una barra para el arado más cerca de las plantas.

Sistematización:

F: ¿Qué tamaño de cuadros manejas habitualmente?

Ju: Es muy variable. Entre las líneas de frutales, hay diez a doce metros entre filas. El cuadro se plantó así expresamente, para que en el medio se pudiera trabajar, plantar, para estar más encima del monte.

F: ¿Para plantar alcauciles?

Ju: Sí, por ejemplo, y también planto zapallitos entre y sobre la línea, porque me gusta y aparte está siempre carpido y camina bien. Ahí los cuadros tienen un tamaño chico, en general son de 60 por 10 metros.

F: ¿Cuál es el tamaño más normal en la parte hortícola?

Ju: El largo de cuadro es como de 60 metros en todos, y el ancho es variable.

F: ¿Cuál es el máximo ancho con una misma variedad?

Ju: Y por ejemplo en papa, es de 60 por 60 metros. Los cuadros de la chacra, divididos por calles son de 60 por 60 y de 60 por 200, por ejemplo los de frutales que tienen un cerco corta vientos, y donde va lo temprano (las partes altas) y ahora también está el invernáculo. Los cuadros de alfalfa que van quedando son de 60 por 40 metros, y de praderas queda un pedazo chico de 60 por 30 metros. Para mejorar una punta de un cuadro hicimos un pedazo de 60 por 10 metros de alfalfa.

F: ¿Qué criterios manejan para determinar el largo de las filas?

Ju: Ya estaban hechos porque eran cuadros de viña, estaban los caminos hechos. Entonces seguí en esa.

F: ¿Qué criterios toman en cuenta para la orientación de las filas?

Ju: Como esta es una loma, hay una manera única de hacerlo, que es contra la pendiente.

F: ¿Totalmente contra la pendiente?

Ju: Sí. El desagüe lo tienen bien, salvo en una parte en que hicimos una obra donde había un poco de erosión. Limpiamos el tajamar e hicimos una acumulación de tierra para cortar el agua que venía y rompía por ahí y se iba por todos lados por la mitad de los cuadros, haciendo surcos. Entonces eso se cortó y el agua ahora va por la punta del cuadro, como debe, y desagua a los lados del camino.

F: ¿Pero cada fila no desagota un poquito?

Ju: Cada fila desagota por los extremos, no se empoza el agua.

F: Eso es lo que queríamos saber.

Ju: Ah... Lo que pasa es que estas cosas, que las diseñó el INIA, se hacían muy bien.

F: ¿Entonces no tienen problemas de estancamiento de agua?

Ju: No. Quedan unas pequeñas cositas por ahí que son muy solucionables. A uno de los cuadros lo dividimos al medio porque me quedaba un poco larga la tirada (como de 80 metros), y a pesar de no tener gran inclinación, en grandes lluvias podía llegar a correr el agua de manera indeseable. Entonces lo corté al medio para evitar que el agua corriera a tanta velocidad. Y después hay otro cuadro en donde tengo que hacer lo mismo. No es tan grave el problema porque es abajo y el agua no tiene tanto vuelo. Pero yo cuando veo una represita cualquiera en una punta, ya no me gusta nada. Tengo como una aversión.

Y una de las cosas que me gustan del tajamar grande es que juntaría toda el agua de la loma, y nosotros cada tanto (cada diez años) hacemos una limpieza del tajamar y recuperamos ese fondito de suelo que fue arrastrado hasta ahí. Para mí es increíble. Lo junto y lo distribuyo por la chacra.

F: ¿La sistematización actual de la chacra te queda cómoda para el trabajo?

Ju: Sí.

F: ¿La insolación no la tomaste en cuenta, entonces, para determinar la orientación de las filas?

Ju: Acá lo que hay que tomar en cuenta es el tema del agua. De todas formas la orientación de las filas es sureste- noroeste en prácticamente todas.

F: ¿Qué ventajas o inconvenientes presenta la sistematización actual del predio?

Ju: Puede llevar un poco más de tiempo de trabajo. Por ejemplo plantar entre las líneas o en las líneas de frutales es un poquito tirado de los pelos desde el punto de vista práctico, de la mano de obra y todo lo demás. Pero ahí entran otros factores. Cuando uno vive acá, éste es el mundo de uno de todos los días. O sea que ya que es el mundo de uno, y que trabaja acá, por lo menos que le guste. Y como a mí me gusta que haya plantas en las filas, entonces las pongo. Ahí ya entran los números, que podrían ser mucho mejores si uno tuviera más filas, y cosas de esas...

Fertilidad:

F: ¿Qué prácticas utilizan para mejorar o mantener la fertilidad del suelo?

Ju: Aplicamos abono verde, abono de gallina, de chanchos, de todo lo que haya acá.

F: ¿El abono verde de avena negra que mencionaste cuándo lo sembrás y a qué densidad?

Ju: El año pasado sembramos a fines de marzo; después a una parte le hice un corte con pastera, que quedó en la tierra. Quería ver qué pasaba, si de esa manera daba más materia orgánica para enterrar. Pero no hubo gran diferencia. El que no había tocado, al final dio más o menos el mismo material, porque el que había cortado no volvió a crecer como el que no se tocó.

F: ¿Al final lo enterraste o lo dejaste en superficie?

Ju: Eso fue un lío, porque vino inmenso. Entonces dije "le paso la chirquera", pero la chirquera no podía con ella, entonces dije "paso la disquera y lo dejo en superficie", pero la disquera no entraba, se armaba cada rollo de pasto... No había manera. La única forma fue enojándome...

Con avena negra es la primera vez que hice, con otros abonos es más fácil, pasamos disquera, lo dejamos un tiempo y después se ara.

F: ¿Con arado de discos?

Ju: Sí... Antes usaba reja.

F: ¿Qué densidad de siembra emplearon? ¿Igual que para los animales?

Ju: Usamos la que me habían recomendado: 40 kilos por hectárea de avena negra y 20 kilos por hectárea de vicia mezclada; pero al final la vicia quedó un poco ahogada. Se dio muy bien en los bordes, pero adentro no. La conclusión que había sacado era que hay que sembrar menos avena y más vicia.

F: ¿Qué otros abonos verdes has plantado?

Ju: Trébol rojo.

F: ¿Y de verano?

Ju: No. La moha, que se usa como abono verde, nosotros la usamos como forrajera cuando había vacas. Dio un volumen de pasto brutal en un verano seco.

F: Cuando usan abono de gallina o chanco, ¿es siempre de acá?

Ju: Sí, he usado el nuestro y el de un vecino que tenía unos caballos y unas ovejas acá al lado.

F: ¿Han comprado alguna vez?

Ju: No.

F: ¿Qué cantidades aplicas?

Ju: Ponele cinco centímetros de abono, de cualquiera de ellos. Eso será cinco quilos de abono medio húmedo por metro cuadrado. Es mezclado con la cama (cáscara de arroz o pasto seco) y abono de otros animales. Si fuera de gallina puro no le pondría tanto.

F: ¿En qué momentos lo aplican?

Ju: Si vamos a plantar en primavera, lo aplicamos en otoño después de alguna labor (disquera). O lo aplicamos a veces sobre tierra empastada y lo dejamos un tiempo. Es muy variable.

F: Hablaste de que a veces aplican Aminón o algún otro fertilizante foliar, ¿no?

Ju: Sí, o algún fermentado orgánico preparado por un amigo que vende yuyos.

F: Más o menos ¿cómo lo preparan?

Ju: Con abono de gallina, azúcar, yuyos. Es como un bostol, pero de pronto le agrega alguna inspiración que tenga, algún yuyo verde, ortigas, por ejemplo.

F: ¿Cuándo lo usas?

Ju: Lo uso cada vez que curo o a veces lo doy solo, o cuando veo una planta que lo necesita.

F: ¿Cómo lo aplicas?

Ju: Lo aplico con mochila, como no hace mal...

F: ¿Diluido?

Ju: Sí, diluimos como cien gramos en diez litros de agua. También a veces se hace una preparación acá para regar con ella. Al agua de riego le metemos un poco del fermentado o el propio abono maduro que se diluye en un tanque y se echa un poco en el canalito de riego.

F: ¿Utilizan algún fertilizante mineral?

Ju: Utilizamos fosforita cuando había praderas y en la alfalfa (600 quilos por hectárea), y a veces a los frutales también (medio quilo por árbol).

F: ¿Siempre lo hacen?

Ju: Sí. Pero ahora hace como dos otoños que no aplicamos.

F: ¿Solías refertilizar?

Ju: Sí, cada otoño le dábamos una pasadita.

F: ¿De dónde es la fosforita?

Ju: Es la que viene de Túnez y la comprábamos acá. Tiene entre 19 y 21 porciento de fósforo.

F: ¿Por qué motivos la utilizaste?

Ju: Por aquello del fósforo, famoso para las leguminosas.

F: ¿Hacen algún compost?

Ju: Sí, pero no siempre lo cuido y lo doy vuelta. Más bien lo amontoño en cantidades no muy grandes. Pero la movida no la hago mucho. Espero que se demore más en hacer.

F: ¿Qué cosas apilas?

Ju: Todo junto: abono de chanco, de gallina, de conejos, hojarasca, sobras de cocina, etc.

F: ¿Para qué lo usas?

Ju: Lo usamos también para fertilizar, para, igual que el abono normal.

4.2.2- RECURSOS HIDRICOS

F: ¿Con qué fuentes de agua cuenta el establecimiento?

Ju: Hay dos tajamares, pero el que serviría para regar en serio no está hecho todavía, se va a hacer por el proyecto del PRENADER.

F: ¿Qué capacidad tienen los actuales?

Ju: Uno tiene unos 500 mil litros y el otro 200 mil.

F: ¿Tienen pozos?

Ju: Tenemos un pozo manantial al que se le pueden sacar 400 [o 700] litros por hora, pero tiene un depósito de 36 mil litros. Ahí tiene una bomba que tira cinco mil litros por hora, entonces le puedo sacar eso. Y el pozo repone diez mil litros por día. Después está el pozo artesiano de allá abajo, pero es de poco agua. Es de cuando se hizo la perforación. Quedó el tubo puesto y tiene una profundidad de 54 metros. El agua llega a dos metros y medio de la superficie del terreno. No hay bomba ni nada, porque como no tiene depósito y el tiraje por hora es bajo, no te rinde. Y me lo cobraron como bueno, como de 20 mil litros por hora, pero nada... Ese hubiera sido bueno excavado, con vuelo, como se hace acá en la zona y como hay algunos viejos que todavía los usan. Les dan una profundidad de doce metros y como cinco metros de vuelo en la parte baja, y la cantidad de agua es interesante, como de 700 litros por hora, que son como 17 mil litros por día.

F: ¿Qué usos le dan a esas fuentes?

Ju: El pozo manantial lo uso para regar y el tajamar no lo uso mucho porque no tiene mucha agua.

F: ¿Qué calidad de agua tienen en el establecimiento?

Ju: El agua del pozo manantial yo la mandé analizar y es apta para consumo, y para riego aparentemente no hay problema con las sales.

El análisis se hizo el año pasado por primera vez. Del agua del tajamar no sabemos la calidad.

A: ¿Qué agua usan en la casa?

Ju: Tenemos agua de OSE en la puerta pero no la usamos. Para la casa usamos el agua del aljibe.

F: ¿Y para los animales?

Ju: Usamos el agua del manantial.

F: ¿El consumo de los animales es significativo?

Ju: No.

F: ¿Estás conforme con la cantidad de agua?

Ju: No estoy conforme con la cantidad de agua, es muy poca, pero alcanza para salvar la vida a los árboles frutales en un verano seco y para ayudar a los otros cultivos.

F: ¿Nunca usan el agua del tajamar?

Ju: No. Aparte también baja en el verano.

4.2.3- VEGETACION Y AMBIENTE

F: Pasando a la parte de vegetación y fauna, ¿queda en el establecimiento algún monte natural?

Ju: Aquí queda un monte que no es vegetación natural. Era un monte de perales y le crecieron ligustros al pie de los árboles, por los pájaros. Nadie sacó los ligustros que iban naciendo y hoy en día es un monte de ligustros. Y los perales están también vivos y allá arriba dan alguna pera. Eso debe tener 40 por 40 metros.

F: ¿Por qué lo conservás?

Ju: Lo conservo porque me gusta verlo evolucionar por sí solo. Mantengo como una selva. Ahí no se toca nada. Paso la pastera por el borde, pero nunca adentro del monte. Allí hay cantidad de palomas.

Y respecto a la fauna, hay una cosa curiosa. Alberto, el que trabaja conmigo [socio] es de la zona, de toda la vida (40 años), y fueron cazadores de pájaros en su época (ahora no aguanta más nada). Y resulta que en un momento acá en la chacra aumentaron las palomas azules (desde que estoy yo acá) porque acá no se matan bichos. Entonces él me dice que en la época en que ellos cazaban, como son lo más ariscas que hay y además si había alguna la cazaban, no se veía ninguna. Y ahora hemos mejorado: vienen, bajan y comen acá. No se comportan como la paloma doméstica, pero casi. Y cada año hay más. Nosotros siempre metemos una trampita y nos hacemos un par de palomitas, que son buenísimas [risas], porque también hay que cobrar un poco de "alquiler".

F: ¿Causan algún problema?

Ju: No.

Después, comentábamos esta mañana que antes no aparecían caranchos por acá y ahora andan como cuatro o cinco. Los halcones también, ya hicieron nido y están aumentado la población.

A: ¿Eso lo ven en la zona o acá?

Ju: Lo vemos en el predio. En la zona no te puedo decir. Pero acá, entre esta chacra, la de al lado y la otra

de más allá, que sumarán alrededor de 30 hectáreas, hay bastantes árboles y, en esa zona nadie mata bichos.

F: ¿Y hay aplicación de productos?

Ju: No. Entonces tienen bastante refugio. Incluso acá, viviendo en la bodega, hay un casal de lechuzas de campanario, que son bichos bastante raritos. Y lechuzas normales hay cantidad. Otra cosa que también hay cantidad y que antes era rarísimo ver son los cardenales.

F: ¿Y animales que no vuelan?

Ju: Liebres hay más...

A: ¿No son problema para ustedes?

Ju: Las liebres llegaron a ser un problemita, porque si te muerden un arbolito y eso, como que no te gusta. Entonces ahí las cazamos más, porque ya eran demasiadas, porque en el predio había alfalfa y en la zona no. Pero ahora ya está, cada seis meses salimos y nos comemos una liebre.

También hay víboras, arañas, insectos, de todo. A un vecino que caza apereás con trampa, le cayó un gato montés. Era una hembra preñada y la queríamos soltar, pero era una fiera y la tuvo que matar. Porque si estaba el macho por ahí... Porque acá hay mucha chacra abandonada y hay matorrales y muchos apereás, o sea que tienen comida y refugio, y los perros no son de andar en la espesura. También a veces paran garzas moras y blancas, y patos en los tajamares.

F: ¿Y los insectos?

