

**UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA
FACULTAD DE AGRONOMIA**

**ESTUDIO COMPARATIVO DE LOS SECTORES HORTICOLA ORGANICO Y
GANADERO ORGANICO EN URUGUAY**

por

Fernando RODRIGUEZ GATTI

**TESIS presentada como uno de
los requisitos para obtener el
título de Ingeniero Agrónomo**

**MONTEVIDEO
URUGUAY
2010**

Tesis aprobada por:

Director:

Ing. Agr. PhD Marta Chiappe.

Ing. Agr. PhD Gustavo Ferreira.

Ing. Agr. Alberto Gómez.

Fecha:

6 de abril de 2010.

Autor:

Bach. Fernando Rodríguez Gatti.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar a los productores que nos abrieron las puertas de su casa y fueron más que generosos con la información brindada.

A los dirigentes gremiales y técnicos entrevistados como informantes calificados.

A Marta por su apoyo en todo el proyecto.

A Sully por sus correcciones finales.

A Silvia por su amor, por su apoyo, por estar ahí.

TABLA DE CONTENIDO

	Página
PAGINA DE APROBACION	II
AGRADECIMIENTOS	III
LISTA DE CUADROS E ILUSTRACIONES	VII
1. <u>INTRODUCCION</u>	1
2. <u>REVISION BIBLIOGRÁFICA</u>	4
2.1 LA GENERACION, TRANSFERENCIA Y ADOPCION DE TECNOLOGIA	4
2.2 SUSTENTABILIDAD DE LOS AGROECOSISTEMAS	9
2.3 ORIGENES DE LA PRODUCCION ORGANICA	16
2.4 REVOLUCION VERDE. ANTECEDENTES Y ESTADO ACTUAL EN EL AGRO URUGUAY	19
2.5 ANTECEDENTES DE LA PRODUCCION ORGANICA EN URUGUAY	26
2.5.1 <u>Características de la producción orgánica</u>	29
2.5.1.1 Caracterización de la producción hortícola orgánica en Uruguay	30
2.5.1.2 Caracterización de la producción ganadera orgánica En Uruguay	32
2.6 PROGRAMAS ESTATALES DE PROMOCION DE LA PRODUCCION ORGANICA	34
2.6.1 <u>Programa de producción responsable</u>	34
2.6.2 <u>Programa de apoyo a la productividad y desarrollo de nuevos productos ganaderos</u>	34
2.6.3 <u>Programa de servicios agropecuarios (MGAP-BID)</u>	35
2.6.3.1 Sub-programa de sanidad animal y protección de alimentos	36
2.6.3.2 Programa de desarrollo y reconversión de la granja, PREDEG (MGAP-BID)	36
2.7 INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS (INIA)	40
2.8 INTENDENCIA MUNICIPAL DE MONTEVIDEO (IMM)	42

2.8.1 <u>Programa de promoción del cultivo de alfalfa</u>	42
2.8.2 <u>Programa de agricultura urbana</u>	42
2.8.3 <u>Programa de agricultura orgánica</u>	43
2.9 FACULTAD DE AGRONOMIA (UDELAR)	43
2.9.1 <u>Programa de producción de alimentos y organización comunitaria (PPAOC)</u>	44
2.10 OTRAS INSTITUCIONES	44
2.10.1 <u>Red de agricultura urbana</u>	44
2.10.2 <u>Red de agroecología</u>	44
2.10.3 <u>Organizaciones involucradas</u>	44
3. <u>MATERIALES Y METODOS</u>	46
3.1 GENERALIDADES	46
3.2 FUNDAMENTOS DE LA METODOLOGIA CUALITATIVA	47
3.3 PROCEDIMIENTO	48
3.3.1 <u>La fase exploratoria</u>	49
3.3.2 <u>La fase de caracterización</u>	49
3.4 DESCRIPCION DE LOS ESTABLECIMIENTO	52
3.5 TIPOLOGIA DE LOS ESTABLECIMIENTOS	62
3.5.1 <u>Productores hortícolas familiares</u>	62
3.5.2 <u>Productores hortícolas capitalizados o excedentarios</u>	63
3.5.3 <u>Productores ganaderos criadores</u>	64
3.5.4 <u>Productores ganaderos de ciclo completo</u>	65
4. <u>RESULTADOS Y DISCUSION</u>	67
4.1 MOTIVACIONES PARA COMENZAR LA PRODUCCION ORGANICA	67
4.2 MOTIVACIONES PARA CONTINUAR EN LA PRODUCCION ORGANICA	68
4.3 OBJETIVOS DE CORTO PLAZO	69
4.4 LIMITANTES PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE CORTO PLAZO	71
4.5 OBJETIVOS DE MEDIANO PLAZO	72

4.6 SUBUTILIZACION DE RECURSOS	74
4.7 CARENCIA DE RECURSOS	74
4.8 POTENCIALES ACCIONES ESTATALES DE ESTIMULO AL SECTOR ORGANICO	77
4.9 TEMAS NO TRATADOS QUE AFECTAN EL RESULTADO DE LA EMPRESA	77
5. <u>CONCLUSIONES</u>	81
6. <u>RESUMEN</u>	88
7. <u>SUMMARY</u>	89
8. <u>BIBLIOGRAFIA</u>	90
9. <u>APENDICES</u>	99

LISTA DE CUADROS E ILUSTRACIONES

Cuadro No.	Página
1 - Importaciones de fertilizantes por año, según producto (en toneladas)	21
2 - Importaciones de fertilizantes por año, según producto (en miles de dólares)	22
3 - Importaciones de plaguicidas agrícolas, por año según grupo de productos (en millones de dólares)	22
4 - Características agropecuarias básicas, por año de censo	25
5 - Entrevistas realizadas a productores y administradores	51
6 - Ingreso promedio mensual de exportación por Ton/P.Carcasa	60

Gráfico No.	
1 - Casos de intoxicaciones por plaguicidas de uso agrícola	23

1. INTRODUCCIÓN

La importancia creciente que los consumidores asignan al origen de sus alimentos, genera nichos de mercado que determinan oportunidades en el dinámico mercado orgánico. En este sentido y en concordancia con los objetivos de las políticas oficiales dirigidas al sector agropecuario para los quinquenios 2005-2010 y 2010-2015 (estímulo de la producción familiar, producciones amigables con el medio ambiente, integración o consolidación de cadenas de agregado de valor) adquiere relevancia el estudio de los sectores que realizan producción orgánica. Los estudios realizados en Uruguay abordaron mayoritariamente el análisis de los subsectores desde una perspectiva predial y sectorial (Castiglioni y Prieto 2000, Berhau 2004, Bacigalupe y Salvo 2007, para el sector hortícola orgánico, y Pittaluga et al. 2001, Silvera 2004, para el sector ganadero orgánico) y como análisis de mercado (Equipos Mori, 2003). Esta investigación pretende contribuir a ampliar el conocimiento existente sobre la producción orgánica partiendo de una caracterización y análisis de los procesos de desarrollo de los subsectores orgánicos hortícola y ganadero desde una perspectiva comparada.

Específicamente, el objetivo principal de esta investigación es identificar los elementos que caracterizan el comportamiento y desarrollo diferencial de los productores orgánicos de los subsectores hortícola y ganadero, tanto en el número de establecimientos como en el área certificada.

Dentro del universo de los productores orgánicos existe una gran heterogeneidad en su composición, basada en lo diverso del origen social, productivo, económico e ideológico de los productores (Castiglioni y Prieto 2000, Berhau 2004). A pesar de ello existen diversos factores que actúan, posiblemente de manera diferencial, sobre las actitudes y comportamientos tanto de los productores a nivel individual, como sectorial o corporativo. La comprensión de las interrelaciones existentes entre estos factores puede constituir un aporte valioso para el desarrollo del sector orgánico.

Como factores de carácter endógeno que inciden en los comportamientos podemos citar:

- a. La composición social de la unidad productiva (unidades de producción con mano de obra predominantemente familiar o predominantemente asalariada).

- b. El nivel de capitalización.
- c. La superficie explotada.
- d. El régimen de tenencia de la tierra.
- e. La ubicación geográfica de los establecimientos.
- f. La diversidad de rubros de producción.
- g. El volumen de producción y regularidad de la misma.
- h. La calidad del producto, condiciones de comercialización y precios obtenidos.
- i. La magnitud de las enmiendas y tiempo requerido para obtener la certificación orgánica
- j. Las expectativas ubicadas en la reconversión y resultados obtenidos.
- k. La actitud ante el riesgo.
- l. Los niveles de asociacionismo (Astori et al. 1979, FAO 2003, Berhau 2004, Bacigalupe y Salvo 2007).

Entre los factores exógenos más importantes que inciden en el comportamiento encontramos:

- a. El destino de la producción: mercado interno, mercado externo o ambos.
- b. La presencia de Agroindustrias que articulan y canalizan la producción.
- c. La incertidumbre en la colocación de la producción.
- d. La existencia de tecnologías adecuadas, soporte estatal o privado en investigación.
- e. La importancia relativa del rubro en el valor bruto de producción (VBP) agropecuario.

La investigación intentará responder la siguiente pregunta orientadora principal:

¿Qué elementos actuaron y actúan en el desarrollo diferencial que muestran los sectores orgánicos hortícola y ganadero en Uruguay?

Complementariamente, y como forma de responder parcialmente la pregunta anterior, el estudio indagará sobre las siguientes preguntas específicas:

- a. ¿Qué motivaciones tienen los productores orgánicos ganaderos y hortícolas para iniciar y continuar en la producción orgánica?
- b. ¿Qué objetivos se plantean a corto y mediano plazo?
- c. ¿Cuáles son las barreras que obstaculizan el crecimiento de la producción orgánica ganadera y hortícola?

Con estos objetivos el trabajo se estructura en cinco grandes capítulos: En primer lugar se presenta el Marco Conceptual y a continuación se describe la Metodología utilizada. En tercer lugar se presenta la descripción de los establecimientos objeto de estudio. En el capítulo cuarto se presentan los resultados obtenidos y su discusión. Por último se detallan las conclusiones que surgen de dichos resultados.

2. REVISION BIBLIOGRÁFICA

En esta sección se exponen los conceptos y proposiciones que dan sustento teórico a esta investigación. Para ello se desarrollará en primera instancia una reseña sobre el proceso de generación, transferencia y adopción de tecnología. A continuación se presentará el concepto de sustentabilidad, haciendo referencia a las dimensiones social, ambiental y económica desde la perspectiva de las distintas corrientes que abordan el tema. En tercer lugar la presentación de los orígenes de la producción orgánica dará lugar al desarrollo del término Revolución Verde, antecedentes y estado actual en el agro uruguayo. Posteriormente se desarrollan las generalidades y caracterización de la producción orgánica hortícola y ganadera en Uruguay. Finalmente se expondrán los programas estatales de promoción de la producción orgánica.

2.1 LA GENERACIÓN, TRANSFERENCIA Y ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍA

El conocimiento científico existente en determinados momentos es el que condiciona las posibilidades de conocimiento tecnológico, siendo este el conjunto de diseños potencialmente susceptibles de ser generados, para cuya descripción se puede utilizar una función de producción meta, la que incluye todas las alternativas tecnológicas concebibles a un nivel determinado del desarrollo de la ciencia (Hayami y Ruttan, citados por Astori et al., 1979).