Ju: Hay una buena población de insectos, como los San Antonios, que comen pulgones.

F: ¿En cuanto a las plantas espontáneas, malezas y medicinales, cómo han evolucionado?

Ju: Hay lengua de vaca, yerba carnífera, toronjil. No sabría decir si ha habido variación.

F: ¿Hay alguna otra parte de vegetación natural como bañados o montes de borde de arroyo?

Ju: No.

F: ¿Cañaverales?

Ju: Hay un cañaveral viejo y unos álamos viejos.

F: ¿Monte de eucaliptos?

Ju: En el predio no. Si hay muchos árboles ornamentales.

F: ¿Cuánto mide el parque?

Ju: El parque abarca aproximadamente una hectárea. Hay una parte plantada por mí y algo de la década del 40. Y los eucaliptos de la puerta son mucho más viejos.

F: ¿De campo natural queda algo?

Ju: No, sólo la parte de los caminos.

4.2.4- SEMILLAS, PLANTINES Y ANIMALES

F: ¿Cuál es el origen de las semillas y plantines que utilizan? ¿Son comprados o propios?

Ju: Hacemos y también compramos. Lo de comprar es un poco de este año.

F: ¿Compran nacionales o importadas?

Ju: La mayoría son semillas importadas.

F: ¿Por qué empezaron a comprar este año?

Ju: Porque nosotros no hacíamos bandejas y de pronto salió la idea. Y un vecino había comprado bandejas y sentí curiosidad y fui a comprar. Y el sistema anduvo muy bien, en el sentido de que las plantas no sufren tanto el trasplante, por ejemplo el bajón de quince días que se da en el trasplante convencional de tomate. Yo compré los plantines hechos de tomate, del vivero Sanguinetti. Los compré para ir entrando en le tema. Porque había todo un misterio, porque te decían que la composición de la tierra que llevaban las bandejas era un secreto, y que no sé cuánto más. Después empecé a hacerlas yo, compré las bandejas, le puse arena, tierra y humus y chau. Hay que llegar a perderle el miedo antes de hacer algo más grande.

F: ¿Y los plantines de frutales?

Ju: Son comprados en varios viveros.

F: ¿Cómo seleccionan las plantas para hacer semillas caseras?

Ju: Generalmente, las más vigorosas o las más tempranas (si es necesario), o por ejemplo las que semillan más tarde. Es decir las que responden mejor a lo que uno pretende.

F: ¿Cuánto hace que tenés semillas tuyas de una misma especie?

Ju: Hace siete años que venimos conservando varias semillas. En cuanto a los árboles hemos hecho multiplicación de higueras solamente.

F: ¿Qué origen tienen los animales del establecimiento?

Ju: Los animales son comprados. Las gallinas son híbridas de origen canadiense, y las compramos al representante. Los chanchos también fueron comprados; después se reprodujeron y fuimos guardando las madres mejorcitas.

4.3- Recursos energéticos

F: ¿Cuáles son los tipos de fuentes de energía que usan?

Ju: Usamos leña para la calefacción, mucha de acá y de demolición de mi hermano; no he comprado. Para la cocina usamos supergás; luz de UTE para la casa, las gallinas y la bomba del pozo. El supergás lo usamos también para el tractor, porque es más barato que la nafta y no hace humo. Era a nafta y pasarlo a gasoil era muy caro. Un amigo hizo la adaptación para gas, que es muy simple. El pase del gas es una canilla de agua. Y el gas es un poquito más caro que el gasoil, pero muy poco.

4.4- Manejo de "plagas", "enfermedades" y "malezas"

4.4.1- EN LA PRODUCCIÓN VEGETAL

F: ¿Cuáles son los principales problemas de "plagas" en los cultivos más importantes?

Ju: Pulgones en frutales (en los cítricos y en manzanos también), la polilla en el tomate tardío... En veranos secos, el bicho moro.

El año pasado noté que en los manzanos había bastantes San Antonios, que controlan los pulgones.

F: ¿Qué manejo realizan habitualmente para las plagas?

Ju: Utilizamos jabón líquido, de Fernando (del CEUTA), que lo disuelvo porque viene como un líquido espeso. Lo doy disuelto como cuatro litros en 100 litros de agua, con mochila. Damos para los pulgones y también lo usamos para la polilla de la papa [o mosquita, le dice él]. En general lo usamos para todos los bichos blanditos. Aplicamos sulfato de cobre u oxiclورو de cobre para hongos.

A: ¿Tipo calendario o cuando aparecen?

Ju: Aplicamos cuando veo que el tiempo está propicio para hongos y si tenemos tiempo nosotros.

En invierno se pone la mezcla sulfocálcica a todos los frutales menos los cítricos. Ha habido años en que doy eso temprano, en junio, y después, pero antes que abran las yemas, le he llegado a dar sulfato como al siete por ciento. Lo aplicamos a la madera. Es una forma de luchar contra lo que pueda quedar ahí latente de sarna y eso. En general hacemos una sola aplicación de mezcla sulfocálcica y una de sulfato fuerte, y después que abren las yemas sulfato al uno por ciento y jabón. Por supuesto a los durazneros y ciruelos no les doy esto último, porque son sensibles. Les di al 0.4 por ciento una vez y no pasó nada, pero no tengo costumbre de hacerlo.

Para el bicho moro lo único que he hecho es darle sulfato con muchísima cal, porque aparentemente la cal no les gusta nada. Y es efectivo. A veces tenés que dar dos aplicaciones medio rápidas y terminan desapareciendo. Para la polilla usábamos el *Bacillus*, pero no se consigue hace como dos años. El laboratorio lo dejó de traer.

F: ¿Qué has hecho entonces?

Ju: Nada, lo dejé no más. Se cosechó lo que se pudo. En papa, para la polilla, aplicamos jabón. Cuando ando por ahí y veo que saltan un poco ya les doy, porque eso generalmente crece.

F: ¿Cuáles son las "enfermedades" más problemáticas de los cultivos principales?

Ju: Los tizones en papa y en tomate, la sarna del manzano y la carpocapsa.

F: ¿Qué hacen para controlar eso?

Ju: Para carpocapsa no hemos conseguido feromonas. Últimamente (el año pasado) ha aparecido el barrenador de la hoja de los cítricos. El manejo que hicimos fue sacar hojas y quemarlas. No han habido otros inconvenientes de plagas.

De pronto en el zapallo puede aparecer oídio. En la berenjena no hay problemas, es muy rústica. El maíz puede tener la lagarta del chodlo, sobre todo el tardío.

F: ¿Hacés algo para controlarla?

Ju: No, aunque el *Bacillus* también andaría. Pero cuando uno puede vender el choclo cortado, no es tanto problema.

F: ¿Cuáles son los principales problemas de malezas?

Ju: Los principales son el sorgo de Alepo y el pasto bolita en diferentes partes, en los montes frutales.

F: ¿Hacen algún manejo especial?

Ju: En el monte, los últimos años pasamos la disquera. Ahora vamos a empezar otro sistema con la disquera en la entrefila y después voy a arar. Voy a hacer un cantero que después me puede servir incluso para frenar alguna lluvia medio loca, en una partecita en que se puede complicar, en un monte viejo de manzanos que está plantado a cinco por cinco o cinco por cuatro metros. Espero no dejar crecer sorgo de Alepo, porque pienso que va a ser un verano seco, entonces no queremos tener problemas de competencia por agua.

F: ¿Qué hacen en el resto de los cultivos?

Ju: Hacemos carpidas. El problema en otoño es el raigrás. Hay que entrar dos o tres veces al año, porque es muy vigoroso. Y después, en verano, la verdolaga y otras malezas que se controlan bien. Hay cultivos como la acelga, que este año la separamos más [entre filas] para poder pasarle el carpidor.

F: ¿Estos problemas de malezas han aumentado o disminuido en el tiempo?

Ju: Puede ser que el pasto bolita haya crecido en el cuadro donde está.

4.2.2- EN LA PRODUCCION ANIMAL

F: ¿Cuales son los principales problemas sanitarios en los animales?

Ju: Los parásitos internos: áscaris.

F: ¿Realizan algún control para ellos?

Ju: Damos dos tomas de Ripercol cada dos meses para los cerdos (inyectables) y para las gallinas (con el agua). Para los caballos es un poco más espaciado: damos tomas dos veces al año.

Una cantidad de 24 gramos da para 800 dosis en las gallinas.

F: ¿Realizan algún otro manejo preventivo?

Ju: Mantener el piso seco ayuda mucho, y la higiene del bebedero. Todas las mañanas se sacan los bebederos, y se lavan una vez por semana con Agua Jane.

F: ¿Estás conforme con el control logrado?

Ju: Sí, porque es un problema solucionable. Hay lotes en que algunas veces no di nada, y cada tanto empezaba a bajar la postura, y entonces ahí recién le daba la toma. Tardaban 20 días en recuperarse, era malo económicamente. Ahora, sabiendo eso, lo doy antes de que pase.

F: ¿No han probado con homeopatías?

Ju: Sí, lo hemos hablado. Pero no se ha concretado. Y el no darles algo es la diferencia entre ganar algo o perder.

5- ESTRATEGIAS DE USO DE LA MANO DE OBRA

F: Decías que no tenés empleados. ¿Nunca contratás?

Ju: Raramente contrato, siempre somos nosotros dos (con mi socio), ahora vamos a ser tres.

F: ¿Cuántas horas diarias le dedican al trabajo?

Ju: En ésta época ponele de ocho a doce de la mañana y de dos a seis en la tarde. En verano es más larga la jornada: de siete a doce y de cuatro a ocho y media.

F: ¿Cuándo fue que contrataste?

Ju: Este año contraté en un momento para carpir la acelga y para algunas carpidas de árboles. En el año, fue una persona durante dos semanas, más o menos. Si los números lo permitieran, usaríamos mano de obra para que las cosas estuvieran bien hechas. Pero desde el 91 hasta el año pasado fue durísimo para sobrevivir. Ahora aparecen unos pocos pesos por semana. Son chirolas (cientos de pesos) pero aparecen cada semana. Entonces era impensable contratar a alguien.

F: ¿Cuál fue la remuneración del empleado que contrataron este año?

Ju: 150 pesos por día, por ocho horas. Sé que es mucho, porque en la zona pagan 90 pesos o de pronto con algún arreglo, 120.

F: ¿Que criterios tuvieron en cuenta para contratar al empleado?

Ju: Se formó una cooperativa de desocupados en una cooperativa de viviendas de la zona, y ofrecieron los servicios de la cooperativa. Seleccionamos los que pueden cumplir realmente con el trabajo. Por ejemplo este hombre no fuma, es joven... Porque parece joda, pero el tiempo que se pierde en armar los cigarrillos... Otra cosa es que no pondría dos empleados juntos, porque no me gusta andar arriba de la gente para controlar que no hagan cebo. Yo prefiero gente que esté involucrada en la cosa: socios. En la noche y en la mañana hablamos y organizamos el trabajo con mi socio. Él era vecino y hace seis años que es mi socio y vive acá.

F: ¿Él tiene chacra en la zona?

Ju: Sí, del padre. Él tiene un pedazo, pero está la familia ahí.

6- ESTRATEGIAS ECONOMICO FINANCIERAS

6.1- Recursos económicos

BIENES DE CAPITAL

F: ¿Qué tipo de bienes de capital existe en el establecimiento?

Ju:

- 2 Gallineros:

- 1 de este año, de 15 x 8 m
- 1 de 5 años, de 15 x 5 m
- Chiqueros: en total 15 x 4 m con divisiones, fue construido en el 93-95 para dos madres y criar todo el ciclo.
- Galpones:
 - 3 de 80 m² del año 1870. Este tiene medio techo de tejas y el resto de chapas.
 - Otro chico de 5 x 3 m, también antiguo, con el techo de dolmenit más nuevo. Se usa para el packing.
- 1 Invernáculo de 58 x 5 m construido este año.
- Casa: 120 m², la mitad como de 1870 y la otra (70m²) de 1798, por lo menos. Se cambió un techo hace cuatro años.
- Maquinaria:
 - 1 Tractor de 20 CV del 51 comprado acá en el 94, mio sólo. Pero no lo compré con verduras. "Me exporté".
 - Herramientas:
 - Disquera
 - Arado
 - Chirquera
 - Rastra de dientes
- Vehículos:
 - 1 camioneta Ford 31', es del socio (hace 10 años)
 - 2 bicicletas: 1 vieja y otra del 94'
- Equipo de riego: 300 m de manguera de plastiducto

Las herramientas son en sociedad y el resto de los bienes son míos. En la compra de la máquina de cortar zanahoria del grupo no participé, porque nosotros no estamos vendiendo nada a la Spezzia.

F: ¿Cuáles fueron las motivaciones para tener bienes en sociedad?

Ju: Porque era la única manera de poder comprar las cosas necesarias.

F: ¿Consideran necesario comprar o construir algún otro bien?

Ju: No está pensado nada en especial, sólo el tajarar.

F: ¿Para el packing?

Ju: Tal vez se precisaría una máquina para poner plástico.

6.2- Recursos financieros

F: ¿Han utilizado crédito en alguna oportunidad?

Ju: No hemos usado porque no se podrían pagar. Los intereses son muy altos (100 porciento) y no hay rentabilidad como para pagarlos, por lo menos hasta hace poco. Usamos créditos familiares únicamente (de parientes), sin intereses y a pagar cuando se pueda. Sólo pienso en el crédito del PRENADER o para alguna perforación.

Si no hacemos cosas con fondos propios.

6.3- Estimación del resultado económico

F: ¿Llevan algún registro económico del establecimiento?

Ju: No. No llevamos registros ni económicos ni de rendimientos.

F: ¿Pueden hacer una estimación de los ingresos?

Ju: Te puedo dar una idea general. Habíamos sacado la cuenta de que nos quedarían como 1200 pesos por mes libres para cada uno, que son para las cuentas de la casa y para reinvertir. Eso en el período anterior a la venta como orgánico. No quiere decir que ahora hayamos mejorado, pero si hay una continuidad podemos mejorarlo. Y además porque los montes frutales son jóvenes y cada año van a ir aumentando la producción. Nosotros tenemos la costumbre de, en vez de ir al almacén, ir a la quinta. Somos bastante vegetarianos. Por eso también me molestaba contratar a alguien que no rindiera.

F: ¿Pueden estimar los volúmenes de venta?

Ju: En el puesto nuestro, vendemos por semana aproximadamente:

- 5 cajones de tomates
- 3 cajones de papas
- 1 cajón zanahorias
- 4 docenas de acelgas
- 1 cajón de berenjenas
- 5 docenas de choclos
- 40 docenas de huevos

El resto de los huevos, unas 30 docenas, se venden en almacenes.

Al Mercado no mandamos nada. Al supermercado es variable.

La papa subía más la cuenta, cuando teníamos, a 1000 pesos por semana. Por eso es que queremos plantar un poco más.

El puesto bajó mucho ahora, desde que abrió el supermercado y también hay nuevos puestos familiares en las puertas de las casas sobre el camino. Se vende cada año menos. Cuando estaba Alberto solo, vendía 25 cajones de tomate por día. Ahora si vendemos dos cajones por día es una buena venta. Es un puesto en la categoría "de la quinta". Son personas más bien viejas (jubilados) las que compran ahí. Se nota la altura del mes. El mes tiene como quince días [risas].

F: ¿Ustedes son los únicos abastecedores de su puesto?

Ju: También tiene mercadería de vecinos. De lo que te dije que se vende en el puesto, desde julio del año pasado, mercadería nuestra será la mitad.

F: ¿Tienen idea de los volúmenes de producción de los cultivos?

Ju: Una cavana de tomate afuera (de estación) da dos kilos por planta sin el descarte (buenos para la venta), en total serían 600 kilos por cavana de 60 metros de largo.

F: ¿Eso lograbas venderlo todo?

Ju: Sí.

De maíz, de un cuadro de 20 por 60 metros de maíz dulce temprano, sacamos 100 docenas vendibles.

F: ¿Cómo son los precios que obtienen en el supermercado respecto a los del puesto?

Ju: Los precios en el supermercado son 20 por ciento mejores que en la venta del puesto.

F: ¿Algún otro familiar vive del fruto del establecimiento?

Ju: Sólo dos personas viven del predio: nosotros.

F: ¿Alguno tiene ingresos extraprediales?

Ju: A veces se hacen trabajos de tractor fuera del establecimiento, y se cobra 120 pesos la hora. Suponemos que el gasto real es de 30 pesos. Entonces quedan 90 pesos visibles. En el año se harán 30 horas de trabajo de tractor.

F: ¿Y hay alguna otra fuente de ingresos?

Ju: Bueno. En un momento me fui a trabajar a España por tres meses, hace cuatro años.

F: ¿Qué proporción de la producción dedican al autoconsumo?

Ju: En comparación la proporción es mínima.

F: ¿Algún rubro es más fuerte para eso?

Ju: Puede ser algún rubro que se planta poquito, como la lechuga, condimentos, hierbas aromáticas.

F: ¿Se plantan en algún lugar especial?

Ju: No, alguna caja.

F: ¿Se realiza algún procesamiento en el predio?

Ju: Para la venta no. Se hace conserva de tomate para nosotros, y dulces.

F: En cuanto a los canales de comercialización, nos decías que hace tres meses que estás con Daniel Palma. ¿A qué supermercado lleva la mercadería?

Ju: Al Disco.

F: ¿Y el puesto es propiedad de ustedes?

Ju: Es una cosa que se arma en la calle. Vamos los jueves y domingos. El padre de Alberto lo hacía antes, después empezamos a ir nosotros dos, y ahora va Alberto solo. Antes había más movimiento y además la quinta no se puede dejar sola.

F: ¿O sea que el puesto también es en sociedad?

Ju: Sí, claro.

F: ¿El establecimiento está certificado?

Ju: Estamos certificados por URUCERT y pensamos hacernos también de la ARU porque en algunos lados no aceptan a URUCERT.

F: ¿Tenés alguna estimación de los costos de la comercialización?

Ju: Tenemos un doce por ciento de comisión y entre 30 y 60 pesos de flete por viaje, variando en base a la

cantidad que mandemos. Hacemos dos viajes por semana. También tenemos el IMEBA.

Puede haber un gasto de packing, eso depende. Sólo una parte del packing se hace acá. Por ejemplo para hacer 30 bandejas de papín de a quilo, saldría un peso por bandeja, y eso me lo cobraron porque lo hicieron ellos. Yo hago packing de acelga en bolsas, y redes de papas y limones. Sale 70 centésimos cada bolsa; con sello y todo queda en un peso cada una.

F: ¿Y el costo de certificación?

Ju: Es como de 400 pesos en total, entre las etiquetas, la inscripción y la visita.

[Fin de la grabación porque se terminó la cinta].

F: ¿Podrías hacer una estimación de los costos de producción?

Ju: No tenemos estimación. Pero se nota cuando una cosa anda o no.

8- ESTRATEGIAS DE ASESORAMIENTO Y CAPACITACION

F: ¿Manejan alguna fuente de información para realizar la producción?

Ju: Manejamos información del grupo (AGRONATURA), de Alberto [Gómez], de Sebastián [Elola] y comentarios de productores. También publicaciones que junto (tengo una biblioteca), compro revistas, y esas cosas.

F: ¿Han concurrido recientemente a algún curso o charla?

Ju: No, no hemos ido.

F: ¿Cómo se enteran de las novedades técnicas?

Ju: De las novedades técnicas nos informamos con los ingenieros.

F: ¿Qué modalidad presenta la asistencia técnica?

Ju: Una vez por mes tenemos reunión de grupo. Vienen a veces y comentan. Asisten en casos concretos, no en la planificación. Es gratuita.

F: ¿Piensan contratar cuando se termine el apoyo para el grupo?

Ju: Creo que sí. Depende de la plata que se maneje. No se ha hablado en el grupo.

F: ¿Están conformes con la asistencia técnica?

Ju: Es buena, da respuesta a problemas que se plantean.

9- ESTRATEGIAS DE RELACIONAMIENTO CON LA COMUNIDAD

F: ¿Con qué tipo de organizaciones agropecuarias están vinculados en la zona o fuera de ella?

Ju: Con asociaciones agropecuarias no estamos relacionados, ni dentro ni fuera de la zona. Sólo con

CEUTA. No estamos en la Asociación de Productores Orgánicos.

F: ¿Con qué tipo de organizaciones sociales están relacionados?

Ju: Hay un proyecto con una ONG de niños de la zona, es una descentralización del INAME, "Estilo de vida". Hago las visitas al jardín del INAME, en la tarde. También voy a un jardín del Cordón, que vienen cada 2 meses, plantan alguna cosa y lo distribuyen.

F: ¿Por qué motivos se relacionan con dichas instituciones?

Ju: Por una amiga que tiene un jardín, es un buen efecto.

Con la ONG, es un proyecto de 30 niños, yo voy una vez por semana, cocino con ellos y queremos detectar algo que sirva. Son áreas interdisciplinarias.

F: ¿Con qué organizaciones comerciales están relacionados?

Ju: Compramos en Beltrame, o a Macció en el Mercado Modelo. La mayoría de las semillas vienen de afuera con alguien.

F: ¿Con qué facilidades cuenta la zona para realizar la producción?

Ju: Con los locales comerciales, los almacenes (que cuando hay excedentes les vendemos). Compramos lo necesario en barracas, almacenes, etc. La caminería está en buen estado. El transporte local es deficiente por el horario, y la frecuencia que es cada una hora. No lo uso. Camino hasta Belloni a tomar ómnibus o ando en bicicleta.

F: ¿Hay lugares de recreación?

Ju: Está el Club de Piedras Blancas. (Alberto va).

10- CALIDAD DE VIDA

F: ¿Cuentan con asistencia médica?

Ju: Yo tengo mutualista por DISSE, y Alberto tiene asistencia pública.

F: ¿Qué tipo de comodidades posee la vivienda?

Ju: No tenemos agua corriente, pienso traerla, pero es muy costoso. Tenemos heladera, cocina a gas, lavarropa, televisión. La casa tiene cuatro dormitorios.

F: ¿Qué actividades realizan en su tiempo libre?

Ju: Sobre todo mate y guitarra. Por lo común la gente viene acá, nosotros no salimos; nos reunimos acá. No nos tomamos día libre fijo en la semana. Si es necesario sí, para hacer alguna cosa. Vivimos eligiendo hacer cosas para hacer que no nos den trabajo, que tengamos ganas de hacer.

F: ¿Están satisfechos con las actividades que realizan?

Ju: Sí, estamos satisfechos.

F: ¿Se pueden tomar algunas vacaciones en el año?

Ju: Alberto se va tres o cuatro veces al año a algún campamento, de pesca, caza, y eso. Yo me voy a alguna actividad, este año fui a Angra, o también me voy al interior.

11- PROBLEMAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS

F: ¿Cuáles son los principales problemas para cumplir los objetivos?

Ju: Nos hemos propuesto cosas realizables, se hace todo calculando el tiempo que nos va a llevar. Somos pequeños productores, todo es chico.

2.2- Composición de integrantes del establecimiento

F: ¿Qué edades y nivel de educación formal tienen ustedes dos?

Ju: Alberto tiene 45 años y primaria, y yo tengo 52 años y secundaria completa.

F: ¿Tienen establecida alguna separación de tareas?

Ju: No, salvo que haya algún punto a atacar. Se habla todo lo que hacemos. Elegimos lo que tenemos más ganas de hacer dentro de lo que tenemos para hacer. Alberto va al puesto los jueves y domingos, medio día.

F: ¿Qué es lo que están haciendo en la chacra de al lado?

Ju: En la chacra de al lado estamos plantando los nogales, orientando la producción hacia el largo plazo.

12- ASPECTOS GENERALES DEL ESTABLECIMIENTO

F: ¿De cuántos predios se compone el establecimiento?

Ju: Es un solo predio, la superficie total es de cinco hectáreas con 7.000 metros cuadrados, orgánico todo y todo certificado.

F: ¿Cuáles son los rubros principales?

Ju: Los rubros agrícolas principales son: papa, con la que se ha hecho más plata, maíz dulce (fue coyuntural), y las gallinas es un buen rubro.

El alcaucil es un rubro que no se conoce bien pero está en involución.

Papa:

Siembra: de 30 a 40 cm entre plantas y 60 a 70 cm entre surcos.

Variedad: Chieftain, 1 multiplicación en otoño y la de verano es importada.

Sembramos a fines de agosto las tempranas en zonas más calientes. De fines de enero a la 1ª quincena de febrero la de verano.

La superficie es 3000 m² en la de verano.

No vamos a plantar porque hay pedidos del vendedor.
Tenemos buenas relaciones.
En invierno hacemos 1200 m².

Ejemplo de entrevistas a productores convencionales

ESTABLECIMIENTO DE MARCELO

Entrevista 1

Fecha: Viernes 11 de setiembre de 1998.

Comienzo: 16 horas.

Finalización: 20 horas.

Entrevistados: Marcelo (M) (productor) y, cerca del final, su hijo mayor.

Pregunta: Anita Prieto

Anota: Florencia Castiglioni (con grabador).

Observaciones: No tuvimos tiempo de recorrer el predio.

1- DESCRIPCION DE LA FAMILIA

1.1- Experiencia y tradición productiva

1.1.1- EXPERIENCIA

A: ¿Desde cuándo es productor rural?

M: Vine de cuatro años, en el 49. Nací en Manga. Mis padres compraron esta fracción de cinco hectáreas y media. A trabajar empecé a los diez- once años, y tengo 54.

Ahora tengo tres hectáreas más en propiedad, al lado – pasando el club–, y además manejo otras catorce- quince hectáreas que no son propias: una fracción como de doce hectáreas es la de la casona grande de enfrente, que tenemos recientemente a porcentaje (10% al propietario), y la otra (alquilada, de unas tres hectáreas) es un poco más lejos, por Basilio Muñoz (la calle de la cárcel), a unas seis cuadras de ésta.

Este predio y el de al lado (los de mi propiedad) tienen agua, gracias a PRENADER. Hay un pozo en cada uno. En los alquilados, no. Todos los predios están en la zona de Punta Espinillo.

1.1.2- TRADICION

A: ¿Hay tradición familiar en la producción agropecuaria?

M: Sí, siempre. Los Domingo, en aquella zona de Manga, eran lechugueros reconocidos. Acá se diversificaron un poco, pero ahora de vuelta nos estamos inclinando más hacia la lechuga. En esta fracción era terreno medio abandonado; allí abajo era un bañado lleno de juncos. No eran aprovechables ni dos hectáreas. Empezaron con animales – bueyes–, después, por el cincuenta y cinco se compró un tractor con motor a nafta. Más adelante yo ya empecé a ayudar trabajando en el tractor. Después, por el sesenta y tres, cambiamos por un Fordson a gasoil; y ahora tenemos dos: un Massey Ferguson con un poco más de potencia y ese.

A: ¿A qué rubros se dedicaban?

M: Hace como veinte años tuvimos bastante alcaucil, cultivo de espárrago, unas noventa filas de viña para vino (parte frutilla y parte de producción directa). Ahora no queda más nada de frutales y viñedo. Este año terminamos de arrancar las últimas filas de viña, porque

eran viejas. Y no compensa lo que dan, no servía. Se hace difícil trabajar todo un año para vender una sola cosecha. Además tenemos necesidad de trabajar el campo, porque desde hace unos tres años nos contactamos con la firma Faggioli. Ahora le vendemos casi exclusivamente a ellos. Mañana, por ejemplo, cargan casi 400 bultos para el Mercado de Minas. Hoy cargaron 70 para el Mercado de Salto, y de tarde trajeron envases para preparar la carga para Minas. Y el lunes tengo el pedido para Paraguay, donde ellos pusieron un local. Ya van tres embarques para allá. De acá (este establecimiento) llevan para Paraguay lechuga Iceberg, y acelga en ataditos muy pequeños. La mercadería la preparamos nosotros. Ya en el próximo viaje la lechuga va a ir compartida, por el tema del volumen, que ya se duplica. Es mucho trabajo para mí. Y lo que sobra (alcaucil, etc.) va para el Mercado Modelo, vía comisionista –yo no voy-. Pero es un porcentaje muy bajo de lo que producimos.

2- MOTIVACIONES Y OBJETIVOS DE LA FAMILIA

A: ¿Cuáles fueron los motivos que lo llevaron a dedicarse a la producción agropecuaria?

M: Subsistir; de algo hay que vivir. Y es un acostumbramiento. No me disgusta trabajar, aunque a veces me desgasta. A mí me gusta el trabajo que hago. Y si recompensara más, con más ganas lo haría. Por momentos se hace difícil mantener... Hay que tratar de mejorar. Una de las cosas que hay que hacer es mejorar la calidad. Y en eso estamos. Antes el establecimiento lo dirigía mi padre; ahora lo dirijo yo, y ya no lo hago solo. Está mi hijo mayor (de veintipico), que tiene ideas, y a veces no me gusta lo que dice, pero lo acepto. Fue idea de él la de alquilar el predio de la casona, y yo lo apoyé, porque era necesario. Faggioli me decía: "a usted lo que le falta es tierra". Y sí, se necesita para producir, es la base. Y en eso estamos, tratando de plantar más, cosechar más, y más diversos los cultivos. Y a veces querés plantar –por ejemplo queremos hacer algo de maíz dulce– y no tenemos lugar. Y nosotros rotamos muy poco, y en el caso de la lechuga hoy es tierra lo que se necesita. Muchos años en la misma tierra se empieza a complicar por las enfermedades. Entonces de esa tierra que tenemos acá enfrente, el año que viene vamos a destinar una parte a la lechuga, porque tengo entendido que con diez- once años que está abandonada no debería haber mucha esclerotinia, que es lo que más nos molesta en estos campos.