Dado un determinado momento, dichas alternativas tecnológicas, potenciales o concretas, estarán o no disponibles para los productores. Para el caso que lo estuviera, en tanto medie la difusión, condicionarán las características de las técnicas a utilizar en la producción, las que a su vez dependerán de las combinaciones de los recursos que las constituyen.

Para un cuerpo de conocimiento tecnológico, podrán existir numerosas técnicas subordinadas.

Algunos autores definen técnica como los instrumentos y los métodos para alcanzar objetivos y fines específicos. Se la compara a una habilidad o como sinónimo de una práctica productiva. Scarlatto y Vaillant, citados por Pastorino y Silva (1993), definen técnica como *“las formas concretas de llevar adelante la producción como consecuencia del nivel tecnológico existente”*. Vassallo (1985) entiende por tecnología *“la totalidad de probabilidades y conocimientos*

técnicos, tales como se manifiestan en determinadas condiciones económicas y sociales”.

Según Murcia, citado por Vassallo (1985), *“tecnología es la forma de aplicación de la ciencia a la realidad. Esto indica por lo tanto, que la tecnología es más bien el conjunto de procedimientos que llevan a la aplicación de la técnica y de los conocimientos.*

Así entonces debemos diferenciar la generación, la difusión y la adopción del conocimiento tecnológico.

La **generación** consiste en encontrar alternativas tecnológicas partiendo del estado de la ciencia.

La **difusión** es la actividad que permite que el conocimiento tecnológico generado sea accesible a los actores destinatarios de la misma: los productores primarios o la industria.

La **adopción** de tecnología es el proceso mediante el cual el conocimiento técnico, disponible en tanto fue generado y difundido, es incorporado por los actores destinatarios.

En base a estos conceptos el estado de desarrollo científico se considerará como factor exógeno a esta investigación, en tanto el estado de conocimiento tecnológico disponible y las técnicas utilizadas por los productores uruguayos se valorarán como factores endógenos del proceso productivo.

Adquiere relevancia entonces, a efectos de comprender los distintos grados de adopción de las alternativas tecnológicas y técnicas disponibles en los sub-sectores productivos estudiados (ganadero y hortícola), los factores que inciden en dicha incorporación.

Para Astori et al. (1979) los factores que condicionan la adopción de tecnología en el marco de una economía capitalista dependiente como la uruguaya son los siguientes:

- a) que el conocimiento tecnológico esté disponible, previa concreción de los procesos de generación y difusión.
- b) las condiciones económicas de la tecnología a incorporar, incluyendo el diferencial de rentabilidad y el riesgo asociado respecto a la que vinieron a sustituir.

- c) los recursos disponibles para hacer frente a las inversiones necesarias durante el proceso de la adopción.
- d) la racionalidad de los productores, quienes definen en última instancia de la referida adopción.

Para Rogers, citado por De Hegedüs et al. (1995), el proceso de decisión de innovar es una serie de elaboraciones mentales que comienzan cuando el individuo toma conocimiento de la existencia de una innovación, hasta el momento en que decide adoptarla o rechazarla. Este autor identifica cinco instancias a transitar para completar el proceso de decisión de innovar:

- 1- Etapa de enterarse, en la cual el individuo toma conocimiento de la existencia de la innovación pero desconoce sus atributos.
- 2- Etapa de interesarse, donde el individuo se interesa e informa acerca de la innovación.
- 3- Etapa de evaluar, mediante la cual el individuo proyecta la novedad a su realidad actual y futura, resultando de este razonamiento la decisión de probarla o descartarla.
- 4- Etapa de ensayar, que pone en práctica en pequeña escala la innovación a efectos de evaluar la utilidad en sus condiciones de producción.
- 5- Etapa de adoptar, donde se generaliza la nueva práctica de una manera permanente.

Según este autor, la percepción que los demandantes tienen acerca de las características de las innovaciones es uno de los elementos más importantes para su incorporación. Estas características son:

- a) su ventaja relativa
- b) su compatibilidad con la cultura del productor
- c) la complejidad o facilidad de uso
- d) su divisibilidad, es decir que sean aplicables en pequeña escala
- e) la observabilidad de los resultados

Este modelo lineal y unidireccional, trazó el progreso tecnológico articulado en los procesos de generación y difusión de innovaciones desarrolladas en los países industrializados o centrales, y adaptados e incorporados por los países periféricos o subdesarrollados. Los paquetes tecnológicos así elaborados, tuvieron en las agencias internacionales de

cooperación (JIICA, USAID, etc.) el vehículo para la transferencia, y en los organismos multilaterales de crédito (FMI, BM, BID) las fuentes de financiamiento requeridas para su implementación. El flujo de conocimientos tecnológicos quedó determinado, entonces, desde los países centrales hacia los periféricos. Su comienzo se ubica en la década del 50 del siglo XX, alcanzando su máximo desarrollo conjuntamente con el de la Revolución Verde en las décadas de los 70 y los 80 del mismo siglo (Caporal, 1998).

El modelo difusionista de Rogers analizó el problema tecnológico desde el punto de vista de la demanda, siendo los productores la unidad de análisis, destacando las actitudes y valores de éstos, que influyen la percepción de la tecnología a adoptar. El problema se maneja como un cambio de actitudes, considerando la difusión como un suceso de carácter individual y opcional. La discusión planteada entre la importancia relativa de las variables económicas o sociológicas en la adopción, son incluidas en esta perspectiva (de Hegedüs, 1995)

Brown, citado por De Hegedüs et al. (1995) analizó esta temática desde la perspectiva de la oferta tecnológica expresada en el modelo de mercado e infraestructura. Brown propuso que sería el mercado quien revelaría las necesidades en tecnología, siendo necesario para ello:

- i) la presencia de agencias de extensión y difusión, así como también
- ii) la existencia de estrategias de promoción de las innovaciones.

Ayudan a estas proposiciones las siguientes preguntas:

“para i) ¿tiene la oferta de tecnología redes de distribución?

para ii) ¿cuáles son las necesidades de la población objetivo?

¿cuales las capacidades para usar la información y conocimiento disponibles?

¿las capacidades económicas para acceder a la innovación e insumos?

¿cuáles son las condiciones de infraestructura existentes?” (De Hegedüs et al., 1995).

El problema de la innovación tecnológica, se considera tanto desde la perspectiva de la oferta como de la visión de la demanda. La unidad de análisis en este caso es de tipo macro, en la cual la difusión es considerada un proceso planificado, institucional, no voluntario.

Hacia mediados de la década del 80 emergen demandas y problemas que trascienden la perspectiva productivista dominante. La preocupación por el deterioro del medio ambiente, la inocuidad de los alimentos, la seguridad alimentaria, la irrupción de agentes privados en la generación de conocimiento y las patentes que lo resguardan, empresas multinacionales presentes en las fases de producción, industrialización y comercialización, el avance en áreas científicas como la biotecnología, el redimensionamiento de los aparatos estatales de investigación y transferencia tecnológicas entre otros, plantearon un nuevo escenario de inserción al avance científico-tecnológico.

La consolidación de la globalización económica, la formación de bloques regionales y el desarrollo de las tecnologías de información y comunicación (TICs) desdibujan el límite centro-periferia y actúan redireccionando los flujos de conocimiento.

Las transformaciones referidas anteriormente, han deteriorado la oferta pública de soluciones tecnológicas basadas en las concepciones de difusión de innovaciones. En este marco, las reformulaciones de los sistemas institucionales de investigación avanzan hacia un modelo que considera la innovación como un proceso de carácter acumulativo e interactivo. La formación de redes, acuerdos público-privado o mesas tecnológicas por rubro de producción, buscan dar respuestas a la demanda en investigación agraria (Moreira y Bianco, 2005).

A partir de la década del 90 del siglo XX surge el modelo denominado "sistema de información y conocimiento agrícola" conocido desde un inicio como AKIS por sus siglas en inglés (Agricultural Knowledge and Information Systems), a partir de los trabajos de Røling que aborda la problemática de la adopción de la tecnología desde una perspectiva sistémica. El desarrollo de este modelo teórico considera como parte del sistema tanto los factores que inciden sobre la oferta como aquellos que actúan sobre la demanda, por lo cual son incluidos en el análisis.

Otro concepto que desarrolla este modelo es la consideración de la diversidad de actores e instituciones que interactúan en un medio rural desempeñando un sinnúmero de funciones, acciones y roles. De estas interacciones surge el concepto de sinergia que expresa capacidades emergentes del conjunto o sistema, capacidades no manifiestas en los actores en su expresión individual.

2.2 SUSTENTABILIDAD DE LOS AGROECOSISTEMAS

El adjetivo sustentable, del latín *sustenerere* significa sostener o mantener elevado. Cuando dicho adjetivo es utilizado en un contexto de explotación o extracción de recursos naturales renovables, la permanencia de estos recursos estará acotada a la capacidad de reposición por unidad de tiempo de los mismos. Si hablamos de agricultura sustentable, debemos entonces observar los factores o ámbitos de esta actividad antrópica, que actúan sobre dichos recursos. De esta manera se configuran tres dimensiones de la sustentabilidad: dimensión ambiental, dimensión social y dimensión económica (Rodale, citado por Ehlers 1996, Altieri 1999, Leis 2001, Tommasino 2002).

La 'dimensión ambiental' de la sustentabilidad es la que considera el tema de los procesos biofísicos de los ecosistemas, procurando que estos mantengan su capacidad de resiliencia, de manera que todos los componentes de los mismos adquieren relevancia —diversidad genética, calidad de aguas, de suelo, del aire y clima— (Foladori y Pierri, 2002).

La 'dimensión social' se relaciona con satisfacer las necesidades humanas básicas: alimentación y abrigo, cubrir las necesidades sociales y culturales como seguridad, equidad, libertad, educación, recreación y empleo (Yunlong et al., citados por Tommasino, 2002).

La 'dimensión económica' es resultado de la combinación de los factores de producción, de las interacciones con el medio y de las prácticas productivas ejecutadas. Su evaluación puede considerar cuatro componentes básicos:

- i) Viabilidad económica, compuesta por la eficiencia económica de los sistemas agrícolas en el corto y mediano plazo.
- ii) Independencia económica y financiera.
- iii) Transmisibilidad es decir, la viabilidad del pasaje de la propiedad entre generaciones.
- iv) Eficiencia del proceso productivo —evalúa la eficacia económica de los recursos utilizados, caracterizando la capacidad de los sistemas de valorizar sus propios recursos—.

El término agricultura sustentable o sustentabilidad ha sido utilizado como aglutinador de una serie de corrientes ideológicas agrícolas que incluyen: agricultura orgánica, agricultura biológica, agricultura ecológica, agricultura de

bajos insumos, agricultura biodinámica, agricultura regenerativa, permacultura y agroecología (Ehlers 1996, Hansen, citado por Tommasino 2002).

Guivant, citado por Tommasino (2002), manifiesta la ambigüedad en la definición del término sustentabilidad agrícola, incluyéndose en el mismo *“todo lo que se percibe como bueno o benigno para la agricultura”*. Profundizando en este sentido, agrega que junto al término “agricultura alternativa” aparecen los de regenerativa, biológica, orgánica o ecológica. Todas ellas tienen en común la diferenciación de la agricultura tradicional o convencional y se caracteriza por perseguir los siguientes objetivos:

- i) mejorar la salud de productores y consumidores
- ii) mantener la estabilidad del medio ambiente en las prácticas de manejo utilizadas
- iii) asegurar la rentabilidad en el largo plazo para los productores
- iv) realizar la actividad productiva considerando las necesidades tanto de las actuales como de las futuras generaciones.