A: Entonces ¿cuál es el objetivo o meta fundamental que pretenden alcanzar?

M: Y siempre el mismo: mejorar, tratar de mejorar.

A: ¿Apuntan a la diversificación?

M: No tanto. Yo antes tenía más cantidad de rubros. Por ejemplo para atender los requerimientos del socio de Minas de Faggioli, algunos artículos los compro. Por ejemplo, nabo no hago más, coliflor y brócoli son del vecino. Porque todo no se puede hacer.

3- ESTRATEGIAS PRODUCTIVAS

3.1- Rubros de la actividad agropecuaria

3.1.1- PRODUCCION VEGETAL

a- Horticultura:

A: Entonces, ¿cuáles son los principales cultivos hortícolas que realizan en el año?

M: El campo nuestro en esta época (invierno) lo dedicamos a cultivos de hoja (acelga, lechuga, espinaca, perejil), más remolacha y puerro. Los principales son acelga y lechuga, por volumen de venta. Por ingresos la lechuga es la principal, sin duda. Más que nada nos basamos en los requerimientos del mercado. Eso no lo decido yo, sino la demanda. Por terreno también son los más importantes. El tercero podría ser la espinaca o, por momentos, el perejil o la remolacha. Eso es variable. Si uno va al Mercado a vender, es distinto: llevo lo que quiero y trato de vender lo que a mí me gusta. No siempre lo consigo. Pero cuando se tiene un cliente que te pide cosas, hay que satisfacerlo. Producir es difícilísimo, pero comercializar, mucho más.

A: ¿Piensan seguir con Faggioli?

M: Sí, mientras él quiera seguir conmigo. Hasta ahora nos hemos llevado bien. No tenemos problemas en los precios. Yo sé cuál es la calidad que ellos quieren, aunque desde luego hay que apuntar a mejorarla. Pero también hay otras cosas. Pienso levantar un poco el cultivo del alcaucil, que no se lo vendo a Faggioli, va al Mercado. Y para el año que viene estaba pensando ofrecérselo directamente a Tienda Inglesa (TI). Porque el encargado de TI es amigo del presidente del grupo nuestro. El le vende espárrago blanco con exclusividad a TI. Entonces queremos hablar con él para ver si podemos hacer una exclusividad con el alcaucil violeta (el de la espina)... como hace un vecino mío con Devoto – bueno, son muchos los que hacen alcaucil-. Queremos explotar eso, que podría andar bien.

F: ¿A quiénes compra los productos para Faggioli cuando no los tiene usted?

M: A los vecinos. En este momento le estamos comprando a cuatro o cinco. Uno tiene por ejemplo cebolla de verdeo –y Faggioli sabe que no es mía, pero le simplifica cargar toda la mercadería acá-. Muchos de los vecinos me han ofrecido, y si no, les pregunto yo si tienen interés en vender. Entonces vendo mercadería de los vecinos sin ganar nada, sólo para cumplir. Y a los vecinos les sirve, porque si mandan al Mercado tienen un 12% de comisión, y no siempre venden al mismo precio.

A: ¿Usted va a buscar la mercadería de los vecinos?

M: No siempre. Casi el 90 por ciento de las veces la traen. Trato de armarles una carga que justifique traer el

camión hasta acá, y lo hacen con mucho gusto. Incluso a veces les pido cosas que yo ya tengo. Faggioli viene a buscar la carga acá. Yo tengo un camión, pero medio desarmado.

A: ¿Y en verano qué cultivos hacen?

M: Cambiamos bastante. Dejamos los de hoja –aunque este año voy a seguir haciendo lechuga en verano, pero en menor volumen, y de plantín hecho en bandeja y bajo invernáculo. Porque uno de los problemas de la lechuga en verano es hacerla nacer. Entonces adelanta mucho, porque bien atendida, de plantín en verano viene en un mes –mientras que en invierno toma cuatro meses-. Yo tengo un invernáculo para los almácigos. El vecino también tiene invernáculo, y me está haciendo unos plantines. Y si no, le compro a Sanguinetti en la Ruta 8, donde tiene vivero, de donde ya traje bastantes plantines. Normalmente en verano plantamos zapalito, melón, berenjena, puerro, acelga. Ya el año pasado hicimos lechuga de plantines y anduvimos bien, aunque plantamos pocos canteros por vez, para poder regarlos. Antes hacía lechuga sólo de invierno, desde febrero-marzo hasta octubre– noviembre (la última cosecha). Incluso hace unos años hicimos dos exportaciones a Buenos Aires de lechuga con el grupo, y la última fue un 23 de noviembre. Después de ahí se complicaba con el calor, y no teníamos el riego muy organizado. O sea que tenemos un poco de experiencia de packing porque en la primera exportación lo hicimos nosotros. Fue hace como cuatro o cinco años, por un proyecto del FIDA. Fueron dos embarques como prueba dentro del proyecto. Después no se siguió, porque en el segundo viaje hubo problemas. La lechuga estaba pasada (reventó) y se complicó el cobro.

Después se intentó retomar eso, pero vendiendo directamente a supermercados. Entonces fueron dos compañeros a tratar con los supermercados COTA, con una persona que les vendía carne, y con la que había amistad. Nos compraban lechuga, pero no lechuga sola. Querían que fuera lechuga, acelga, remolacha..., de todo. Pero había que disponer de mucho capital. Había que pagar U\$S 1.300 de flete, U\$S 1.300 de las cajas, los gastos de papeleo, y después ir allá para cobrar. Y no nos animamos. Para ganar dos dólares había que arriesgar cuatro. Y no debe ser un gran negocio, si no lo habría hecho otro. Y la lechuga mantecosa allá tiene demanda, pero no es rentable exportarla.

A: ¿Cómo la mandaban?

M: En cajas parafrinadas que venían desarmadas, llevaban 16 plantas, y se cubrían con un nylon y una tapa. Tengo fotos y todavía me quedan algunas cajas. Eso momentáneamente está suspendido, pero hay que ver. Hay que poner mucha plata, las cajas son caras y hay que encargarlas con tiempo.

A: ¿Cuáles son las características y manejo de los cultivos principales? Por ejemplo de lechuga, ¿qué variedades siembran?

M: En invierno Patty (holandesa), que anda muy bien. También puede ser Sandrina, pero este año no usé. En verano Lina, que me da resultado. Pero Macció tiene Dolly, que también anda bien. Pero me inclino más por Lina. Ahora recibí –hace poco– unas semillas de un

semillero argentino que tiene sucursal en Salto. Me mandó una que se llama Strisa, que anda muy bien en verano, y la probé y es linda. En verano acá tenemos problemas de secado del bordesito. El año pasado no tuve ese problema y había sembrado Lina. Este año pienso plantar de plantines. Ya planté también Lina y Dolly de plantines, y anduvieron bien las dos. Por ejemplo ahora estamos sacando lechuga sembrada directamente y lechuga de plantines. Esta última la hice porque me pareció que iba a faltar, entonces compré plantines en Sanguinetti (120 bandejas) y planté como reserva. Entonces ahora tenemos cierta comodidad, tenemos bastantes plantas. Porque la sembrada también está linda. En la sembrada tenés una cantidad de días entre que nace y el pasto nace rápido junto con ella. Las ventajas del plantín son que hoy tenés un cantero libre y mañana ya está plantado, sin malezas. Por ahora yo hago muy poco de plantines propios. No me autoabastezco para nada. Tendría que tener un invernáculo grande para hacer todos los plantines. Ya hay productores del grupo nuestro que lo hacen, pero se dedican un poco más a la lechuga. A nosotros nos gusta hacer un poco de cintura, tener un poco de todo.

A: ¿Qué superficie de lechuga hacen?

M: Seis o siete hectáreas en el año, en total.

A: ¿Qué densidad de plantas manejan?

M: Por ejemplo para los plantines tenemos un marcador que deja 25 centímetros entre plantas y tres hileras por cantero (50- 60cm entre hileras, plantas en diagonal). Los canteros son de 1,30 a 1,40 metros de ancho (en total, de centro a centro de los surcos). En una hectárea entran más o menos 72 canteros. Es decir que las plantas tienen una distancia muy linda para un buen desarrollo. Otros hacen hasta cinco hileras por cantero. Si tuviera otra herramienta que deja la mesa más ancha y armada, podría plantar cuatro hileras perfectamente. Pero nosotros lo hacemos con una encanteradora, pasamos la rastra y entonces hay que plantar tres. Y Sanguinetti también hace tres, así que no debo estar muy equivocado.

A: ¿Qué proporción de lechuga siembran en verano respecto a la cantidad que siembran en invierno?

M: Mucho más grande en invierno, capaz que de diez a uno. Esto es así, hasta ahora. En invierno por ejemplo sembramos de a 70 canteros por vez. Y por ejemplo, en la fracción alquilada sembramos tres veces, con diferencia de un mes entre una y otra siembra, más o menos. Y acá capaz que hicimos el mismo total (210 canteros), pero de a 40- 45 canteros. En verano plantamos menos porque sólo tenemos agua acá (predio de la casa y fracción lindera). Y la lechuga sin agua... Entonces la lechuga de verano está acá. La lechuga Iceberg también está casi toda acá. De acelga, la mayor parte plantamos donde alquilamos (70 canteros largos). Acá hay un pedacito chico para no tener que trasladarnos en los pedidos de apuro (de los miércoles o viernes). La acelga que estamos cosechando ahora ya tiene poca vida. Dentro de poco se florece. Ahora estamos armando el riego para la nueva, que es una acelga que está a media planta, y como parece que

no llueve vamos a regarla, más que nada porque la necesito, la tengo que apurar.

A: ¿Cómo hacen la siembra de lechuga?

M: A máquina. Hasta el año pasado la hacíamos a mano, pero tengo problemas de cintura y entonces el año pasado compramos una maquina que puede sembrar en hileras o al voleo, pero no es de precisión. Pero cumple. Va al tractor. Tiene cuatro rodillitos que van dosificando la semilla. Anda bien. Y para el trasplante usamos el marcador manual que me prestó Sanguinetti. Lo ideal es un rodillo que va con el tractor – Sanguinetti ya tiene–, que al girar hace los pozos.

A: ¿Cómo es el marcador?

M: Es un juego de varillas parecido a una rastra, con dientes para abajo, de acero inoxidable. Es grande como esta mesa (más de un metro de largo), entonces hay que cargarlo entre dos personas para ir marcando. A veces, cuando son pocos canteros lo hacemos con estaca.

F: ¿Qué densidad manejan en el caso de la siembra directa?

M: Tratamos de mantener los 20- 25 centímetros entre plantas. Eso es trabajo de los raleadores. La siembra es a máquina al voleo, y después se hace el raleo –que es un trabajo artesanal, no de tanta precisión–. Probamos la siembra en líneas, pero no me gustó mucho. Con la máquina usamos más o menos 700 gramos de semilla por hectárea, y a mano, cuando había viento gastábamos casi un kilo por hectárea. La máquina va más abajo, cerquita del cantero.

A: ¿Cuáles son las fechas de siembra que manejan?

M: En verano, para plantar plantines, tratamos de mantener siempre una cantidad a cosechar de diez canteros por semana, porque en verano la lechuga se pasa muy rápido. Las fechas habría que escalonarias bien, según lo que quiera sacar. Por ejemplo si quiero sacar 300 cajones por semana, y sé que un cantero me da 30, entonces tengo que plantar diez canteros por semana. Eso lo podés programar. En verano sale; en invierno es distinto. Porque uno siembra en marzo y la saca en julio. Si vienen heladas no crece. Si demora en llover (donde no tenemos riego), hay que esperar que llueva para que nazca. Entonces se viene como a cuatro meses. Pero en invierno la ventaja es que la cosecha puede ser más larga. Podés empezar a sacarle a un cuadro el 1º de julio y el 31 seguís sacándole al mismo cuadro, y está bien, porque se desarrolla poco. En verano, si en ocho días no sacamos las plantas, ya se pasan. En invierno también sembramos escalonado, pero no tan bien programado. Más bien nos cubrimos con cantidad, sembrando bastante. Si sé que tengo 100 canteros (mucha lechuga), si empecé el 1º de julio, a fines de julio voy a tener igual. En junio ocurre lo mismo. Pero si una la siembro el 1º de marzo y otra el 31, de repente me vienen juntas, y ya se te viene toda la teoría al suelo. Las de marzo son para fines de julio- agosto (pleno invierno).

A: ¿A modo de ejemplo, cuáles son las fechas que utilizan para lechuga de invierno?

M: Fines de febrero, fines de marzo, primeros días de mayo. A medida que tenemos tierra preparada, tres o cuatro veces para el invierno. Incluso ahora [inicios de setiembre] estuvimos sembrando. Tenemos una recién nacida. Cuando un cuadro queda libre, algo hay que sembrar. La tierra vacía no da nada. Respetando el descanso.

A: ¿Y en verano?

M: Tendríamos que hacerlas cada quince días. Por ejemplo la próxima siembra con semilla de Lina la haremos la semana próxima (mediados de setiembre). Las de plantín, más sobre el verano, por fines de octubre-noviembre.

F: ¿Piensan pasar a hacer todo con plantines?

M: No sé todavía, por el costo: 25 pesos por bandeja (con 100 plantines), y un cantero lleva cinco o seis bandejas. Si lo pudiera hacer, sí. Pero se puede combinar plantines con siembra. La que si estoy haciendo solamente con plantines es la lechuga Iceberg (americana), para Paraguay, porque la tratamos de escalonar bien. La última que tenemos ahora ya está toda nacida. Le ponemos microaspersores. Y esa se cosechará dentro de dos meses, a principios de noviembre. Siempre atendiendo al tiempo, que es impredecible. Todas las plantas de hoja son rápidas cuando hace calor, hay sol, día largo. La lechuga se vende menos en invierno, pero hay menos producción por los problemas de heladas, entonces hay mejores precios. Pero no es gran venta. Por ejemplo para Minas, un pedido normal es de 100 cajones en invierno. Pero si sale el sol ya es de 150 cajones.

A: ¿Cuáles son las fechas en que cosechan las de verano?

M: En verano cosechamos hasta que vengan las de invierno. Por ejemplo el año pasado, en mayo seguimos cosechando Lina y empezamos a cosechar Patty (de invierno). Pero en la lechuga no importa sólo la variedad, importa mucho el suelo —que esté bien abonado, fertilizado—, que no falte agua, y los tratamientos.

A: ¿Cómo es el riego?

M: Por aspersión y microaspersión en lechuga. En otros cultivos tenemos riego por goteo. Por ejemplo para que nazca la lechuga usamos aspersión, porque necesita mucho agua. Para mantener usamos la microaspersión.

A: ¿Utilizan algún tipo de protección como túneles o invernáculo?

M: Todavía no hemos llegado a hacerlo. Pensábamos hacer tipo túneles con sombra (Sombrite de 50 o 35% por ejemplo) como experiencia, pero es costosísimo. Pero pienso que tiene que dar buen resultado para el problema de quemado y para la evaporación. Con ese sistema va a durar más el riego, nacería muy bien, y saldría más tierna. Lo he comprobado con los plantines. Voy a probar este año unos canteritos en verano- verano (enero), para ver el resultado. Porque en enero, agregado al calor, los días son interminables, y vos regás un día y al otro la tierra está seca. La lechuga quiere agua regular, por eso andan los microaspersores, que les podés dar un poquito de mañana y otro de tarde.

Si no, hay problemas de quemado. Tenemos riego como para poder regar ocho hectáreas, pero nunca se riegan todas al mismo tiempo, porque no están todas sembradas, y la bomba tampoco da para eso.

En el caso de la acelga y otras plantas, con dos buenos riegos por semana andan bien; sólo la lechuga necesita menos cantidad todos los días. El riego por goteo lo usamos para otros cultivos (berenjena, pepino), que regamos un par de horas en la noche. Anda muy bien. Pero goteo en la lechuga no hacemos. Con los plantines se podría justificar, aunque a la lechuga también le gusta que la mojen.

A: ¿Cuántas horas de riego dan en pleno verano?

M: Depende del tamaño de la planta y del tiempo. Por ejemplo a veces seca más el viento que el sol. El presupuesto de energía es bastante alto. Se riega durante muchas horas. Por ejemplo, en pleno verano, para regar todo, la bomba del pozo tiene que trabajar 16 horas por día para el riego por goteo y para pasar agua para el tamar (para mantener el nivel). La bomba que hace trabajar los aspersores está en el tamar. El riego por aspersión empieza con mayoría de agua dulce, y después se va mezclando con agua del pozo —que tiene bastante sodio, aunque no hemos tenido problemas por el agua—. La lechuga se riega día por medio, una hora de riego por aspersión para diez canteros, porque hay que regar otras cosas, y tenemos sólo tres líneas de aspersores: dos de 1.500 litros/ hora por aspersor (de dos bocas de salida) y una de 1.000 litros/ hora, en estos predios linderos. Con la microaspersión se riegan dos a tres horas por día para diez canteros, todos los días.

A: ¿Cómo es el manejo del segundo cultivo?

M: El segundo de hoja es la acelga. Segundo por muy poca diferencia, si seguimos trabajando con esta gente, porque los pedidos son muy grandes. Las variedades que usamos son: en invierno (y otoño) —cuando no hay peligro de floración—, semilla nuestra; y en verano, Blanca de Lyon ("semilla extranjera"). La nuestra la sembramos porque es muy resistente. La Blanca de Lyon es muy bonita, pero muy quebradiza en invierno.

A: ¿Qué superficie siembran?

M: En el año, en total tres hectáreas. La diferencia es porque se deshoja cada cuadro todo el invierno. Cuando no da más (se pone fea) pasamos la disquera. No hay que estar sembrando tanto. En la lechuga, al igual que en la espinaca, se saca la planta entera. Entonces se necesita más terreno para la espinaca que para la acelga, pero en volumen la espinaca es menos.

La acelga que tenemos sembrada ahora, que estamos regando (y está una cosita así [5cm]), es Blanca de Lyon. Esa se empieza a deshojar dentro de 20 días, hasta mediados de enero. Pienso que le podremos sacar entre tres y cuatro deshojes. Después tendríamos que tener una más resistente; ya podría entrar la semilla nuestra —aunque cuando uno no tiene, siembra la extranjera igual—. Habría que sembrarla por noviembre para que a fines de diciembre esté en el tamaño de la que tenemos ahora, y se pueda empezar a deshojar cuando se termine la otra (cuando se pone quebradiza y pierde color). En resumen, la acelga habría que sembrarla cada tres o cuatro meses —acercándolas más en verano—; y sin

aprovechar demasiado la planta: hacer tres o cuatro deshojes e ir a la nueva, no más que eso –porque antiguamente se sembraba y mientras se abría (raleo), se deshojaba, y entonces se sacaba mala calidad. Este año voy a hacer algo de acelga de tallo verde (la negra), porque parece que en Paraguay se consume esa –si bien la blanca la están llevando con bastante éxito–. Entonces la próxima siembra –de repente la semana que viene– pienso hacerla con esa. Es una variedad muy fuerte, resistente. Es la que se usa en Buenos Aires. Resiste más calor y falta de agua, pero en Uruguay no las quieren, salvo las fábricas de pastas, que ya tienen abastecedores.

Por lo tanto la variedad nuestra voy a tratar de sembrarla en noviembre y si no puedo, en diciembre. Lo que pasa es que si se hace en diciembre es posible que falte, porque la Blanca de Lyon en enero ya empieza a flaquear. De la nacional tendríamos que hacer tres siembras, y de la extranjera alcanzaría con una sola (ésta que tenemos, hasta enero). En el caso de no tener semilla propia –porque semilla mía recién voy a cosechar a fin de año, y entonces podré sembrarla recién en enero–, y si no consigo semilla del país con algún vecino o proveedor (como Beltrame), hay que plantar la otra igual. Entonces depende de si uno dispone de semilla propia del año anterior –que este año no sucede–. De todas formas voy a agregarle algo de la negra.

A: ¿Y cuándo empiezan a cosechar la de invierno?

M: La de invierno se siembra a fines de febrero (principios de marzo) y se empieza a cosechar a fines de mayo, siguiendo hasta setiembre. El que sembró temprano y empezó a deshojar en mayo, ahora ya no puede deshojar más porque la planta ya tiene forma de pino. Yo también planté en mayo (segunda siembra) para tener mejor cosecha ahora, en primavera. O sea que le podemos hacer un deshoje más hacia la primavera. También hice una experiencia de siembra de acelga con plantines, pero no me dio resultado.

A: ¿Qué proporción de acelga de invierno en relación con la de verano plantan?

M: Hasta ahora plantábamos seis a siete en invierno contra una en verano. Hubo momentos en verano en que no teníamos ningún atado para hacer. Ya el año pasado, al tener agua más segura por los pozos (antes teníamos sólo el tajarar), plantamos algo más de hoja (lechuga y acelga) en verano. Y este año vamos a plantar más. Capaz que hacemos en verano una hectárea de lechuga y como dos de acelga. Es decir que se invertiría la relación lechuga/ acelga que había hasta ahora. Habría más superficie de acelga que de lechuga, porque en verano la lechuga es más rápida, entonces con menos terreno se tiene una producción parecida. Esta es más o menos la meta, la estrategia. Pero es variable, a veces a uno le palpita que la lechuga va a valer más y entonces siembra un poco más.

A: ¿Qué densidad de siembra manejan?

M: Una densidad similar a la de la lechuga. La siembra de acelga es al vuelo (voleo), y a mano –porque la máquina serviría pero habría que cambiarle la regulación de la lechuga, y porque la acelga es fácil de sembrar a mano (la semilla es grande)–. Con el raleo, en el que se

trata de dejar de a una planta, quedan un poquito más lejos que en lechuga, más o menos 30 centímetros entre plantas. A veces quedan dos plantas juntas porque de una semilla pueden nacer dos plantas –la semilla de acelga común (con cáscara) es bi- algo, la peleteada no–. Los canteros son iguales que en lechuga. **A:** ¿Cuántos quilos por hectárea siembran? **M:** De seis a ocho quilos por hectárea. Más bien ocho.

A: ¿La acelga se riega?

M: Donde tenemos riego, regamos las de verano. En invierno regamos sólo las de acá –y este año fue necesario regar–; las de allá están todas en seco, y menos mal que cayó un golpecito de agua la semana pasada, si no ya estaría sufriendo. Porque la acelga es una planta que no es resistente a la sequía. Fui a un curso de riego que dieron en Defensa Agraria, y nos dijeron que la acelga es la que menos sustrae agua, la que tiene menos fuerza para sacar el agua de la tierra. Regamos por aspersión sólo, porque no tenemos goteo para todo. Si no, podríamos regarlas por goteo.

A: ¿Usan alguna protección para este cultivo?

M: Nada. A la de invierno sería bueno sembrarla donde hay abrigo, porque la acelga no quiere mucho viento. Pero a veces se planta donde se puede.

A: ¿Cuál es el manejo del tercer cultivo principal: la espinaca?

M: Tercero sin duda en superficie sembrada, y en volumen producido. Pero en ingreso económico, este año, fue mayor el de la remolacha. Porque tuve muchos problemas sanitarios en la espinaca.

A: ¿Qué variedades utilizan?

M: En invierno una holandesa –Bolero–, importada por SAUDU, y una japonesa –Kombat–, que me mandaron de Salto. En verano voy a sembrar, pero poquito. No sé qué variedades, va a ser la primera vez que plante, y no con mucho entusiasmo.

A: ¿Qué superficie siembran?

M: Tres hectáreas en invierno, escalonado (de a 40-50 canteros) y con las siembras cerquita (una por mes). La primera siembra es en marzo y hasta ahora la última era a fines de setiembre. La primera se cosecha a mediados de mayo y la última en octubre- noviembre.

A: ¿Cosechan cada pedazo todo junto?

M: Nosotros no. Hay gente que sí –los que la tienen como primer rubro–.

A: ¿Qué densidad de siembra usan?

M: Ocho quilos de semilla por hectárea, sin raleo, en canteros. Uso herbicida, entonces queda limpio, y si nace algún pastito se saca con azadón. La siembra es manual y al voleo. Una vez la hicimos con máquina, en hileras, y anduvo bien, pero por el problema de la calibración, la hacemos a mano. Porque no son tantos canteros por vez, y es fácil de sembrar –porque la semilla es pesadita. Pero la espinaca es muy traicionera; un día la ves verde, preciosa, y a los pocos días viene un sol fuerte y se pone amarilla. Tiene muchos problemas sanitarios. Cuando hay niebla y sol bien picante, se

forman hongos y a los tres días es fija que se ven manchitas. Nosotros curamos con sistémicos y la vamos llevando, no más; no sé cómo hacen los orgánicos.

A: ¿La riegan?

M: Sí, es la que más riego lleva, aunque no necesita tanto cada planta. Se riega en invierno. En esta zona, cuando hace diez- quince días que no llueve, vas a ver gente regando. Por la experiencia nuestra vemos que la espinaca es una planta a la que le gusta el frío, le gusta el agua; no le gusta mucho el calor. Por eso las variedades de verano tienen que ser especiales, si no fracasa. Y es un cultivo que acá –en esta zona– se hace mucho. Por ejemplo recién estaba el camión refrigerado de Calagua, cargando en la casa de un vecino. Y va para Bella Unión con no sé cuántas toneladas, que después ellos congelan. O sea que mercado tiene, pero este año no tuvo gran precio.

Se riega con aspersión y microaspersión. Andaría mejor con micro. Yo regué con microaspersión sólo un cuadro –que tiene esas dos variedades: Kombat y Bolero, y para el que tengo los microaspersores–, e hice nacer con aspersores. Fueron las que sacamos mejor. El resto lo regué todo con aspersores, porque son más rápidos de armar. El micro lleva alas... Pero eso sí, se arma y se deja; no se mueve.

F: ¿Estos tres cultivos son los más importantes, incluyendo los de verano?

M: Cualquiera de los cultivos de verano, en ingresos, le gana a la espinaca, por lo menos este año. La espinaca tiene una siembra cara –un quilo de semilla vale 200 pesos–, sembrás pocos canteros, y tenés una mano de obra bastante alta –hay que pagar cuatro a cinco pesos por docena al atador–. La venta está en los 20 pesos por docena, y en los que van al Mercado, después de la comisión quedarían 16 pesos. Y los costos de producción de la espinaca, que calculamos con el ingeniero del grupo, son de quince pesos. Quiere decir que a mí, este año, la espinaca no me dejó nada. Pero no quiere decir que sea un mal negocio. Es cuestión del momento. De repente ahora siembro y ando bien. Son cosas que hay que seguirlos. Pero por momentos te desaniman. Con la espinaca, en lo que va del año, no sé si tengo ganancias o pérdidas –al no llevar registros este año–; el año pasado me fue mejor. Pero por otro lado, en verano tenemos un cultivo que me olvidé de nombrar, que es la arveja –que ocupa bastante terreno–, y es una ayuda económica. Ahora está en flor. Sembré casi una hectárea y media. El año pasado fue toda a Minas sin problema. Tiene un costo importante de mano de obra para la cosecha, pero tenía buen precio por quilo.

F: ¿Cuál sería el cultivo más importante de verano?

M: El verano no es como el invierno que tiene dos o tres cultivos más importantes, claros. En verano hacemos pepino, berenjena, melón y choclo, donde no sé cuál sería el de mayor ingreso. El de más terreno es el choclo, porque para sacar algo, hay que sembrar unas cuantas hectáreas. Pero de berenjena, por ejemplo, plantamos un quinto de hectárea, porque la producción con riego por goteo es muy alta.

A: ¿Cuánto sembraron de maíz dulce?

M: Vamos a empezar a sembrar trece quilos de semilla, o sea unas tres o cuatro hectáreas, escalonadas, porque el choclo no resiste mucho en la planta, con las temperaturas de verano se pasa. Este año ya sembramos media hectárea. Tiene un mercado ágil. Lo mandamos para Minas, y en esta época agarra la zona Este, de gran consumo.

A: ¿Tienen algún otro rubro como frutales, forrajeros, o animales?

M: Ningún otro rubro. Tuve un caballo hasta hace tres años, para pasar el carpidor donde no entra el tractor. Por ejemplo es indispensable para el que planta tomate, por las hileras. Yo el año pasado planté 3.000 plantas de híbrido, pero no lo volvería a hacer porque lleva mucha mano de obra. Si voy a hacer una hectárea de tomate perita (en dos plantaciones), que lleva mano de obra sólo para la cosecha, y en ese momento ya sabés si vale. Si no te sirve, no cosechás. En el otro tenés que gastar antes de la cosecha; si no te sirve, te clavaste.

A: ¿Y algún otro rubro para consumo?

M: No. Tengo un parral y lo voy a arrancar, aunque lo planté yo. Le agarré como una... [fobia –dijo Anita].

3.2- Recursos naturales empleados en la producción

3.2.1- SUELOS

a- Descripción:

A: ¿Qué tipos de suelos hay en el establecimiento?

M: Como los nombramos nosotros, tenemos tierras negras (serán un 20% de la superficie total) y tierras gredas, arcillosas (75% del total). Las primeras son profundas, fáciles de trabajar y se encuentran en los bajos. Las tierras arcillosas o gredas son la mayoría en todos los predios. En el predio alquilado hay una parte arenosa (como un 5%). Para estos datos pueden ver el trabajo de Taller IV que vinieron a hacer acá estudiantes de Facultad (Gustavo Morales y otros).

A: ¿Qué otras características tienen esos tipos de suelos? Por ejemplo ¿qué color, fertilidad, estructura?