Como señalara Ehlers (1995) se observan tres etapas en la historia de la agricultura que marcaron cambios de paradigmas en los modelos de producción agropecuaria. La primera etapa data del siglo XVIII con la “Primera Revolución Agrícola”, caracterizada por la integración de los rubros de producción animal y vegetal, con la incorporación de sistemas de rotación de cultivos y forrajes.

A mediados del siglo XIX la “Segunda Revolución Agrícola” marca un segundo cambio de paradigma, en el que puede ubicarse el inicio de la agricultura moderna. Para ello fueron necesarios los trabajos de Von Liebig, citados por Ehlers (1996) que demostraron que la nutrición mineral de las plantas se realiza mediante la absorción de sustancias minerales del suelo. Este cambio de modelo incorporó también la suplementación del forraje con raciones, la selección de semillas y el control de plagas y enfermedades. Otro cambio trascendente fue la sustitución de la tracción animal por la mecánica. Este modelo productivo propició la separación de la producción animal de la producción vegetal.

La tercera etapa de cambio de paradigma se ubica en el siglo XX, cuando a principios de los años 1950 surge la denominada “Revolución Verde” que continúa vigente hasta el presente.

A mediados de los años 80s emerge de un nuevo paradigma productivo basado en el concepto de sustentabilidad, el que ha sido adoptado por productores agropecuarios alrededor de todo el mundo. Las distintas corrientes de pensamiento que interpretan este paradigma alternativo, determinan la coexistencia con el paradigma dominante, constituyendo una posible cuarta etapa en la historia de la agricultura.

En 1993 un grupo de ONGs ambientalistas, realizó en Copenhague un foro global del que surgió el Tratado Alternativo sobre Agricultura sustentable. Dicho foro definió agricultura sustentable en estos términos: *“Es un modelo de organización social y económica basada en un desarrollo equitativo y participativo (...) La agricultura es sustentable cuando es ecológicamente equilibrada, económicamente viable, socialmente justa, culturalmente apropiada y fundamentada en un conocimiento científico holístico”*, citado por Ehlers (1996).

Foladori y Tommasino (2002) identifican cuatro grandes corrientes de pensamiento sobre sustentabilidad en el contexto rural:

- i) *“sustentabilidad ecológica o conservacionista”*
- ii) *“sustentabilidad ecológico-social limitada”*
- iii) *“críticos del crecimiento + conservación”*
- iv) *“críticos de la sustentabilidad”*.

i) *“sustentabilidad ecológica o conservacionista”*

Para quienes abordan la sustentabilidad como “sustentabilidad ecológica o conservacionista” la perspectiva se agota en un problema ecológico o ambiental. En este sentido el FACTA (US Congress, Food, Agriculture, Conservation and Trade) en 1990 definía sustentabilidad como *“...un sistema integrado de prácticas de producción de plantas y animales que tiene un sitio específico de aplicación que debe, sobre el largo plazo:*

- a) *satisfacer las necesidades humanas de fibras y alimentos*
- b) *mejorar la calidad ambiental y la base de recursos naturales de los cuales depende la economía agrícola*
- c) *hacer mas eficiente el uso de los recursos no renovables y los recursos del propio establecimiento e integrar, cuando sea apropiado, ciclos y controles biológicos naturales*

d) *sostener la viabilidad económica de las operaciones de la unidad de producción*

e) *mejorar la calidad de vida de los productores y de la sociedad como un todo*".

Goodland y Pimentel, citados por Tommasino (2002) consideran que la sustentabilidad ambiental implica el mantenimiento del capital natural, o la constancia, o mantenimiento de la capacidad del ambiente como fuente o sumidero. Dentro de la misma línea de pensamiento el programa LISA del departamento de Agricultura de Estados Unidos en 1990 define agricultura sustentable como *"un sistema integrado de prácticas de cultivo y cría animal con aplicación local específica que, en el largo plazo, abastece las necesidades humanas de alimentos y fibras, mejora la calidad del medio ambiente y la base de recursos naturales de la cual depende la economía agrícola, hace un uso más eficiente de los recursos no renovables e integra, cuando es apropiado, ciclos y controles biológicos naturales, sustentando de este modo la viabilidad económica de las explotaciones agrícolas y eleva la calidad de vida de los agricultores y de la sociedad como un todo"*.

ii) *"sustentabilidad ecológico-social limitada" (crecimiento + conservación o sustentabilidad como puente)*

Este grupo está representado por organismos internacionales (FAO, ONU, BID, Banco Mundial, IICA) en su visión del problema de las dimensiones de la sustentabilidad.

La FAO en 1992 ha definido la sustentabilidad como *"la ordenación y conservación de la base de recursos naturales y la orientación del cambio tecnológico e institucional de tal manera que se asegure la continua satisfacción de las necesidades humanas para las generaciones presentes y futuras. Este desarrollo viable (en los sectores agrícola, forestal y pesquero) conserva la tierra, el agua y los recursos genéticos vegetales y animales, no degrada el ambiente y es técnicamente apropiado, económicamente viable y socialmente aceptable"*. En la misma conferencia, este organismo hace referencia al concepto de desarrollo sostenible de los países subdesarrollados en estos términos: *"El desarrollo sostenible en los países en desarrollo habrá de procurarse, por lo tanto, dentro de un marco general de crecimiento, de suerte que las medidas de desarrollo adoptadas puedan mantener su impulso hacia el objetivo de un sector agrícola más eficaz, estable y productivo."*

Una de las críticas realizadas a las políticas de FAO para el medio rural, fue fundamentada en la revista “The Ecologist” en su edición marzo-abril de 1991 en su parte editorial, donde en una carta abierta acusó a este organismo de ser partícipe del proceso de difusión del modelo de la Revolución Verde, responsable de los impactos medioambientales y sociales que en la reformulación de sus políticas pretende solucionar. Según el mencionado editorial y otros artículos publicados por la revista, tanto los problemas del hambre como los daños medioambientales resultan de una forma de entender el desarrollo y establecer políticas y proyectos para la agricultura y el sector rural elaborados para atender intereses del sector industrial de los países ricos (Caporal, 1998).

Alcanzar la sustentabilidad social es concebido, para los representantes de esta corriente, como un medio o puente para alcanzar la sustentabilidad ambiental. Se aduce que los problemas ambientales son causa y consecuencia de la pobreza, en tanto los campesinos pobres son los que utilizan las tierras marginales menos fértiles, sumado al hecho que explotan superficies pequeñas, determina que las prácticas agrícolas degraden y contaminen los recursos naturales. La situación de pobreza de estos agricultores no les permite proyectarse en un horizonte temporal de largo plazo dado que su supervivencia está acotada al corto plazo. Esta situación llega al extremo de que la reducción acumulada en la productividad de estas tierras determina la migración del campesino a otras tierras donde se repetirá el ciclo, configurándose de esta manera —para los representantes de esta corriente— el círculo vicioso de la degradación ambiental (Caporal 1998, Altieri 1999, Tommasino 2002).

iii) “críticos del crecimiento + conservación”

El referente más destacado de esta corriente de pensamiento es Miguel Altieri (Tommasino, 2001). Para este autor, la actividad agrícola debe ser analizada desde una perspectiva holística, siendo el agroecosistema la unidad ecológica principal. Se define, entonces, agroecosistema como “*sistemas agrícolas dentro de pequeñas unidades geográficas*” (Altieri, 1999).

Los fundamentos básicos de un agroecosistema sustentable son la conservación de los recursos renovables, la adaptación del cultivo al ambiente y el mantenimiento de un nivel alto pero sustentable de la productividad. En este punto el énfasis está puesto en la sustentabilidad en el largo plazo —como capacidad de mantener el potencial productivo en el tiempo— y no en obtener

el máximo rendimiento potencial por unidad de tiempo. Para alcanzar estos objetivos los agroecosistemas deberán:

- a) Reducir el uso de energía y recursos.
- b) Utilizar métodos de producción que reestablezcan los mecanismos homeostáticos que conducen a la estabilidad de la comunidad, optimizar las tasas de intercambio, el reciclaje de materia y nutrientes, utilizar al máximo la capacidad multiuso del sistema y asegurar un flujo eficiente de energía.
- c) Fomentar la producción local de rubros alimenticios adaptados al entorno socioeconómico y natural
- d) Reducir los costos y aumentar la eficiencia y la viabilidad económica de los pequeños y medianos agricultores, fomentando así un sistema agrícola potencialmente resiliente y diverso (Altieri, 1999).

“El desarrollo de agroecosistemas en pequeña escala, viables económicamente, diversificados y autosuficientes, proviene de nuevos diseños de sistemas de cultivo y/o ganado, que se manejan con tecnologías adaptadas a los ambientes locales que se encuentran dentro de los recursos de los agricultores” (Altieri, 1999).

En relación a la idea de desarrollo sustentable, Altieri, citado por Tommasino (2002), describe el proceso en estos términos: *“La principal tarea para América Latina es la planificación y promoción de estrategias que enfatizan los métodos y procedimientos para alcanzar el desarrollo sustentable en términos sociales y ambientales, caracterizados por la satisfacción de las necesidades humanas (comenzando con aquellas de los más necesitados), distribución ecuánime de tierras, mejoría en la calidad de vida y aumento de la autoconfianza regional”*. Obsérvese la referencia de la necesidad de cambios estructurales en el statu quo existente en el régimen de tenencia de la tierra. Asimismo son consideradas centrales para esta corriente las dimensiones social y ambiental, siendo la dimensión económica la que se anudaría por añadidura.

iv) “críticos de la sustentabilidad”

Los autores que acuerdan con esta corriente de pensamiento, priorizan en su enfoque el análisis social y económico de la sustentabilidad.

Un concepto central que fundamenta la in-sustentabilidad, es la diferenciación social. En este sentido, Foladori y Melazzi, citados por Tommasino (2002), entienden por *“proceso de diferenciación social a la tendencia a la formación y polarización de clases y grupos sociales en el capitalismo, los diversos grupos en su interior y como se acentúan las diferencias entre ellos, también está regulado por la ley del valor”*.

Si consideramos que iguales mercancías tienen igual valor de uso, para productos de similar calidad el mercado fija un valor igual —para el caso de mercados no saturados—, el que generalmente es pautado por la productividad del trabajo de los productores más eficientes. Serán éstos los que se apropien de una sobreganancia por unidad de tiempo invertido, con la consecuencia que en ese mismo mercado y momento existirán otros productores, menos eficientes en estos términos, cuya reducción de ganancia deberá compensar la sobreganancia de aquellos, configurándose de esta manera el proceso de diferenciación social.

La consideración de la sustentabilidad de las unidades productivas pequeñas, campesinas o familiares, en el marco de una economía capitalista —a la interna de esta corriente— contempló históricamente dos posiciones;

- 1) la que maneja la posibilidad de una alternativa no capitalista al propio capitalismo, en la cual la permanencia en el tiempo de esta tipología de productores es la prueba más convincente de esta alternativa, donde posiblemente su no inclusión en el sistema mercantil haya sido su salvaguarda
- 2) la alternativa socialista observa el grado de desarrollo o penetración del capitalismo en la agricultura, y específicamente el vínculo del productor con los medios de producción y las tendencias a la diferenciación social (Foladori, citado por Tommasino, 2002).

Posteriormente el debate fue enriquecido con el agregado de elementos políticos que incluyeron los modelos o padrones de desarrollo agropecuario que deben adoptar los países, con la particularidad de la inclusión de los productores en la elaboración de las estrategias a desarrollar. Dichas estrategias serán función de un diagnóstico pre-elaborado. Para el caso de aquellas situaciones en las cuales la inserción en la economía de mercado de los productores familiares es exitosa, las estrategias deberán estar orientadas al rescate y difusión de su saber-hacer.

Para aquellas situaciones donde dicha inserción es problemática, las estrategias deberán dirigirse a la formulación de alternativas de escala económica, y al trabajo en concientización política acerca de su condición de clase subordinada.

2.3 ORÍGENES DE LA PRODUCCIÓN ORGÁNICA

Aproximarnos a los orígenes de la producción orgánica, entendiendo como tal aquellas prácticas y técnicas agrícolas que prescinden de la utilización de insumos sintéticos y adoptan los conocimientos transmitidos generacionalmente, nos remite a los orígenes del sedentarismo de la humanidad.

“Los datos relativos a la primera geografía de plantas cultivadas y de su respectivo nacimiento silvestre encajan con nuestro conocimiento actual del hombre primitivo. El Suroeste de Asia y la zona montañosa del África Oriental fueron evidentemente las áreas originales para la creación de una nueva sociedad humana dedicada a la agricultura. Aquí observamos la concentración de los principales elementos necesarios para el desarrollo de la agricultura” (Vavilov, 1931).

Investigaciones realizadas por un grupo de arqueólogos del Instituto Internacional de Investigaciones Prehistóricas de Cantabria, en colaboración con expertos de la Universidad Sant Joseph de Beirut y la Dirección General de Antigüedades del Gobierno de Siria, localizaron en el año 2004 en la región de Homs alrededor de 50 yacimientos de distintas épocas históricas, desde el Paleolítico Inferior hasta períodos Islámicos.

Los resultados más destacados son los que datan entre 10.000 y 14.000 años de antigüedad, intervalo temporal en el que aparecieron en la zona herramientas de los primeros campesinos neolíticos (Universia, Red de universidades de España, 2004).

Desde aquellos tiempos, el hombre ha venido coevolucionando con la naturaleza, identificando sus fenómenos y verificando sus efectos, estableciendo de esta manera relaciones de causa-efecto.

Analizando las dimensiones temporales de dicha evolución, existen abundantes pruebas arqueológicas que dicho proceso se desarrolló diacrónica y sincrónicamente a partir de los distintos centros de origen de las especies, confirmando la hipótesis que el desarrollo de tecnologías agrarias por grupos étnicos locales y sociedades no occidentales, son tan remotos como la existencia misma del hombre en su hábitat, y las mismas han sido sustentables a lo largo de miles de años de presión sobre su ambiente.

Surge como consecuencia de tal afirmación la siguiente interrogante: ¿por qué fueron sustituidos estos sistemas pese a su probada sustentabilidad en los extensos períodos en que fueron aplicados?

Las posibles razones por las cuales dichos conocimientos agronómicos cayeron en el ostracismo y el descrédito obedecen a tres procesos históricos:

1) la dominación de algunas culturas sobre otras determinó que muchos de sus esquemas de transmisión de conocimiento, fueran simbólicos, escritos u orales quedaran a la sombra de un discurso dominante, pretendidamente más civilizado, avanzado o directamente más útil a sus intereses.

2) en otros casos fueron catástrofes tanto demográficas como ambientales las que determinaron la emergencia de aquellos sistemas productivos, que hasta aquel momento eran alternativos para ese medio.

Ejemplo de los puntos antedichos, sería la expansión de los sistemas coloniales de las potencias europeas que marcó una ruptura en los sistemas agrícolas existentes en los territorios colonizados, sustituyendo en muchos casos los sistemas autóctonos de policultivos por aquellos monocultivos (como el algodón y caña de azúcar) demandados en los centros de poder colonial, o para ser utilizados como valor de intercambio con otras potencias coloniales

3) En el siglo XIX nace la corriente positivista cuyo antecedente se ubica en la corriente empirista británica. Su fundador fue Comte, mas tarde conocido como el padre de la Sociología.

Si bien es una corriente filosófica no dejará de influir en el pensamiento científico, marcando importantes lineamientos en relación a la metodología de investigación y a los resultados de las mismas. Tiene una visión atomista y mecanicista, infiere la realidad desde la parte al todo. Para el positivismo lo cognoscible se reduce a la experiencia inmediata de la realidad, esta visión objetiva deja de lado la subjetividad en el conocimiento, negando así las experiencias previas y lo subjetivo en todo acto de conocimiento. Es así que de una experiencia puntual se infiere una realidad, que prevé la evolución futura de la misma. Como resultado de esta forma de pensamiento, han existido pocas

posibilidades para que las experiencias intuitivas desarrolladas previamente en una agricultura holística basada en la transmisión de conocimientos ancestrales y atravesados por las diferentes subjetividades de las épocas, fueran reconocidas e incluidas por la comunidad científica formal.

La generalización de las economías de mercado con su ulterior síntesis en el proceso de globalización, están en sintonía con el discurso académico de la ciencia positivista, que se mantiene como discurso científico hegemónico —no único— hasta la actualidad.

De todos modos, nos encontramos hoy reformulando una agricultura orgánica, que más allá de las variadas causas para que su discurso tenga otro reconocimiento y otra valoración en su vigencia en tanto discurso alternativo, da muestra inequívoca de que lejos de perderse, se encuentra vigente, contextualizada en la problemática ambiental y social que vivimos.

Un argumento que utilizaron los promotores de la Revolución Verde, fue el que ubicó los problemas del hambre en el mundo como el emergente de un problema del déficit en la producción de alimentos, y no en el plano de asignación y distribución de recursos para solucionar el problema. Bastan algunos ejemplos, para que estos argumentos caigan por las evidencias recogidas en las cuatro últimas décadas de supremacía del modelo productivista: en los años '90 del siglo XX casi el 75% de la producción de arroz de Asia provenía de semillas de variedades mejoradas genéticamente por las empresas transnacionales. Lo mismo ocurre con la mitad del trigo producido en África y más de la mitad del producido en Asia y América Latina.

Analicemos algunos datos: entre 1970 y 1990 la cantidad de alimentos disponibles per cápita se incrementó en un 11%, mientras que la población desnutrida disminuyó de 942 a 786 millones de personas, lo que significa una reducción de 16%. Ahora bien, si se elimina a China de este análisis, la población desnutrida del resto del mundo se incrementa de 536 a 597 millones de personas. Para el mismo período en América del Sur, la cantidad de alimentos producidos per cápita aumentó en un 8% y la población desnutrida se incrementó en un 19%. En contraste en China para el mismo período, la población hambrienta pasó de 406 a 189 millones, surge entonces la interrogante de quien ha sido más eficiente en reducir el hambre: ¿la Revolución Verde o la Revolución China? En este país ha habido importantes cambios en lo referente al acceso a la tierra, lo que se ha reflejado en un incremento de la calidad de vida de su población (Rosset et al., 2004).

2.4 REVOLUCIÓN VERDE. ANTECEDENTES Y ESTADO ACTUAL EN EL AGRO URUGUAYO

La introducción en Europa hacia los siglos XIII y XIV de los conocimientos alquimistas por parte de los árabes, marca el comienzo de una serie de descubrimientos en el campo de la Química. Estos descubrimientos, son fundacionales de una nueva forma de apropiación de los recursos de los países periféricos por parte de las antiguas potencias coloniales, hoy llamadas centrales, industrializadas o del primer mundo. Dicha apropiación se basó en la propiedad del conocimiento científico y la tecnología; las patentes de los productos de ellos derivados, así como los recursos necesarios que retroalimentaron este proceso.

Tras la finalización de la Segunda Guerra Mundial, fundamentalmente el Reino Unido y Estados Unidos, contaban con una inmensa infraestructura industrial ociosa destinada a la producción de material bélico. Estos países tuvieron la capacidad de reconvertir, o redirigir, los avances científicos que habían desarrollado en campos como la bioquímica, genética, química básica y electromecánica, en industrias proveedoras de insumos para un nuevo modelo de producción agrícola, que posteriormente se conocería como la Revolución Verde.

El término Revolución Verde, fue acuñado a principios de la década de 1960 para destacar un experimento concreto en el Noroeste de México, por el que variedades mejoradas de trigo incrementaron la cosecha drásticamente (Rosset et al., 2004).

Dicho modelo tecnológico, sustenta el incremento del rendimiento en la utilización de semillas mejoradas genéticamente mediante selección e hibridación. Para que las mismas puedan expresar su máximo potencial genotípico, es necesaria la utilización de fertilizantes, insecticidas, herbicidas, riego y mecanización de las labores agrícolas (Gómez 1998, Altieri 1999).

Este modelo productivo, tiene como estrategia controlar las condiciones ambientales mediante la uniformización de las mismas. Para ello, se requiere mayor cantidad de recursos prediales e insumos extraprediales, que los utilizados hasta su adopción. Se define impacto ambiental a un cambio neto, positivo o negativo, que se provoca sobre un ambiente y sus componentes (humano, suelo, aire, biodiversidad, económico, etc.) como consecuencia

directa o indirecta de la acción o actividad antrópica puesta en práctica (Fulco, citado por Elola, 2004).

Una de las consecuencias de estas prácticas productivas (incluyendo las economías de escala), implica la afectación de vastas áreas para monocultivos, ejerciendo sobre estas una fuerte presión de selección, afectando negativamente la biodiversidad y produciendo erosión genética (Gómez et al. 2000, Sarandón 2002, Rodríguez y García 2003¹).

La alta dependencia que este modelo tiene de la mecanización, demanda un elevado número de labores, desde la preparación de las camas de siembra hasta la cosecha; además del importante costo energético, tiene efectos negativos sobre la estructura física y química del suelo. El aumento de la compactación del mismo con la formación de suelas de arada, produce un aumento de la densidad aparente del suelo, reducción de sus niveles de oxígeno, reducción del drenaje interno, así como el aumento de la escorrentía y consecuente incremento de las pérdidas de suelo por erosión.

Se estima que el 80% del área agrícola (591.000 há.) de Uruguay, se encuentra afectada por algún grado de erosión de suelos, representando esta superficie el 30% de la erosión a nivel nacional (AECI, 2004). El país sufre una erosión bruta anual de suelos cercana a las 20-30 ton/hectáreas/año (URUGUAY. MVOTMA, 2002). Con estos antecedentes, la perspectiva oficial de esta problemática indica que el proceso de desertificación puede producirse en cualquier ecosistema terrestre (siendo la erosión de suelos una de sus primeras etapas), independientemente de su ubicación climática, siendo uno de los problemas ambientales de mayor trascendencia económica y social del Uruguay (URUGUAY. MVOTMA, 2002).

Otro aspecto sensible es el impacto ambiental que se produce con el incremento registrado en las importaciones de agrotóxicos, como resultado de la implementación de este modelo productivo (Cuadros No. 1, No. 2 y No. 3). Uno de los efectos observados como consecuencia de la liberación al ambiente de los agrotóxicos, es la contaminación ambiental. Debido al prolongado periodo de persistencia en la biosfera de organofosforados, organoclorados y fertilizantes nitrogenados de síntesis, nitratos y un variado número de metabolitos intermedios, se produce la contaminación de aguas superficiales y profundas, produciendo eutroficación de las mismas y la incorporación en las

¹ Firpo. J. 2005. Com. personal.

cadena trófica de los contaminantes liposolubles (Gómez 1998, Sarandón 2002).