M: En color son todas parecidas: negras. El otro día mandamos hacer análisis de la fracción de acá arriba, que parece de plástico. La otra parte tiene más materia orgánica; es donde hicimos el maíz. Acá tenemos en general escasez de materia orgánica. Incluso los estudiantes de Taller IV recomendaban abonos verdes, por ejemplo girasol, para aumentar la materia orgánica.

A: ¿Cuáles considera como las principales ventajas y desventajas de estos suelos?

M: Fértiles son, porque hace 40 años que plantamos y estamos produciendo más ahora que en aquel tiempo. Claro que con nuevas técnicas: muy ayudados por el abono de pollo, el fosfato de amonio, y un mejor laboreo. Porque antiguamente se araba con animales, y se araba siempre. Ahora nosotros aramos muy poco: aramos bien en primavera y después utilizamos los cinceles –sobre todo los tiller– y la disquera. Es decir que hacemos una

buena arada una vez al año o dos, no como antes que estábamos constantemente dando vuelta el suelo. Y hemos visto, por ejemplo, que en el campo de enfrente, en que el suelo es muy gredoso y gomoso, de menos profundidad, el pasarle los pinchos (tiller: tipo cincel con resortes), dio buen resultado. Después de mover la tierra, pasamos los pinchos derecho y cruzado. Después encanteramos. Ahora usamos mucho el dejar encanterada o surcada la tierra, cosa que antes no hacíamos. Cuando la vamos a utilizar, retiramos el cantero, pasamos los pinchos, volvemos a encanterar, y después sembramos. Pudiendo, nunca tenemos la tierra arada y rastreada, sino siempre encanterada. Entonces cuando uno desarma los canteros ve que la tierra está linda, se va mejorando, y se mantiene limpia –no dejamos que hagan semilla los yuyos–.

A: ¿Tienen problemas de drenaje?

M: Tenemos problemas de erosión, porque el terreno tiene mucha caída. Yo –y la mayoría– trato de hacer los canteros cruzados a la caída. Y cuando hay un lugar donde se acumula tierra, la llevamos ... Tratamos de mantener ... Hay mucha más conciencia de la erosión ahora. Acá había gente que hacía los surcos como va el agua.

F: ¿Y no hacen surcos en diagonal?

M: En diagonal es difícil porque son predios chicos, y la pendiente va por el alambrado. Sería lo ideal, pero quedan algunos canteros muy cortos y se hace difícil para todo: para pasar, para arar, hasta para armar el riego.

(Interrupción de la grabación, por error).

A: ¿Cómo hacían antes las filas?

M: Mi padre a veces las hacía en la misma dirección de la pendiente, por miedo al empozamiento de agua. Ahora, cuando se acumula tierra, con la niveladora la volvemos al lugar. En los surcos o canteros muy largos el agua acumula tierra y no sale, pero con tiradas más cortas, no pasa. Y ahora, acumulación en los cuadros, no tenemos.

A: ¿Sí erosión?

M: En los caminos. ... También mejora porque echamos 30-40.000 kilos de cama de pollo.

(Se retoma la grabación).

b- Manejo:

Laboreo:

A: ¿Podrías decirme cómo es la secuencia de labores que hacen al suelo? ¿Y con qué herramientas?

M: Primero pasamos la disquera; segundo, los tiller ("pinchos": cincel con dos resortes cruzados); y tercero, el encanterador de discos. Eso se hace en nueve meses, o sea en otoño, invierno y primavera. Ya pasada la primavera, aramos. Una buena arada en primavera le hace muy bien –lo hemos visto con la experiencia–. La cantidad de pasadas de disquera depende; tratamos de que quede toda la tierra molida. Por lo general hacemos hasta tres pasadas; en algunas tierras (por ejemplo en un

cuadro) llegamos a hacer cinco pasadas, y en las tierras buenas, una.

(Interrupción de la grabación por el resto de la entrevista, por error).

Rotaciones:

A: ¿Realizan rotaciones?

M: Pudiendo, sí. Tenemos mentalizado no repetir, pero a veces, por necesidad, se repite.

A: ¿Qué combinaciones de cultivos manejan?

M: La rotación es por la lechuga. Entonces hacemos: lechuga- otro cualquiera (en general no cucurbitácea, por ejemplo: maíz, arveja, tomate, berenjena). Es malo plantar cucurbitáceas en esa posición porque favorecen enfermedades como la Botrytis, que también ataca lechuga.

En la acelga no tengo problemas de Esclerotinia. La remolacha es enemiga de la Esclerotinia, la desanima. Sería bueno hacer rotaciones de todo. En acelga también hacemos, pero es más fácil. La lechuga es más difícil porque se tiene que poder llegar con agua, y también abono. A veces no podemos rotar y plantamos igual pepino después de la lechuga. Zapallito no, porque tenemos tierra para él que no vio lechuga. El maíz es bueno donde después se va a sembrar lechuga, pero tampoco nos vamos a fanatizar por la lechuga.

A: ¿Rotación con descanso?

M: Hasta ahora no, por falta de tierra, pero ahora capaz que sí. Por ejemplo una que tuvo tres meses de descanso, después anduvo mucho mejor.

A: ¿Planifican rotaciones de largo plazo con abonos verdes?

M: Por ahora no, pero no lo descarto. De repente podemos llegar a hacerlo en alguna tierra que tenga problemas. Por ejemplo el pH de nuestra fracción de al lado está bajo, y encalamos con dolomita. Aplicamos 1300 kilos en tres cuartos de hectárea más o menos, hará dos meses.

Sistematización:

A: ¿Qué tamaño de cuadro maneja habitualmente?

M: En promedio 60 x 60 o 65 metros. Después tenemos de todo tipo.

A: ¿Cuál es la máxima longitud de fila?

M: No mucho más de 70 metros. Y tenemos otras de 35-40 metros, porque los cuadros largos los cortamos por donde se divide la tierra más arcillosa de la otra.

[Entra el hijo mayor]

A: Además de la pendiente, ¿manejan algún otro criterio para definir la orientación de las filas?

M: No. Bueno, para maíz, el sol. Pero para los demás, no. Que el sol le dé al maíz de los dos lados, entonces orientamos SE- NW. Y lo podíamos hacer en la fracción de al lado, porque hay menos pendiente, y para los dos lados.

A: ¿Tienen algún inconveniente o problema con la disposición y tamaño de los cuadros actuales?

M: No. A veces complica por el tractor, para trabajar. Por ejemplo tenemos un cuadro triangular. Pero el tamaño de 60 x 65 es bastante ideal.

A: ¿Y con los caminos?

M: Tratamos que estén más bajos que los canteros. Cuando podemos pasamos la niveladora.

A: ¿Tienen suelos dedicados a cultivos especiales?

M: No. Bueno, la berenjena la plantamos donde haya profundidad de suelo, porque está mucho tiempo. Los demás se adaptan a los suelos que tenemos. La espinaca se adapta un poco más a las gredas.

Fertilidad:

A: ¿Qué prácticas utilizan para mantener o mejorar la fertilidad del suelo?

M: Usamos cama de pollo. A veces aplicamos 20.000 kilos por hectárea. Como norma, hacemos los canteros y echamos el abono encima de ellos. Es una forma de dosificar: a cada cantero le echamos tanto abono. Después pasamos la rastra para emparejar, y después hacemos los movimientos que sean necesarios. El abono lo echamos con pala. A veces no abonamos.

A: ¿Qué cultivos abonan con cama de pollo?

M: Pudiendo, todos los cultivos. Si no, es por problemas económicos. Porque ha dado mejor resultado, es mejor, que el de gallina. Aunque si uno abusa, la cáscara de arroz puede no ser buena. Donde echamos abono, echamos menos fertilizante químico, pero echamos. En la última lechuga echamos sólo fertilizante porque estaba bien, y había abonado el año pasado.

A: ¿Qué cantidades de fertilizante químico aplican?

M: Una bolsa de 50 kilos cada 10 canteros de 60 metros. Vienen a ser 500 kilos por hectárea más o menos.

A: ¿Qué fertilizante usan?

M: Fosfato de amonio 18- 46- 0 de Macció. A la lechuga, la última vez, me dijo que no echara nitrógeno, entonces usé sólo fósforo. Triple fósforo 46- 0.

A: ¿Otros no?

M: Hace unos años usamos la mugre de la lana, que anda muy bien en plantas como coliflor, repollo, berenjena. Pero es difícil de conseguir. Es materia orgánica floja. Afloja las tierras gredas. También usamos urea, en dosis bastante bajas. Antes usábamos más. Ahora menos de 250 kilos por hectárea – el mínimo que podemos—. Estamos dando algo de foliar, entonces se necesita menos urea.

En lechuga y otros de hoja aplicamos Aminón 25 (orgánico muy bueno) y nitrato de calcio, en las dosis recomendadas por los fabricantes. El nitrato de calcio es muy bueno para el quemado.

A: Resumiendo, ¿cuál es la fertilización más común?

M: Cama de pollo y después fosfato de amonio. La mayor parte de la urea la usamos con la espinaca, pero no siempre. Cuando vemos que es necesario, y lo

hacemos en refertilizaciones. Y también la usamos a la siembra de la arveja, por recomendación del Ingeniero.

A: ¿Cómo aplican los fertilizantes foliares?

M: Mezclados, si se puede, junto con las curas. Los aplicamos con la pulverizadora de tractor.

A: ¿En qué momento aplican el fosfato de amonio?

M: Antes de sembrar. En el caso de los cultivos de semilla grande (remolacha, acelga, espinaca), después pasamos la rastra (para que se entierren las semillas), luego echamos la semilla y por último un rodillo de mano para tapar la semilla. Éste se pasa a todos los cultivos, para que quede planito, compacte la tierra y nazca mejor la semilla. En la lechuga (de semilla chica), antes de sembrar, en lugar de la rastra se pasa un rodillo.

El abono lo echamos todo junto, entonces a la siembra tuvo distintos tiempos de espera. A veces la primera, por necesidad se siembra enseguida de haber echado el abono, pero si se puede se espera.

Se trata de echar fertilizante en cada siembra, por lo menos lo que consume la planta. Hay tierras que pueden pasar dos años sin abono, porque mejora el suelo. Menos en plantaciones que consumen mucho (como la berenjena), en los demás cultivos, al año siguiente el suelo está mejor que cuando se plantó.

A: ¿Qué manejo realizan con los rastrojos de los cultivos?

M: Siempre los incorporamos. Antes el maíz lo cortábamos, pero ahora no. Pasamos la pastera al maíz y la berenjena para molerlos, y después se entierran con arado o disquera. El arado es mejor, si no se tiene mucho apuro.

A: ¿Por qué utilizan los fertilizantes que nombró?

M: Más bien por recomendaciones de los técnicos. Antes usábamos 15- 15. Ahora dicen que el fosfato de amonio para lo nuestro es mejor, y vemos que anda bien.

A: ¿Los foliares también por recomendación?

M: Sí, casi todos. No siempre por recomendaciones del técnico propio. También nos guiamos por la experiencia. Si estoy conforme. Consulto, a veces, a otros. Uno corre detrás de los resultados.

3.2.2- RECURSOS HIDRICOS

A: ¿Cuáles son las fuentes de agua del establecimiento?

M: Acá tenemos un tajamar. Originalmente tenía tres millones de litros (29m x 29m x 7m de profundidad). Ahora tiene muchos sedimentos (3m en lo más profundo). Se hizo por el 70.

A: ¿Qué usos se le dan?

M: Allí tenemos colocada una bomba para los aspersores, y es el depósito de agua. Mientras tiene agua de lluvia, bien, y después mantenemos el nivel con agua del pozo semisurgente. Para el riego por goteo sacamos directamente del pozo, porque tiene que ser agua limpia y no se justifica el costo del filtro. En el predio de al lado hay otro tajamar que tiene unos 14 o 15 años y antes era tipo laguna. Es medio chico.

Todavía está sin bomba, entonces allá regamos directo del pozo igual que éste que hay. Son pozos de 6.000 litros/hora. El de allá tiene dos años y 50 metros de profundidad. El de acá tiene tres años y 60 metros. Son profundos. Los hicimos con PRENADER. Al lado vamos a usar el mismo sistema que acá, cuando pongamos la bomba.

A: ¿Qué calidad de agua tienen esas fuentes?

M: Del pozo de acá tengo los análisis hechos por PRENADER al año de construido. Para consumo el agua es completamente pura; para riego tiene una conductividad eléctrica alta (1.450). El tajamar tiene agua de lluvia (conductividad entre 220 y 240). La Intendencia también hizo análisis FOFO del pozo, y salió pura para consumo.

En el club hubo una charla de PRENADER, interesantísima, y él [Ingeniero de la IMM] era uno de los que la organizaba, con los compañeros de Alberto Gómez (Rossi, creo).

A: ¿Qué otros usos tiene el agua de dichas fuentes?

M: Para consumo usamos este pozo, y para la preparación de verduras para el Mercado – que antes lo hacíamos con agua del tajamar, que por momentos no era muy buena–.

A: ¿Están conformes con la calidad del agua?

M: Sí, a la fuerza, porque es la única que tenemos. Si no tuviera salinidad sería muchísimo mejor. Yo no encuentro daños a la vista, pero me parece que con el tiempo pueden venir. Andamos más o menos con la mitad de agua del pozo, mezclada con la del tajamar. Prefiero regar con el tajamar siempre con los aspersores y microaspersores. Por goteo, no, pero es lo mínimo lo que regamos así. El año pasado hicimos zapallito con goteo y anduvo muy bien. Los cultivos que regamos por goteo son pepino, berenjena (definidos), melón y morrón. Fue en los primeros que instalé el goteo cuando lo compré. El pozo de al lado lo usamos sólo para regar, y me juego que es menos salina, por el sabor

...

No nos da el terreno

3.2.3- VEGETACION Y FAUNA

A: ¿Hay algún monte natural en el establecimiento?

M: No. Hay un monte de eucaliptos en la otra fracción, de 200 plantas, al lado del tajamar. Está en una tierra casi inservible por la erosión, y nos sirve por la madera. Por ejemplo el invernáculo lo hicimos con esa madera. Es bueno tener eucaliptos en la chacra.

A: ¿Cuidan alguna zona de parque o jardín?

M: Muy poco. Tenemos unas pocas plantas que cuida la patrona, pero tenemos poco tiempo.

A: ¿Tienen plantas medicinales?

M: No, salvo alguna malva que crece sola. En lo de mi abuela –la casona donde alquilamos– había cedrón y otras, pero no sé si existen todavía.

A: ¿Han notado cambios en las plantas silvestres de la zona desde que recuerdan?

M: No... Sí. Hay más chircas en los alrededores, mientras que antes había más cardos. Bueno, es que era campo de pastoreo de un tambo. Yo había notado que al cardo lo atacaba mucho el pulgón negro. En el tambo hacían silo con la hoja del cardo más la hoja de arveja. Se llevaban zorras grandes.

Las chircas están en los costados de los campos trabajados. Son una porquería. Sin embargo, un campo abandonado con chircas es bueno. Son señal de buena tierra. En el campito de adelante (el de la casona), en el medio hay una arcilla donde no crece nada. Es tipo blanqueal, parece que hubiera caído un plato. Y tiene chircas alrededor.