Visto que del total del agua que contiene la tierra que es de 1.400 millones de km³, el 97% es agua salada, el 3% es agua dulce y está en un 99% relativamente inaccesible para los seres humanos, 22% del 1% restante está en reservas subterráneas, el 77% en forma la capa de hielo de los casquetes polares, por lo que dependemos del 1% de las aguas dulces del planeta (UNEP, 2007). Debemos entonces considerar la magnitud a escala global de este problema.

CUADRO No. 1 - Importaciones de fertilizantes por año, según producto (en toneladas)

Producto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
TOTAL	295.61	286.08	223.95	346.53	479.05	456.68	488.14	645.86
Fosfato de amonio	95.886	92.636	78.084	96.621	139.91	129.51	131.88	151.66
Urea	84.536	82.668	67.179	101.86	114.11	81.600	119.83	152.52
Fosfato monoamónico	32.993	41.495	24.998	56.286	69.235	73.274	65.325	91.832
Superfosfato triple	12.850	12.684	9.401	3.000	10.050	24.445	16.050	41.820
Otros fertilizantes ⁽¹⁾	69.354	56.606	44.292	88.762	145.74	147.85	155.05	208.01

Fuente: URUGUAY. MGAP. DIEA (2010).

⁽¹⁾ Incluye importación de materias primas para elaboración de fertilizantes.

CUADRO No. 2 - Importaciones de fertilizantes por año, según producto (en miles de dólares).

Producto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
TOTAL	40.94	40.20	31.09	56.86	97.80	102.97	114.65	228.27
Fosfato de amonio	16.51	15.71	13.52	18.83	34.13	35.305	38.153	70.904
Urea	11.28	10.23	8.514	18.55	26.68	21.751	32.694	54.187
Fosfato monoamónico	5.681	6.985	4.440	11.06	16.73	20.068	19.014	40.728
Superfosfato triple	1.913	1.873	1.334	462	1.986	5.487	3.435	16.007
Otros fertilizantes ⁽¹⁾	5.550	5.397	3.284	8.358	18.26	20.366	21.359	46.446

Fuente: URUGUAY. MGAP. DIEA (2010).

⁽¹⁾ Incluye importación de materias primas para elaboración de fertilizantes.

CUADRO No. 3 - Importaciones de plaguicidas agrícolas, por año, según grupo de productos (en millones de dólares).

Grupo de Producto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
TOTAL	28,8	32,8	34,0	44,3	59,0	49,5	50,4	112,3
Herbicidas	19,7	20,0	18,2	27,5	38,0	29,0	30,9	68,2
Fungicidas	4,6	7,5	8,8	8,7	11,6	11,4	9,5	18,0
Insecticidas	2,9	3,5	5,3	6,7	7,1	6,4	6,3	17,2
Los demás ⁽¹⁾	1,7	1,9	1,7	1,4	2,2	2,6	3,7	8,8

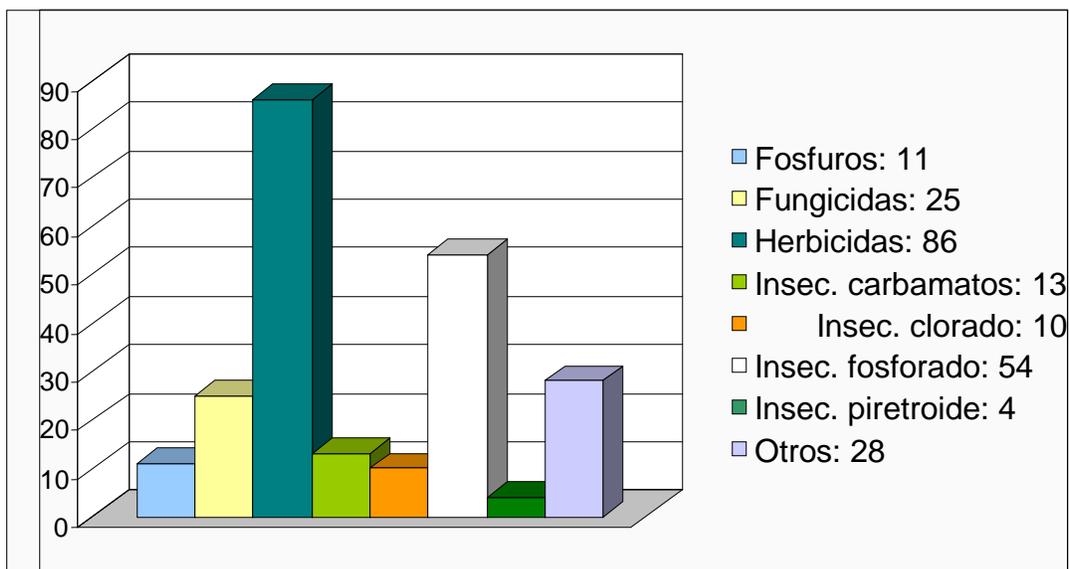
Fuente: URUGUAY. MGAP. DIEA (2010).

⁽¹⁾ No incluye materias primas, excepto en 2007.

La disposición final de los envases de agrotóxicos en nuestro país, no cuenta con legislación regulatoria específica, por lo que dichos envases se acumulan en los predios en superficie, son enterrados, o quemados al aire libre, sin ningún tipo de precaución (Elola, 2004).

Los efectos sobre la salud humana representan otro costo silente que el modelo no deja de cobrarse. El Centro de Investigación y Asistencia Toxicológica (CIAT) del Hospital de Clínicas, reporta anualmente cientos de casos de intoxicación por agrotóxicos (2005) (Gráfico No. 1).

GRAFICO No. 1 - Casos de intoxicaciones por plaguicidas de uso agrícola (N=254)



Fuente: CIAT (2005).

Uruguay ha suscrito acuerdos regulatorios para uso de agrotóxicos a nivel internacional. Uno de ellos es el Convenio de Rotterdam, cuyo objetivo es que, tanto los países exportadores como importadores, compartan la responsabilidad de la protección de la salud humana y el medio ambiente frente a los efectos nocivos de ciertos productos químicos objeto de comercio internacional. Otro es el Convenio de Estocolmo relativo a los contaminantes orgánicos persistentes y el Protocolo de Montreal que regula el uso de los productos cloro-flúor-carbonados (CFC) que destruyen la capa de ozono como el Bromuro de Metilo (Elola, 2004).

Con fecha 21/04/89 entró en vigencia en Uruguay la resolución de la Dirección de Sanidad Vegetal (unidad dependiente del MGAP y responsable de las regulaciones en materia de agrotóxicos), por la cual la clasificación toxicológica de los plaguicidas agrícolas se realiza de acuerdo a las normas

dictadas por la Organización Mundial de la Salud (OMS) (Elola, 2004). No obstante el marco regulatorio existente, se constatan algunas contradicciones y omisiones que llevan a que no siempre se cumpla con la legislación vigente.

Otra área en que la Revolución Verde impactó, ha sido la social. La aplicación de políticas neoliberales en lo económico y social desde mediados de la década de los 70s hasta el año 2005, sumado a que este paquete tecnológico (con los matices propios a cada rubro productivo y a los niveles diferenciales en la adopción de esta tecnología), requiere un importante consumo de insumos extraprediales, con altas exigencias en inversión de capital, quedaron excluidos del circuito productivo un importante número de pequeños productores, quienes por restricciones de capital, de acceso a crédito, escala de producción, distancia a mercados consumidores o precios obtenidos por sus productos, perdieron competitividad y debieron abandonar sus establecimientos.

A nivel del subsector granjero, constituido mayoritariamente por productores medianos y pequeños, el 46% ocupa superficies menores de 20 hectáreas y el 21% ocupa un área comprendida entre las 20 y 50 hectáreas. El 20% de los predios del país están orientados a esta actividad, aunque ocupen solo el 0,5% de la superficie explotada, debido al carácter intensivo de la producción. El destino de la producción está orientado, principalmente, al mercado interno. Si bien este sector produce el 14.1% del VBP agropecuario, genera solo el 1.2% del total de las exportaciones agropecuarias del país URUGUAY. MGAP. DIEA (2002).

El subsector ganadero sigue conservando el primer lugar en importancia, dentro de las actividades del sector agropecuario. Utiliza el 96% del territorio nacional (15:700.000 hectáreas), emplea el 53% de la fuerza de trabajo rural (83.000) y constituye el principal ingreso para el 57% de los predios rurales (32.300) (Caputi, 2004).

La evolución observada en el número de establecimientos ganaderos en las últimas décadas, es un indicador del incremento de la concentración de la tenencia de la tierra y de los principales medios de producción URUGUAY. MGAP. DIEA (2002).

Muchos productores que se endeudaron para realizar inversiones y mejoramientos tecnológicos en la década del '90, vieron comprometida

profundamente la viabilidad de sus empresas como consecuencia del incremento del tipo de cambio registrado en 2002. Esta situación determinó, junto a factores externos como el boom cerealero (fundamentalmente sojero) argentino, que potenciado por el alza del precio de los *commodities* en el mercado internacional, amplió su frontera agrícola, produciendo un fenómeno de inversiones de estos rubros en Uruguay que incluyó la venta de un gran número de establecimientos con problemas de sobreendeudamiento.

La población rural ha ido decreciendo persistentemente como lo indican los sucesivos censos agropecuarios. En este sentido, aquellos indicadores como número total de explotaciones, población agrícola, población trabajadora, y personas por explotación, demuestran un paulatino despoblamiento de la campaña uruguaya desde principios de la década del '70, fenómeno que se observa también a escala mundial.

Indicadores como superficie por explotación, superficie por persona muestran sucesivos incrementos, confirmando un proceso de concentración en la tenencia de la tierra, resultado de la aplicación de las políticas económicas neoliberales en este período. Este fenómeno de concentración que implicó un retroceso en cuanto a la distribución de la riqueza, es coincidente con el período de aplicación de las tecnologías de la Revolución Verde (Cuadro No. 4).

CUADRO No. 4 - Características agropecuarias básicas, por año de censo

Concepto	Año de Censo			
	2000	1990	1980	1970
Número de explotaciones	57.131	54.816	68.362	77.163
Superficie total (miles de ha.)	16.420	15.804	16.025	16.518
Población agrícola	189.838	213.367	264.216	318.166
Trabajadores permanentes	157.009	140.430	159.446	181.206
Hectáreas por explotación	287	288	234	214
Personas residentes por explotación	3,32	3,89	3,86	4,12
Hectáreas por persona	86	74	61	52
Trabajadores permanentes por explotación	2,75	2,56	2,33	2,35
Hectáreas por trabajador perm.	105	113	101	91

Fuente: URUGUAY. MGAP. DIEA (2002).

2.5 ANTECEDENTES DE LA PRODUCCIÓN ORGÁNICA EN URUGUAY

Los orígenes de la producción ganadera orgánica en Uruguay, podemos ubicarlos con la introducción de la ganadería en la Banda Oriental por el Gobernador de Asunción Hernando Arias de Saavedra en el año 1611, en el territorio que hoy ocupa el departamento de Soriano.

Las condiciones ambientales de esta región, ubicada entre los paralelos 30° y 35° de latitud sur y los meridianos 53° y 58° de longitud oeste, con un clima categorizado como templado subtropical húmedo, relativamente uniforme, con precipitaciones medias anuales de 1.000 mm distribuidas de manera regular a lo largo del año, y con una temperatura media anual de 16.5° C en el sur y 19.0° C en el norte (AECI, 2004), vegetación predominante de praderas, escasa presencia de predadores naturales, densa red hidrográfica durante todo el año, fueron propicias para el desarrollo y multiplicación del ganado cimarrón introducido.

Entre 1876 y 1879 durante la dictadura del Coronel Lorenzo Latorre, se completó el alambramiento de los campos y con ello la apropiación, por parte de un reducido número de latifundistas, de la riqueza ganadera y del acceso al mercado mundial de carnes, que entonces dominaba Inglaterra.

El alambramiento determinó, tanto la desaparición de la figura del gaucho en cuanto a sus formas de subsistencia, como su transformación en asalariado rural. Con estos cambios estructurales, comienza una nueva forma de producción que contiene elementos constituyentes de la producción ganadera orgánica contemporánea.

Los orígenes de la producción agrícola orgánica, podemos ubicarlos a comienzos del siglo XVI con los indios chanaes, quienes desarrollaron una agricultura incipiente y los enclaves guaraníes que conocían formas algo más avanzadas de agricultura.

A comienzos del siglo XX, se puede ubicar en las proximidades de Montevideo y de los centros urbanos del interior del país, el asentamiento de agricultores que procedían al menos de tres orígenes:

— los criollos, pequeños hacendados, peones y agregados, expulsados de las tierras ganaderas por el proceso de cercamiento y definición de la propiedad territorial;

- los inmigrantes de origen europeo;
- los inmigrantes de origen confesional, que huyendo de la persecución religiosa en sus países de origen se asientan en colonias privadas, desarrollando un tipo de sociedad agrícola fuertemente unida por lazos confesionales y étnicos (Piñeiro, 1991).

Contemporáneamente, asistimos al resurgimiento de la agricultura orgánica en Uruguay con la experiencia de docentes y estudiantes de Facultad de Agronomía hacia mediados de los años ochenta², con el estudio de la evolución de una pila de compost y la creación de una huerta. Dicho grupo se vinculó con organizaciones no gubernamentales (ONGs) ambientalistas e implementaron programas en agricultura alternativa. La experiencia continuó con el diseño de pequeñas huertas, plantas medicinales y aromáticas. A nivel latinoamericano se establecieron vínculos con el Centro de Educación y Tecnología de Chile (CET) para la incorporación de tecnologías destinadas a pequeñas huertas.

También, mediante el contacto con el Consorcio Latinoamericano de Agroecología y Desarrollo (CLADES), fue posible la capacitación en la región de técnicos nacionales y el contacto con las experiencias que se estaban desarrollando en Chile.

El trabajo de las ONGs en la instalación de granjas demostrativas, con el objetivo de difundir las tecnologías y promocionar el asociacionismo, tuvo sus frutos con los primeros nucleamientos de productores a principios de los años '90 (Gómez, 1998).

En 1989, un grupo de productores agrícola-ganaderos vinculados a la Asociación Rural del Uruguay (ARU), se interesa por la producción orgánica y realizan, junto a técnicos, un viaje a Europa para sondear el potencial de ese mercado para la carne ecológica.

En 1990 se crea, con el apoyo del CLADES, la Mesa de Agroecología (actualmente no está operativa) integrada por seis ONGs: Centro Emanuel, CEUTA, REDES-AT, IPRU, GRECMU y Foro Juvenil, en donde cada una tenía proyectos relacionados con agricultura orgánica.

² Gómez, A. 2006. Com. personal.

En 1992 se funda la Sociedad de Consumidores de Productos Biológicos (SCPB) como filial de la ARU. En julio de ese año, el Poder Ejecutivo emite un decreto de ley basado en el propuesto por la SCPB, que reglamenta la certificación de productos orgánicos como respaldo para la exportación de dichos productos (Gómez, 1998).

En 1996 se crea la asociación certificadora de la agricultura orgánica de Uruguay (URUCERT), con la integración de la Comisión Nacional de Fomento Rural, representantes de los productores orgánicos, de ONGs ambientalistas y con la participación de la Federación de Cooperativas de Consumo en carácter de observador (Gómez, 1998). El mismo año se funda la Asociación de Productores Orgánicos del Uruguay (APODU), organización de primer grado fundada con los objetivos de:

- a - promocionar, difundir y defender la producción y los productores orgánicos; y
- b - incentivar el intercambio y la comunicación entre los productores orgánicos de todo el país.

En 1997, da inicio el proyecto PREDEG-GTZ para producción orgánica. Como resultado de este proyecto se forma el Comité Orgánico, integrado por productores, consumidores, agentes de comercialización, Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), Facultad de Agronomía y Junta Nacional de la Granja (JUNAGRA)³. El número total de productores hortícolas orgánicos con habilitación en alguna de las certificadoras antedichas, ascendía a 130 (CONSUR, 1999).

En 2001 surge un nuevo proyecto dirigido al sector exportador, el cual pasa a integrar el Comité Orgánico, sumándose en esta etapa los subsectores ganadero, cerealero, vitícola y apícola. Se desarrollaron actividades de promoción de la producción, validaciones tecnológicas, capacitación a técnicos y productores y promoción de un marco legal equivalente al existente en los principales mercados externos. Entre los logros obtenidos se destacan la presencia de un stand en la expo-prado 2002, la primera participación a la BIOFACH 2003 y la realización de la Primer Feria Orgánica (Rodríguez, 2003).

La ganadería orgánica formaliza su operativa en 1999, contratando certificadoras internacionales como SGS, Skal, y Agreco, quienes en esa fecha estaban acreditadas ante los principales mercados consumidores. Los

³ Claudio, M. 2006. Com. personal.

frigoríficos Tacuarembó, PUL y Pando, son quienes dan soporte industrial y comercial a una base productiva de 272 productores que desarrollan su actividad en un área de 741.932 ha. (Rodríguez, 2003).

2.5.1 Características de la producción orgánica

La producción orgánica se caracteriza por la obtención de productos sin la utilización de insumos químicos elaborados sintéticamente. Para llegar a ese objetivo, se manejan recursos y prácticas agrícolas que la diferencian del sistema de producción imperante en Uruguay, basado en el paquete tecnológico propuesto por la Revolución Verde.

Las diferentes corrientes de pensamiento, que emergieron en la segunda década del siglo XX como respuesta al modelo predominante de fertilización química de principios de ese siglo, pueden ser agrupadas en agricultura biodinámica (1924), agricultura orgánica (1925-1931), agricultura biológica y agricultura natural (1935). A partir de 1980 surge en América la corriente agroecológica, coincidente con las anteriores en la perspectiva de un uso racional y conservacionista de los recursos naturales, actuando en sintonía con las leyes de la naturaleza. Uno de los referentes de esta corriente es Altieri (1999), quien la describe en estos términos: *“es un sistema de producción que se apoya hasta donde le es posible en las rotaciones de cultivos, residuos de cultivos, abonos animales, leguminosas, abonos verdes, desechos orgánicos provenientes de afuera del predio, labranza mecánica, rocas minerales y aspectos de control biológico de plagas para mantener la productividad y fertilidad del suelo y controlar los insectos, malezas y enfermedades. Los agricultores orgánicos evitan o restringen en gran medida los fertilizantes y pesticidas químicos sintéticos, como asimismo los reguladores de crecimiento y los aditivos al forraje del ganado”*.

La Federación internacional de Movimientos de Agricultura Ecológica (IFOAM, 2006), define la agricultura ecológica como *“un sistema holístico de manejo de la producción que aumenta la salud del agroecosistema haciendo uso tanto del conocimiento tradicional como del conocimiento científico. Los sistemas de agricultura ecológica se basan más en el manejo de los ecosistemas que en el uso de insumos agrícolas externos”*. Desde esta perspectiva se puede observar la agroecología como un enfoque sustentable de la agricultura orgánica. Gliessman (2007) define agroecología como la ciencia que aplica conceptos y principios en el diseño y manejo de los agroecosistemas sustentables.

A diferencia de los establecimientos convencionales, en los cuales se modifican los factores del ambiente, los establecimientos orgánicos adaptan, o adecuan, los cultivos y/o animales al ambiente. La opción orgánica de producción entiende el predio como un sistema, como un todo en el cual cada intervención, por pequeña que sea, repercutirá en todos los factores que lo componen, razón por la cual se lo analiza desde una visión holística. La prohibición del uso de sustancias químicas, determina el uso de complejas prácticas culturales para la incorporación y reciclaje de nutrientes, manejo de plagas, manejo de enfermedades, manejo de cultivos y manejo de animales.

En cuanto al potencial de desarrollo se establece que el comercio internacional orgánico crece a un ritmo del 15 – 20 % anual, siendo más de 100 los países exportadores (FAO, 2008).

Alcanzar la certificación ha sido y es uno de los mayores obstáculos que deben superar fundamentalmente los pequeños y medianos productores. La gran variedad de normas, regulaciones y sistemas de evaluación que rigen el comercio internacional han sido utilizados por algunos mercados como barreras para-arancelarias. Para resolver este problema se creó en 2003 un equipo de trabajo integrado por representantes de FAO, UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) e IFOAM que culminó en 2008 con la aprobación de dos instrumentos que procuran agilizar el comercio de estos productos:

1- EQUITOOL es una guía para ayudar a los responsables de la toma de decisiones a evaluar si las normas sobre productos orgánicos y su procesado son equivalentes a otras normas sobre agricultura orgánica.

2- Requisitos Internacionales para Organismos de Certificación Orgánica (IROCB, por sus siglas en inglés) es un listado mínimo de requisitos para los organismos de certificación orgánica que permitirá la importación de productos certificados por los sistemas de control de países extranjeros (FAO, 2008).

2.5.1.1 Caracterización de la producción hortícola orgánica en Uruguay

La producción hortícola orgánica se ubica, fundamentalmente, en los departamentos de Montevideo y Canelones, existiendo experiencias de menor magnitud en los departamentos de San José, Colonia, Salto, Artigas, Tacuarembó y Maldonado (Gómez 1998, CONSUR 1999). Es realizada, mayoritariamente, por productores familiares que explotan superficies menores a diez hectáreas.

La producción es destinada principalmente al mercado interno, constituyendo el autoconsumo un porcentaje poco significativo del volumen total. La falta de desarrollo de canales comerciales determina que, si bien existe una demanda insatisfecha de productos orgánicos, el sector productor no ha podido desarrollar adecuadamente esa fortaleza (Equipos Mori, 2003). Han existido algunas experiencias de exportación que no lograron establecer una corriente permanente de negocios. Presumiblemente, el resultado económico y problemas de logística, que determinaron problemas sanitarios en la llegada de los embarques a destino, fueron factores que desestimularon el desarrollo de este canal comercial.

Una característica interesante de este grupo de productores agropecuarios lo constituye su heterogeneidad, la cual viene marcada tanto por lo diverso de su origen, por sus diferentes niveles de capacitación, por los distintos niveles de adopción de tecnología, por los niveles de capitalización alcanzados, así como por las motivaciones que los condujeron a realizar esta actividad.