3.2.4- SEMILLAS

A: ¿De qué cultivos producen semilla casera?

M: Perejil, acelga (tenemos que hacer), apio negro (un poquito para dar gusto a la comida). Voy a intentar hacer algo de remolacha.

A: ¿Con qué criterios eligen las plantas para semilla?

M: Habría que usar el criterio de plantas sanas, etc. Pero nosotros dejamos unos canteros del cuadro, al costado, y dejamos que semille. Sólo sacamos las plantas que vemos feas. Hay que tratar de hacerlo para conservarlas, porque son buenas. Pero hay otras, como las híbridas, que no. Y la lechuga tampoco, porque para usar la máquina, la semilla tiene que estar bien limpia, y además no está cara.

A: En el caso de las semillas compradas ¿dónde las compran?

M: En varias semilleras, por ser representantes de distintas marcas. Si quiero semillas holandesas, las tiene Macció. Otras, como la Lina, Beltrame. Surco tiene una buena línea. Y otras. Por ejemplo la lechuga de invierno la compramos en Macció y la de verano en Beltrame. La mayoría de las compradas son importadas (todas).

3.3- Recursos energéticos

A: ¿Qué fuentes de energía emplean en el establecimiento?

M: Para riego, energía eléctrica de UTE; para el laboreo, gasoil; leña para la estufa de la casa; electricidad también, para el radiador eléctrico (de gran consumo); y la cocina es combinada (gas y electricidad).

3.4- Manejo de "plagas", "enfermedades" y "malezas"

3.4.1- EN LA PRODUCCION VEGETAL

A: ¿Cuáles son los problemas de "plagas" más importantes en los cultivos principales?

M: El más común es el pulgón. En la lechuga es terrible, porque no se la vendés a nadie. La lagarta en el choclo (la de la punta) es una gran plaga. Cuando salen las barbas empezamos a aplicar Decis dirigido a la barba. Dejé cada diez filas, una libre, para la pasada del tractor. Aplicamos la dosis recomendada, de 50 cada 100 litros,

con la pulverizadora de tractor. Las primeras tres aplicaciones son cada cuatro- cinco días y después hacemos dos más, más espaciadas. La última la dejé unos cuantos días antes de cosechar. Para la lechuga aplico Decis cuando es chica, porque controla pulgón y lagartita. Pero si hay problema de pulgón que se ve, aplicamos Pirimor. Cincuenta cada 100 litros (granulado azul) con la pulverizadora de 300 litros, que da para 60 canteros de lechuga, más o menos. En la acelga está la lagarta cortadora, que come el ojito de la planta (las hojitas del medio). Curamos con Decis o Karate (siempre piretroide).

A: ¿Por qué?

M: Por el poco tiempo de espera.

A: ¿Y han funcionado?

M: Sí, andan perfectamente. En tomate hay cantidad: polilla, mosca blanca – que puede estar en alguno de los otros cultivos, pero no hemos notado—. Al tomate lo ataca de todo. Para polilla aplicamos Match y para mosca blanca, a martillo. Hemos probado con algunos productos y no han hecho nada. De repente habría que buscar enemigos naturales, que no es fácil.

A: ¿Cuáles son los problemas de malezas más relevantes?

M: En invierno, en la lechuga: el rábano, verdín (que ustedes llaman poa), cola de zorro (algo). En primavera, mastuerzo. En esta fracción que tenemos a porcentaje hay como dos hectáreas con una difícil – pasto bolita – con la que tenemos que tener cuidado por el contagio con las herramientas. La corihuela ha bajado con los años, no sé bien por qué. En la chacra de mi abuelo bajó con el riego, pero acá también bajó donde no se riega. Capaz que por hacer más verduras de ciclo corto, no le da el tiempo para semillar. Y antes teníamos vaca y caballo. A veces los poníamos en cuadros con restos de lechuga y eso le daba tiempo de semillar a las malezas. De verano tenemos verdolaga, que da trabajo. Con herbicidas es controlable en lechuga, por ejemplo.

A: ¿Qué manejo realizan para el control de malezas?

M: En invierno, contra la poa, aplicamos Trifluralina. Se incorpora antes de la siembra de la lechuga. Para rábano no, pero es fácil de controlar: se corta. Para la acelga usamos Venzar y Adol (igual principio activo), y Gotix (de Bayer), que es mejor porque parece que no destruye la materia orgánica, pero es más caro. Ahora lo empecé a usar porque cosechás y podés plantar enseguida lechuga. Mientras que el Venzar tiene mucho efecto residual. Ajil y Verdict usamos en cualquier cultivo, para malezas de hoja fina. Sirve también para poa, con dosis más alta.

Los herbicidas los aplicamos con pulverizadora. Usamos los mismos picos para todo, lo que está mal. Usamos los de círculo y no los de abanico que habría que usar para

herbicidas. Aplicamos una vez sola por cultivo. Una vez apliqué una segunda de Venzar a la espinaca porque me pareció que no había hecho efecto, y afectó las plantas. No abusamos de los herbicidas. En la quinta alquilada no tuvimos que aplicar.

A: ¿Realizan carpidas?

M: Sí. No se pueden abandonar el azadón y la azada.

A: Los problemas sanitarios ¿han aumentado o disminuido con el tiempo?

M: No, creo que se mantienen en el tiempo. Si están muy ligados al tiempo [atmosférico]. El pulgón en primavera ataca siempre, pero si hay sequía de invierno y heladas, preparate. Pero no me preocupo porque es barato y fácil de controlar. Si me preocupo cuando lo veo. La lagarta del choclo, a veces es difícil de controlar, aunque hagas un buen control. En tomate sí creo que han aumentado. La polilla tal vez tenga más tiempo, pero la mosca blanca no la recuerdo de antes. El alcaucil se llenaba de pulgones, y ahora no. Está casi orgánico. No sé si es la variedad (por biotecnología) o si retrocedió la plaga. Las primeras: ahora estoy plantando los brotes. No creo que las enfermedades y plagas hayan retrocedido. Sí, por momentos, aflojan. Por ejemplo el año pasado, que fue seco, con poca niebla y humedad, no hubo enfermedades en espinaca. Éste, aún curando, mancha igual.

A: ¿Utilizan alguna protección para preparar y aplicar los productos?

M: Guantes, a veces sí; máscara no. Y tratar de no mojar. No lo hago con productos puros, pero sí con soluciones. Tengo cuidado de no respirar los productos en polvo al prepararlos. El de choclo es bravo, porque las barbas están altas, y hay gente que usa Lorsban, que es bastante bravo.

A: ¿Tomás en cuenta la toxicidad de los productos o alguna recomendación?

M: Sí, generalmente por recomendación o por experiencia: comprobamos. Un abastecedor de Proagro es Ingeniero, entonces mejor. Además hay productos buenos y hay que probarlos.

A: ¿Has notado algún problema por los productos?

M: No voy a culparlos, pero no creo que me hagan bien, ni a nadie.

A: ¿Dónde los comprás?

M: En Proagro (Sanguinetti y O'Higgins), que es la más cerca, o en la Sociedad de Fomento y Defensa Agraria de Paso de la Arena. Algunos productos, como semillas de Surco, nos traen acá.

Entrevista 2

Fecha: 16 de setiembre de 1998

Comienzo: 17 horas

Finalización: 19 horas (aproximadamente)

Entrevistado: Marcelo

Pregunta: Florencia Castiglioni

Apunta: Anita Prieto (con grabador)

5- ESTRATEGIAS DE USO DE LA MANO DE OBRA

F: ¿Qué tipo de mano de obra emplea en el establecimiento?

M: Usamos mano de obra familiar: somos 2 mayores (mi hijo mayor y yo), y ahora tenemos 3 empleados efectivos y a veces algún tantista (zafral). Por ejemplo el otro día, para hacer la preparación para Paraguay, eran 4 tantistas mujeres. Y después también se necesitan para otros momentos en que se hace difícil, por mucho trabajo, por ejemplo para carpir lechuga, etc. En total somos 5 firmes en este momento.

Hace 2 o 3 meses que tengo 3 efectivos, antes eran dos....

F: De los empleados permanentes, ¿qué edades tienen, qué capacitación tienen, cuántas horas trabajan, tareas, etc?

M: Los permanentes son hombres, de entre 20 y 30 años; no tienen ninguna formación especial (tienen primaria), sólo la practica en el trabajo. Trabajan más de 8 horas. Hoy por ejemplo están carpiendo lechuga por un tanto, y el horario lo eligen ellos, pueden hacer 10 o más horas.

Yo les pago un precio fijo por hora, a veces se va un poco más, y ellos hacen las horas que quieren, generalmente es más de 8 horas, en verano generalmente son 10 horas. Sólo algún día de pleno invierno, de los cortos, cuando hay heladas de mañana, no les da para hacer las 8 horas.

F: ¿Cómo es el pago?

M: Les pago todos los días y al final de la semana les liquido. Generalmente el domingo no trabajan salvo que haya carga. También descansamos nosotros, solo regamos.

F: ¿Hay alguna división de tareas en los empleados?

M: Sí, por ejemplo uno ata espinaca (Milton) –salvo que haya apuro y vayan todos a atar–, otro corta perejil (el hermano de Milton), y el otro (José), que es el que entró último, no tiene una función especializada: anda con el tractor, está regando, y hace lo demás. Algunas tareas se hacen en conjunto: atar acelga, carpir lechuga... Los dos hermanos trabajan más juntos que el otro muchacho.

F: ¿Que remuneración reciben?

M: José (que hará dos meses que está) y el hermano de Milton: \$u18/ hora, el hermano de Milton hace 2 años que está acá. Milton gana \$u20/ hora, hace 6 o 7 años que está.

Además al que no falta le doy \$u50/ semana.

Los días de carga trabajan por tanto, rinden más, (son 2 días por semana) o más por ejemplo cuando carpen también.

están todos en caja, tienen DISSE, etc.

Milton y el hermano son medianeros, trabajan una parte de la quinta frente al BPS, son patronos. En medianería tienen 3 hectáreas entre los dos. Por falta de capital a veces no plantan y prefieren trabajar acá, porque es una entrada segura.

F: ¿En que épocas contrata mano de obra zafral?

M: Dentro de 15 días o más, vamos a necesitar gente para cosechar arvejas, entre octubre y noviembre contratamos 3 o 4 personas. Para las carpidas en mayo vamos a contratar a 2 personas. Esto aumenta el presupuesto, no se necesita mucha gente porque contrato gente practica y también aplico herbicidas. También, contratamos un muchacho 2 o 3 días por semana, para hacer las cargas y para carpir, serían 20 a 25 horas por semana, es un vecino que tiene otra ocupación.

F: ¿Cuántas horas diarias le dedican ustedes al trabajo?

M: Nosotros le dedicamos 7 u 8 horas en invierno y en verano a veces más que los empleados. Pero no las hacemos todas las horas corridas. A veces pierdo muchas horas en las salidas para comprar algo, semillas o para arreglar una máquina.

F: ¿Qué tareas realizan ustedes?

M: De todo, Leo, prepara la tierra, ahora esta sembrando con la maquina y tendiendo el abono. Mañana vamos a plantar plantines de lechuga Iceberg, eso lo hacemos todos, para hacerlo rápido.

F: ¿Qué criterios emplea para la contratación de mano de obra zafral?

M: Es gente conocida o recomendada, generalmente todos han estado trabajando ya antes. Para las cargas también son conocidos, o algún pariente. Se valora también si es prolijo, y si lo hacen rápido. A los muchachos que prepararon la carga de lechuga para Faggioli, les pagué \$u15/ hora.

6- ESTRATEGIAS ECONOMICO FINANCIERAS

6.1- Recursos económicos

BIENES DE CAPITAL

F: ¿Qué tipo de bienes de capital existe en el establecimiento?

M: * El campo propio es de 5,5 has, mitad de mi padre y mitad mía, yo le pago un alquiler. La parte de mi padre tiene una casa y un galpón.

En la parte mía:

* 1 casa con sótano de 80 m². Tiene 26 años, en el año '73 se hizo una reforma grande.

* 1 galpón de 6 x 4 m, del año 54-55 para preparar la verdura.

* 1 galpón de 8 x 7 m, del mismo año, para el tractor y las herramientas.

* 1 garaje de 5 x 3 m, con pared y cortina metálica, con aljibe. (tiene 22 años)

* 2 garajes para tractor de 5 x 3 m con pared.

* 1 vivienda, con 2 habitaciones y 1 baño, esta en la fracción de 3 has, ahora esta desocupada, tenemos las cosas de riego. Fue construida en el año 53'.

* 1 invernáculo de 40 m² para hacer bandejas de plantines, es de madera y postes de hormigón alrededor, lo voy a agrandar, tiene 3 años.

* 1 pileta de 1000 l para lavar la verdura.

* 1 pileta de 5000 l, antes preparábamos la verdura, ahora casi no se usa.

El galpón lo usamos como Packing.

Maquinaria:

* 2 tractores: 35 HP del año 63', lo compramos nuevo.
45 HP del año 75', lo compramos usado hace

9 años.

* 1 arado de 3 rejas (2 años)

* 1 coilmador 3 surcos (idem)

* 1 tiller, pincho de 9 púas con resorte (2 años)

* 1 pulverizadora de 300 l (15 años)

* 1 niveladora (8 años)

* 1 tanque de 400 l de 3 puntos para regar.

* 1 tanque de 1500 l sobre ruedas (hace 1 mes)

* 1 excéntrica de 16 discos (2 meses)

* 1 rotovador 2.20 m de ancho (20 años)

* 1 rodillo desterronador

* 1 rastra de dientes de 3 cuerpos (20 años)

* 1 rastra para canteros (1 hoja)

* 1 encanteradora de 6 discos (2 años)

* 1 pala de 3 puntos (40 años)

* 1 sembradora (2 años)

* 1 zorra 3 m (6 años), con rueda de goma.

* 1 zorra 5 m (idem).

Equipo de riego:

* bomba 4 HP sumergible (3 años)

* bomba 5.5 cv en el tajarar, caudal de 21 mil l, 5 kg P

* línea de 3" de PVC, 250 m bajo tierra con 5 picos.

* 6 o 7 mil m de cinta de goteo a 30 cm entre goteros (hace 3 años).

* 200 m de manguera plástica de 2" con enganche rápido.

* 16 aspersores de 1.500 a 1.600 l de 2 bocas, (hace 5 años).

* 9 canos de aluminio de 6 m.

* canos de PVC de 2" de enganche rápido.

* 16 a 18 aspersores de 1 boca de 700 a 800 l, van con una T que se pone.

* canos de PVC.

* micro aspersores, 5 alas de 13 cada una, sin usar tengo 65. (año pasado).

Este año invertimos mucho en riego.

* bomba de la otra quinta de 4 HP, (1 año). Energía trifásica.

No tenemos animales de tracción.