La superficie que ocupa este sector en su conjunto se estima en 4.950 hectáreas, aunque no toda está afectada al manejo orgánico (Gómez, 1998). Esto se puede interpretar, tanto a la estrategia que adoptan algunos productores para afrontar el período de transición de la producción convencional hasta alcanzar la producción orgánica consolidada y certificada, como a una actitud en el manejo del riesgo de la tecnología emergente.

La incorporación de tecnologías orgánicas tiene una serie de problemas sin resolver en el plano técnico, productivo y comercial que, sumadas a problemáticas sociales, y si bien son resultado del modelo productivo dominante, impone sus limitantes sobre el modelo alternativo y establece el desafío a todos los actores involucrados (Estado, ONGs, comercializadoras, técnicos y productores) de sortear o levantar dichas restricciones.

Se producen 36 especies de hortalizas, siendo las más comunes cebolla, boniato, acelga, maíz, zanahoria, zapallo y lechuga. Se producen también 9 especies de frutales, siendo las más comunes durazno, ciruela y vid; además, hierbas aromáticas, hongos, ganado de leche, cerdos, aves, cabras, abejas, cereales, praderas, verdeos, abonos verdes, quesos, dulces y conservas.

En cuanto al asociacionismo observamos una actitud positiva del sector hacia el mismo, registrándose niveles de integración a alguna organización rural

del orden del 67.1%. El 64.3% de los productores orgánicos están asociados a APODU y, el 88% de los productores orgánicos tiene participación productiva y comercial en algún grupo de productores, a su vez dentro de este universo el 80% manifestó tener como objetivo organizarse para mejorar sus condiciones de comercialización y, el 65% acceder a asistencia técnica. La presencia de integrantes de la Asociación de Mujeres Rurales del Uruguay (AMRU), marca la presencia femenina como productoras a la interna del sector. *“El surgimiento y acción de los grupos de productores articuladores de la producción y comercialización de la actividad orgánica delinean una lógica productiva, económica y social basada en el asociacionismo”* (Berhau, 2004).

Frente a los altos niveles de endeudamiento del sector agropecuario nacional, un 89% de los orgánicos no ha contratado créditos para su actividad productiva (Berhau, 2004), lo que además de ser un aporte a la caracterización del sector, podría constituir un limitante para la expansión del sector.

Actualmente, la certificación orgánica de este sector se realiza conforme a las normas contenidas en el Manual Operativo y Guía de Formación del Programa de Certificación Participativa de la Red de Agroecología (Apéndice III).

2.5.1.2 Caracterización de la producción ganadera orgánica en Uruguay

La producción ganadera orgánica, es desarrollada mayoritariamente por productores que explotan grandes superficies y rodeos muy numerosos, realizando generalmente el ciclo completo de producción y articulados verticalmente con los Frigoríficos Pul S.A. y Tacuarembó S.A.

El plan de negocios de Carne Orgánica de Frigorífico Pul S.A. comienza a desarrollarse en 1998, con un estudio de prefactibilidad que realiza la empresa a raíz de consultas efectuadas por un broker de la carne. En estas instancias Pul S.A. solicita asistencia técnica informal a INIA, para evaluar la posibilidad de ajustar los protocolos vigentes en la Unión Europea, a las condiciones de producción pastoril de Uruguay.

En 1999 se firma el contrato con Skal para que esta certifique sus procesos productivos. En el año 2000 se firma el Convenio de Vinculación Tecnológica entre INIA y Pul S.A., comenzando en este momento la etapa de

vinculación formal. El mismo año, son certificados como ecológicos los primeros 27 productores remitentes a dicha planta industrial.

En el año 2001 Pul S.A. crea un organismo de extensión ganadera para asistir técnicamente a sus socios cooperativos. Simultáneamente, presenta un Plan de Negocios de Carne Orgánica al Proyecto Ganadero del MGAP, en el marco del componente II del mismo, relacionado con la integración de las cadenas agroindustriales.

En el año 2003 INAC llama a proyectos innovadores en la cadena cárnica, con el objetivo de redistribuir el 5% de las cuotas cárnicas con que cuenta el país (unas 6.300 ton. de la U.E. y 20.000 ton. de EE.UU.). El Plan de Negocios relacionado con la Plataforma de Certificación de Carnes fue aprobado y ejecutado, incluyendo además de los Protocolos de Carne Ecológica exigidos por la U.E. y EE.UU., el Proyecto de Carne Natural de INAC, el Protocolo de producción de carne Plasmon de comidas para bebés y el Protocolo europeo Eurepgap (Berretta et al., 2005).

Por su parte, Frigorífico Tacuarembó S.A. es adquirido por el grupo Marfrig en el año 2006, desapareciendo con este acto el último frigorífico cuyo paquete accionario mayoritario estaba en manos de capitales nacionales. Esta empresa es el otro actor de la agroindustria, que actúa en el negocio de la carne orgánica. Cuenta con unos 700 productores que remiten a su planta industrial, 118 de los cuales son certificados como orgánicos. El protocolo de los procedimientos y normas al que se ajustan los productores remitentes a este frigorífico están contenidos en los Reglamentos CE 834/2007 y CE 889/2008.

Al igual que Frigorífico Pul S.A., Frigorífico Tacuarembó S.A. transitó los mismos caminos institucionales de validación de procesos y es, también, certificado por Skal. Los productores remitentes a Frigorífico Tacuarembó S.A. manejan una superficie promedio de 2.727 hectáreas y un stock promedio de 1.789 vacunos y 33.496 lanares. Esto determina que el Plan de Negocios de carne ecológica de Frigorífico Tacuarembó S.A., cuenta con un stock estimado en unos 200.000 vacunos y más de 300.000 ovinos certificados como "ecológicos".

2.6 PROGRAMAS ESTATALES DE PROMOCIÓN DE LA PRODUCCIÓN ORGÁNICA

El MGAP como integrante del Poder Ejecutivo, es el encargado en Uruguay de elaborar y ejecutar las políticas dirigidas al sector agropecuario. Para alcanzar dicha misión, se ha organizado en siete unidades ejecutoras, las cuales cubren todas las jurisdicciones de dicho Ministerio. A efectos del presente trabajo, solo mencionaremos aquellas que impactan directa o indirectamente sobre la producción orgánica.

2.6.1 Programa de producción responsable

Este proyecto tiene como objetivo promover la adopción de sistemas de manejo integrado de los recursos naturales y la biodiversidad, sostenibles desde el punto de vista social, económico y ambiental.

Como antecedente, encontramos en el año 1994 la firma del primer proyecto orientado a mejorar el manejo de los recursos naturales en el sector agropecuario y promover el desarrollo del riego a través del programa PRENADER (Programa de Manejo de Recursos Naturales y Desarrollo del Riego). El mismo tuvo una duración de ocho años, ejecutándose el Programa Piloto en la cuenca del Río Santa Lucía, lográndose la difusión de técnicas de manejo sostenible de recursos naturales y la expansión del área bajo riego. Es a partir de esta experiencia y con los mismos patrocinadores (MGAP, BIRF Y GEF) que se decide dar continuidad al programa, previendo la extensión del mismo a todo el territorio nacional para el período 2005-2011. Mediante una serie de estímulos, dirigidos principalmente a pequeñas y medianas empresas rurales, se espera que las distintas zonas agroecológicas del país adopten sistemas de producción económica y ambientalmente sustentables con la incorporación de tecnologías mejoradas en el manejo de suelos, aguas y biodiversidad.

2.6.2 Programa de apoyo a la productividad y desarrollo de nuevos productos ganaderos

Los objetivos generales de este programa apuntan a:

- i - Mejorar la productividad e ingreso de pequeños y medianos productores ganaderos, cuidando los recursos humanos y ambientales involucrados.
- ii - Generación de nuevos productos que permitan aumentar la competitividad del sector en el mercado externo.

iii - Fomentar la creación y/o consolidación grupal de productores y fortalecer la institucionalidad local.

El programa tiene un presupuesto de U\$S 15.8 millones que aporta el BID y U\$S 4.0 millones de aporte local para la ejecución de los dos componentes que constituyen este programa.

El Componente I está dirigido, a productores criadores con explotaciones menores a 1250 hectáreas coneat 100 y tiene como objetivo, fomentar la incorporación y capacitación en el uso de tecnologías de bajo costo, a los efectos de obtener mejoras perdurables de los indicadores productivos.

Son beneficiarios del Componente II aquellos actores de la cadena ganadera, cuyos planes de negocios sean seleccionados. Los criterios de selección priorizan la obtención de nuevos procesos y/o productos ganaderos (URUGUAY. MGAP, 2004).

2.6.3. Programa de servicios agropecuarios (MGAP-BID)

Este programa fue ejecutado en el período 1999-2005, mediante la modalidad de convocatorias abiertas al sector público y privado, vinculado a la transferencia de tecnología en las distintas cadenas del agro. La asignación de los fondos a los distintos proyectos presentados se basó en procedimientos de competitividad.

De los siete llamados realizados, cinco se realizaron en la modalidad convencional del programa en las áreas de validación y difusión de tecnologías y capacitación de técnicos, el sexto, fue dirigido a recepcionar propuestas orientadas a la inversión y financiamiento del sector agropecuario. En el último llamado, fueron elegibles propuestas del sector granjero que demostraran su importancia en la cadena agroindustrial exportadora.

La ganadería, fue el sector que más demandó actividades de validación de tecnología, y el que captó la mayor cantidad de los recursos disponibles en el proyecto.

2.6.3.1 Sub-programa de sanidad animal y protección de alimentos

Su objetivo, consistía en la “modernización y fortalecimiento de las capacidades públicas y privadas, con el fin de consolidar la situación sanitaria ganadera y mejorar las prácticas industriales, tendientes a obtener productos y sub-productos de origen animal en condiciones higiénico-sanitarias compatibles con estándares regionales e internacionales” (URUGUAY. MGAP, 2004). La aparición de focos de aftosa en el año 2000, con la consiguiente pérdida del estatus sanitario que gozaba el país, obligó a las autoridades a redefinir los objetivos de este programa, dirigiendo así los esfuerzos a recuperar dicho estatus sanitario y el acceso a los mercados perdidos por dicho suceso. Simultáneamente, la ocurrencia de fenómenos a nivel mundial como el potencial bioterrorismo, la Encefalopatía Espongiforme Bovina, las Enfermedades Transmitidas por Alimentos, sumado a las barreras para-arancelarias impuestas por los mercados de mayor desarrollo, determinan a la vez de nuevas restricciones, oportunidades para el desarrollo de nuevos productos, basados en la diferenciación y certificación de productos elaborados bajo normas estandarizadas a nivel internacional.

Alineado con el Objetivo General del programa, el Plan de Trabajo proyectado para el período 2005-2007 determina los siguientes Objetivos Específicos:

- i - un Plan para diseñar un nuevo Sistema Nacional de Salud Animal de mediano y largo plazo;
- ii - un Plan de Modernización Institucional;
- iii - un Plan de adecuación de Recursos Humanos.

2.6.3.2. Programa de desarrollo y reconversión de la granja, PREDEG (MGAP-BID)

El objetivo general del Programa, fue incrementar el valor de la producción del sector granjero y de sus exportaciones mediante la mejora de su competitividad.

Los objetivos específicos fueron:

- i - aumento de la competitividad de los distintos rubros explotados por el sector;
- ii - mejorar el ingreso neto de los productores y empresarios;

- iii - cumplir con los estándares para la comercialización, fueran sanitarios o de calidad;
- iv - identificar proyectos viables y financiar inversiones estratégicas que produzcan valor agregado a la producción;
- v - ampliar el acceso a mercados.