Vehículos:

* Camión del año 51' de 3 toneladas, comprado en el 67, a nafta con algunos desperfectos, estoy armando un motor diesel para ponerle.

* auto del 55', lo compre en el 75'. tiene motor diesel ahora.

* auto Volkswagen (tiene 1 año)

* 1 ciclomotor Chiao.

Todos los bienes en propiedad.

* 1 chirquera compartida por 7 productores porque se usa poco, (hace 3 años). Es de 1.80 m, Tatu con correa. 1 persona la administra, le pagamos por hora (2 \$u/hora: 1 para mantenimiento y 1 para fondo para arreglarla cuando se rompa), yo tengo 1/4 hora de descuento, otros que están más lejos pagan más. Queremos comprar una esparcidora de abono.

F: ¿En el predio que alquilan tienen algún bien?

M: No, no tenemos nada ni riego, ni maquinaria. En uno hay un galpón que no usamos.

F: ¿Consideran necesario adquirir o construir algún bien?

M: Necesitamos un galpón más grande y un invernáculo más grande para producir plantines, de 30 a 40 m x 6 m de ancho, para hacer más lechuga porque nos quedamos cortos.

Necesitamos además un tractor de más potencia de 65 a 70 HP para usar más cinceles y para usar las herramientas que son muy pesadas para el tractor nuestro, uno usado que este bien.

También nos puede estar faltando riego, sobre todo aspersores para no estar moviendo canos.

F: ¿Han usado créditos en alguna oportunidad?

M: Sí, para el tractor MF de 45 HP, hace 9 años, por el BROU, el plazo era de 4 años, pero lo pagamos en 1 año, no era para todo el tractor. Parte del 1er equipo de riego, lo compramos por el BROU. Ahora tenemos el crédito con PRENADER, se paga el 50 % de la obra, incluye el pozo y la bomba. Son 10 años de plazo y los 2 primeros años sólo pagamos los intereses. Hace 3 años hicimos un pozo y hace un año el otro. Son cuotas anuales en pesos uruguayos y la deuda es en pesos.

F: ¿Piensan pedir algún préstamo próximamente?

M: Sí, para un tractor u otra obra. Es mejor por el BROU porque tiene 4 años de gracia y no te ejecuta como los privados.

F: ¿Llevan registros económicos del establecimiento?

M: Con Faggioli, yo hago las boletas y Faggioli me da los cheques. Cuando es para Salto si hay boletas, lo que vendo es solo mío, algo le compro a algún vecino.

Del 22/8 al 8/9, facturamos 28407, el 60 % es mío.

Este es el período en que vendemos más, en verano es cuando vendemos menos.

...Aproximadamente de 16 a Faggioli en Minas, 4

artículos son míos, de 9 que le mandamos.

En febrero - marzo, el camión venía 1 vez por semana.

F: ¿Cuánto tiempo hace que están con Faggioli?

M: Hace 2 años que estamos con Faggioli, es la principal entrada de dinero. También esta el comisionista que manda al mercado. Por ejemplo el alcaucil lo mande todo al mercado. La berenjena la mande al Disco, choclo y arveja a Faggioli.

F: ¿Cuántas veces por semana mandan para Faggioli?
M: 2 veces por semana hay una carga grande, pero entre semana tenemos alguna carga chica.

F: ¿Podría estimar los volúmenes producidos por rubros?
M: Como promedio de lechuga sacamos 2000 cajones (de 12 plantas) por ha. Cuando es de plantín se aprovecha más. La esclerotinia hace que los que se planten al voleo mueran.

De acelga, hacemos 5 cortes en invierno, de 600 docenas/ ha, en total 3000 docenas/ ha. Ahora vamos a cosechar 2 o 3 cortes.

Generalmente siembro el 2e de lo que acuerdo con Faggioli, el resto lo mando al mercado. La acelga aguanta más para cosecharse que la lechuga. Cuando me superan los pedidos compro a algún vecino.

De espinaca, el año pasado plantamos la variedad "Jade", se puso amarilla y crespita. Este año se sembraron 2 o 3 variedades, tuve problemas con una variedad. En un cuadro de 60 x 65 m, hay 42 canteros, sacamos 800 docenas. No fue todo a Faggioli, algo al mercado.

F: ¿Cómo son los precios?

M: Para Faggioli, son un 10 % menos que en el mercado, porque se evita el 20 % de comisión. Cuando compramos a otros es el mismo precio, no le saco ganancia.

F: ¿Cuáles son los costos de la comercialización?

M: Si la espinaca vale \$u 15/ docena, el comisionista se lleva el 5 %, y el personal para el atado es de \$u 4/ atado.

F: ¿Podría estimar los gastos de la producción?

M: El gasto más grande es de personal, alrededor de \$u 3.500/ semana de mano de obra.

El abono sale \$u 7.500, para 2 hectáreas. Para todo el año sería 3 veces esto, alrededor de 12 viajes y cada viaje cuesta \$u 1.500.

De UTE, tenemos \$u 250.

De semillas este año, compramos 4 kg de Patty (\$u 1.300/ kg), 1 a 1.5 kg de Lina (\$u 2.200/ kg), 40 kg de espinaca (\$u 270/ kg), 6 kg de acelga (\$u 200/ kg), 10 kg de remolacha (\$u 230/ kg), y 400 bandejas de plantines (\$u 25/ bandeja).

De fertilizantes, gastamos 10 litros de Aminón a \$u 240/ l.

De fungicidas, Score 1 litro por año a \$u 600/ l y Ridomil 10 a 12 litros a \$u 200/ l.

De herbicida, el Gotix compramos 3 kg por año a \$u 600/ kg, usamos 5 kg /ha. De Benzor, 2 kg por año, a \$u 300/ kg y el Adol. Estos son más baratos pero son residuales.

El Trifluro, usamos 6 litros en el año, sólo para lechuga. Pienso suprimir el Benzor por el Gotix.

En arveja, zapallito y maíz, voy a usar el Sagar (2 l)

También uso el Ajil (2 l).

De insecticidas, el Decis para lagartita, 3 l en el año y Pirimor.

F: ¿Cuáles son los costos del alquiler de los otros campos?

M: El de 3 has sale 500 \$u/mes, el otro predio es a medias. El de mi padre es 100 \$u/mes.

Los impuestos son \$u 3.500/ año.

7- DESTINO DE LA PRODUCCION

F: ¿Cuáles son los principales destinos de los productos de su establecimiento?

M: Los principales clientes son: Faggioli, el Mercado Modelo, teníamos un cliente (Barizo) que ahora le mandamos poco y al Disco le mandamos en verano pepino y berenjena.

Las dos últimas cargas con Faggioli fueron para Paraguay, nosotros mandamos: 50 bandejas de lechuga Iceberg, 50 jaulas (6 atados) de acelga. En el último embarque mandamos 120 bandejas de lechuga, 70 jaulas (24 atados chicos) de acelga. Preparar la acelga llevo mucha mano de obra, todavía no se sabe el precio, pero conviene porque ya está vendido. Hacemos una carga por semana.

F: ¿Qué importancia tiene cada canal comercial?

M: Ahora mandamos 400 cajones a Faggioli (el 60 % es nuestro) y 14 al Mercado Modelo.

En verano (durante 5 meses) siempre mandamos más al Modelo, se invierte la proporción.

El interés de Faggioli es por estos rubros, también piden arveja y choclo. Este año vendieron mucho a Salto.

F: ¿Destinan algo de lo que producen para autoconsumo?

M: No es mucho, antes plantábamos papa para nosotros, ahora la compro en el Mercado.

M: En marzo-abril de 1996, Faggioli abrió un puesto en Minas. En Salto los únicos que le vendemos somos nosotros.

F: ¿Qué canal es mejor para ustedes?

M: El Mercado es peor que Faggioli, en el Mercado tenés que tener comisionistas y a Faggioli le vendemos directamente.

F: ¿Realizan algún procesamiento en el establecimiento?

M: Esposa: Hacemos salsa de tomate, conserva de morrones, dulce de tomate, de higos, de ciruelas (de un vecino), berenjenas al escabeche. Hacemos para todo el año.

M: Tratamos de plantar perita para hacer salsa, este año vamos a hacer para vender.

F: ¿Cuáles serían los costos de comercialización?

M: Con Faggioli no tenemos costos de comercialización, solo para Salto pagamos 1.2 % de IMEBA.

Para el Mercado, tenemos 2 comisionistas, que cobran 20 % de comisión, el flete está incluido.

Bariso hace reparto, compra en el Mercado y a nosotros, no tenemos costos.

El Disco, cobra 20 %, como somos proveedores de Disco hay precios de referencia. Le mandamos espinaca, lechuga cuando hay y no la tenemos comprometida.

8- ESTRATEGIAS DE ASESORAMIENTO Y CAPACITACION

F: ¿Manejan alguna fuente de información para realizar la producción agropecuaria?

M: Tenemos el asesoramiento del técnico del grupo Cesar Vega, contratado por el PREDEG empezó este año. El grupo somos 11 productores, algunos son del grupo de la chirquera.

F: ¿Han asistido este último año a alguna charla o curso?

M: Sí, hemos asistido a charlas técnicas y hubo un curso de capacitación (de gestión empresarial) hace 4 años con Aldabe, Julio Brin, Genelli y Zabala. Fue cuando la exportación a Buenos Aires, para el grupo, que lo solventó el FIDA.

Tuvimos una charla sobre riego en la S. F. Defensa Agraria que la dio Vásquez de Junagra. Después tuvimos 2 charlas en Paso de la Arena, una de fertilización y fertilizantes, y otra de herbicidas dada por el Ing. Ferraro de Junagra de P. de la Arena.

F: ¿Su hijo va a charlas o cursos?

M: No ha ido, pero integra la Juventud Agraria, ahora se va a hacer un curso de capacitación en Chile y va a ir. Fue a Salto a visitar packing por la Juventud Agraria.

F: Antes del PREDEG, ¿tenían asesoramiento?

M: No, no teníamos contratado, pero nos informábamos con el Ing. de PROAGRO, con el de MACCIO, con Rebellato que viene por Faggioli y mira el estado de la verdura, me asesoro en alcaucil.

F: ¿Cómo es el asesoramiento de C. Vega?

M: Debería venir todas las semanas. Hace una reunión una vez por mes. Siempre voy a las reuniones.

F: ¿Cuál fue la motivación de formar el grupo?

M: A través de Acosta, me entusiasmo a formar el grupo, hace 6 años que se formó. Después salió lo del proyecto del FIDA. Lo del PRENADER, lo conseguí por el grupo.

F: ¿Dónde se informa de las novedades técnicas?

M: Recibo el diario "La Granja Nacional", tengo libros sobre suelos, miro en la tele "Cerro Rural", la radio no.

F: ¿Qué lo motivó a tener asistencia técnica?

M: En el grupo discutíamos que teníamos problemas de producción y comercialización y que sería bueno tener asesoramiento. Primero contratamos cuatro del grupo a C. Vega por casi un año y medio, pagábamos \$u 500/ mes cada uno, después fue por el PREDEG.

9- ESTRATEGIAS DE RELACIONAMIENTO CON LA COMUNIDAD

F: ¿Con qué tipo de organizaciones sociales están relacionados?

M: Tenemos al lado el club SODRE, que es social y deportivo. Antes había una gremial de productores del Cerro y mi padre fue fundador pero por un mal manejo de

los fondos se rompió y se generó una deuda con el BROU. Ahora es el Complejo Regional Oeste. Se hacen beneficios, juegan al fútbol, hay vestuarios. Vamos a misa a la Capilla que queda enfrente, en la zona esta la escuela No 159 y el liceo No 43 en el mismo predio, el hijo chico esta en 1er año.

F: ¿Cuál es la infraestructura de la zona que utilizan para la producción y la vida social?

M: La caminería es buena, los accesos son buenos, estamos cerca del mercado, tenemos un clima bueno para el invierno. El servicio de ómnibus es malo pero no nos afecta mucho.

Tenemos un almacén ambulante que hace reparto a domicilio. Hay un almacén lejos como 10 cuadras y otro más lejos. Un primo va a hacer un almacén, hay un reparto de pan también. La carne la compro cuando salgo, los lunes hay reparto de pescado, antes tenía un gallinero, ahora compro todo.

F: ¿Dónde compra los insumos para la producción?

M: Para las semillas voy al mercado, es todo al contado, excepto SAUDU que soy socio, para algunas semillas: boniato, etc.

En la Sociedad de Defensa Agraria tengo crédito.

10- CALIDAD DE VIDA

F: ¿Qué tipo de asistencia médica poseen?

M: Los tres tenemos mutualista por DISSE, y el hijo chico esta en GREMCA.

Ju: Yo antes trabajaba en la quinta pero ahora por la columna.

F: ¿Qué tipo de comodidades tiene la vivienda?

M: Agua corriente, luz de UTE en las dos casas, heladera con freezer, cocina combinada, lavarropas, televisión. Dos dormitorios.

F: ¿Qué actividades realizan cuando no trabajan?

M: Los domingos descansamos, hacemos algunas salidas. Miramos televisión. La escuela todos los años hace beneficios, se hacen fiestas en el club, almuerzos o cenas.

F: ¿Se toman vacaciones en el año?

M: No nos tomamos vacaciones.

F: ¿Con los vecinos se relacionan?

M: Sí, tenemos buena relación.

F: ¿Practican deportes?

M: Nosotros no, Edgardo juega al fútbol.

F: ¿Están satisfechos con las actividades que realizan?

M: No estamos satisfechos, pero sí conformes. Por lo económico, porque es mucho sacrificio.

L: A mí me gusta y quiero seguir, tengo metas.

Ju: Yo estoy conforme.

11- PROBLEMAS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS

F: ¿Cuáles considera que son los principales problemas para el logro de los objetivos planteados?

M: Primero, capital para producir, mercado para vender que es lo más difícil, y se necesita suerte porque cuando programas no sabemos a que precio se va a vender. Nosotros tenemos suelos con mucho uso y más intensivo que antes porque al tener riego se usa más en verano. Las plagas y las enfermedades no han aumentado excepto en tomate. La berenjena casi no la trate. La mano de obra es cara y no siempre competente, el clima siempre es un problema.

12- ASPECTOS GENERALES DEL ESTABLECIMIENTO

F: ¿Cuál es la ubicación exacta del establecimiento?

Los predios propios son en Camino Tropero. El predio que está alquilado está en B. Muñoz, entre O'Higgins y Servidumbre. El que está en medianería está enfrente: en Camino a Punta Espinillo.

2.2- Composición familiar

F: ¿Cuántas personas viven en el establecimiento, qué edades tienen y a qué se dedican?

M: Yo, 54 años, tengo primaria y un curso de Mecánica por correspondencia de una escuela argentina.

Mi esposa, 47 años, hizo el curso de administración de empresas y un curso de repostería por la UTU. Trabajé 4 años en un estudio jurídico de la zona.

Hijo mayor, 20 años, hasta 3er año de secundaria.

Hijo menor, 13 años, 1er año liceo.