El Programa contó con un financiamiento total de U\$S 49 millones, U\$S 32 millones de aporte del BID y U\$S 17 millones de aporte local.

La asignación de los recursos fue distribuida entre los distintos componentes de la siguiente manera: el componente Desarrollo Tecnológico insumió el 46.2% de los recursos y dentro de éste, el subcomponente Reconversión Varietal destinó el 25.4% al mismo. El componente Desarrollo Comercial contó con el 20% del presupuesto total, destinando el 12.2% a los grandes proyectos de comercialización granjera (fondos "Ápice" de apoyo a la Producción, Industrialización y Comercialización administrados por la Corporación Nacional para el Desarrollo). Al componente Control de Calidad se le asignó originalmente el 3.6% y estuvo conformado por dos subcomponentes: certificación de materiales de propagación y estándares de calidad de productos y procesos. El componente Fortalecimiento Institucional representa el 1% y el de Administración el 11%.

El aporte local se concentraría en dos subcomponentes: Reconversión Varietal y fondos Ápice. La propuesta inicial, estimó una duración en la ejecución del Programa de cinco años y una distribución no escalonada de los recursos, de manera de contar aproximadamente con un 20% del presupuesto al año (CINVE, 2005).

PREDEG consideró beneficiarios del Programa a pequeños y medianos productores granjeros, viveristas y semilleristas, operarios rurales, empresarios agroindustriales, personal gerencial y operarios de plantas, agentes comerciales, empresas certificadoras de calidad de control delegado siempre que estuvieran vinculadas a la cadena agroindustrial granjera (CINVE, 2005).

Para alcanzar los objetivos mencionados, el Programa partió de dos supuestos que en los hechos no se cumplieron: estabilidad macroeconómica en Uruguay y profundización de los acuerdos del MERCOSUR. Estos hechos

impactaron negativamente en el desarrollo del PREDEG al menos en tres instancias:

i- el aumento de la incertidumbre, consecuencia de los malos indicadores de las economías de los países de la región impactaron negativamente el clima de negocios imperante, estimulando estrategias empresariales conservadoras, acotando el horizonte temporal a decisiones cortoplacistas como forma de mitigar los riesgos existentes.

ii- determinaron recortes significativos en el aporte local comprometido originalmente.

iii- Las limitantes antedichas fueron gestionadas por la propia Unidad Ejecutora de PREDEG pero sin una reformulación de todo el Programa, lo que determinó el mal uso de recursos y el no cumplimiento de los objetivos planteados.

A modo de balance podemos hacer las siguientes puntualizaciones:

En el contexto de los recortes presupuestales en que se manejó el programa, los niveles de ejecución de los distintos componentes fue muy heterogéneo. Es así que encontramos que el subcomponente Fortalecimiento Institucional tuvo una sobre ejecución del 30%, Desarrollo Tecnológico 9%, así como también los sobre costos financieros derivados de los retrasos y prórrogas acordadas con el BID. Por otra parte, encontramos una sub-ejecución, por ejemplo en Desarrollo Comercial solo logró ejecutar el 30% de los recursos asignados originalmente, Control de Calidad el 54%, mientras Administración ejecutó el 95%.

En la evaluación por componentes encontramos un desempeño muy heterogéneo, siendo el de Desarrollo Tecnológico el que alcanzó los mayores guarismos. El subcomponente mejor calificado fue Reconversión Varietal, en tanto el peor calificado fue el subcomponente Capacitación. En un nivel intermedio, se encuentran los subcomponentes Validación y Asistencia Técnica. En este aspecto el carácter masivo de la misma como la heterogeneidad de la población objetivo, conspiraron contra un adecuado desempeño. Tal cual fuera evaluado en las etapas previas, el Programa incluyó a productores que ya habían iniciado el proceso de reconversión mediante los instrumentos usuales del mercado, como también lo hizo con aquellos productores de muy pequeña escala que no pudieron hacer frente a la contrapartida que se habían comprometido. Otro hecho que conspiró para obtener una adecuada Asistencia Técnica y seguimiento, fue lo extenso del período en que algunos productores recibieron la misma (hasta tres años en muchos casos); constatándose en muchos de ellos que cuando se terminó el subsidio, dejaron de recibir dicha Asistencia Técnica. Estos hechos determinaron que sólo de un 10% a un 15% de los grupos de productores formados permanecieran operativos.

El subcomponente Capacitación no tuvo una buena articulación con el resto de los componentes, lo que determinó que tuviera un bajo índice de ejecución.

El subcomponente Validación de Tecnología si bien obtuvo buenos resultados, los mismos involucraron proyectos de reducidas dimensiones o de escaso impacto para el sector.

El componente Promoción de Calidad tuvo una mala implementación en el subcomponente Certificación de Materiales Genéticos promovido por el Programa de Frutales de Hoja Caduca que determinó no se obtuvieran los resultados esperados. Por otra parte, el subcomponente Promoción de la Inocuidad y Certificación de Procesos y Capacitación logró buenos resultados, pese a las reformulaciones sufridas en etapas avanzadas del programa.

En el componente Desarrollo Comercial es el subcomponente Proyectos Estratégicos (correspondiente a grandes proyectos financiados por la Corporación Nacional para el Desarrollo) la que cuenta con peor calificación, dado que solo el 33% de los proyectos resultó exitoso. Un aspecto a destacar dentro de este componente fueron los cambios acaecidos en el tipo de cambio luego de la macro devaluación de 2001, que revirtieron las condiciones del comercio exterior. A nivel operativo se observaron descoordinaciones a saber:

- i - no existió un adecuado escalamiento temporal del componente en la medida que se desarrolló la oferta de productos de calidad exportables derivados del Programa
- ii - no se ejecutó el llamado a licitación para ofertar Servicios de Información Granjera
- iii - solamente ya muy avanzado el Programa es que se logró avanzar en el desarrollo de iniciativas comerciales que integraran agentes y beneficiarios de los distintos componentes
- iv - se produjeron descoordinaciones con otros programas estatales que perseguían objetivos similares (PENTA), los que pudieron ser corregidos durante el transcurso del Proyecto.

No obstante no haber alcanzado las metas trazadas en la formulación del Proyecto, se deben destacar los resultados positivos obtenidos. Es así que a partir del segundo semestre del 2002 y estimulados por la nueva coyuntura cambiaria se concretan una serie de proyectos de exportación granjera que no

expresaron un mayor potencial debido a desastres climáticos. Se logró desarrollar experiencias exportadoras a escalas reducidas, logrando consolidar articulaciones entre los diferentes componentes del PREDEG.

Otro aporte del Programa fue la confirmación de la importancia del asociacionismo para levantar restricciones de escala, así como también la importancia de disponer de una base tecnológica ya desarrollada y adecuada a las exigencias de los mercados internacionales, la existencia de servicios y tecnología de post-cosecha como también la certificación de procesos productivos.

La consultoría ambiental encargada por PREDEG, encontró problemas de contaminaciones por nitratos debido a prácticas inadecuadas de fertilización con cama de pollo por parte de algunos productores, inadecuada calidad de agua y exceso de fertilización fosfatada (URUGUAY. MVOTMA, 2002).

Cuando en el año 2003 finaliza el acuerdo de cooperación entre GTZ y PREDEG en las áreas de Producción Integrada y Orgánica, este asume la continuación de los trabajos con financiamiento del BID, desarrollando tareas de promoción comercial de la Producción Integrada. En el área institucional, se logra la formación de las Asociaciones de Productores de Producción Integrada en fruticultura y horticultura (CINVE, 2005).

2.7 INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIÓN AGROPECUARIA (INIA)

El INIA es la Institución Oficial responsable de la generación, validación y difusión de la mayor parte de las nuevas tecnologías agropecuarias producidas por el Estado uruguayo.

Dentro de los Objetivos Específicos se encuentra el desarrollar tecnologías bajo un enfoque de cadena, que permita diferenciar y valorizar productos y procesos (trazabilidad, certificación, marcas, denominación de origen); priorizar alternativas productivas de bajos costos fijos o alta relación beneficio/costo, a través de la mejora en la eficiencia de los procesos, del aumento de la productividad o de la baja de los costos totales; desarrollar actividades que incentiven la integración vertical y horizontal, estimulando el desarrollo de sistemas asociativos de producción e innovación tecnológica.

Otro de sus Objetivos Estratégicos es contribuir a la sustentabilidad ambiental de la producción agropecuaria, ampliando los horizontes para su crecimiento en el corto, mediano y largo plazo.

Para la consecución de estos Objetivos Estratégicos se trazaron los siguientes Objetivos Específicos: enfocar de manera proactiva la investigación y desarrollo de tecnologías amigables con el ambiente, a fin de mantener la base productiva para generaciones futuras de forma sustentable; fortalecer las capacidades institucionales a nivel nacional, regional y local promoviendo alianzas estratégicas con el sector público y privado; desarrollar investigación e innovación para el agregado de valor, a través de procesos de diferenciación de productos que se apoyen en buenas prácticas agrícolas y protocolos de certificación, y consideren tecnologías amigables con el ambiente basados en procesos de producción biodiversos; promover tecnologías y prácticas de manejo ambiental, económica y socialmente sustentables (producción orgánica, ecocertificación, agroecoturismo, sistemas de producción diversificados, servicios ambientales como el mercado de carbono).

La forma de organización por rubros se ha dado a través de Programas Nacionales, de los cuales mencionamos: ganadería, horticultura, fruticultura y animales de granja. A efectos de una adecuada coordinación, dichos programas se encuentran agrupados en cuatro Áreas Programáticas a saber: Cultivos, Producción Animal, Hortifruticultura y Forestal.

Los trece Programas Nacionales de Investigación pueden ser subdivididos según el Tipo de investigación que desarrollan:

Proyectos INIA. Son aquellos proyectos de Investigación que el Instituto tiene en ejecución. Los objetivos de estos proyectos fueron definidos en base a demandas de clientes y usuarios, así como también son mantenidas líneas de investigación en conocimientos básicos.

Proyectos FPTA. El Fondo de Promoción de Tecnología Agropecuaria, es un instrumento que permite financiar proyectos surgidos de la vinculación del Instituto con instituciones del medio local o del exterior.

Proyectos LIA. De los vínculos establecidos con instituciones nacionales y extranjeras, surgieron como contrapartida líneas de Investigación Aplicada.

Proyectos LIE. La Línea de Investigación Estratégica es realizada a través de alianzas estratégicas establecidas por INIA con entidades especializadas, tanto públicas como privadas, especialmente con centros de excelencia internacional.

Específicamente en Agricultura Orgánica fue asignado un sector de 7.0 hás. en la E. E. LAS BRUJAS, al que se le está dotando de infraestructura de riego, caminería y alambrados perimetrales al tiempo que se realizan los trámites pertinentes para su certificación. Se contrató la consultoría de un técnico de la Universidad de Lincoln para trabajar, conjuntamente con el Grupo de Trabajo creado a tales efectos, en el diseño de las líneas de actividad. La investigación participativa es la metodología utilizada por este grupo para su funcionamiento.

2.8 INTENDENCIA MUNICIPAL DE MONTEVIDEO (IMM)

Montevideo Rural es la Unidad de la IMM encargada de asesorar y desarrollar las políticas agropecuarias dictadas desde la Comuna.

La IMM desarrolla una serie de programas de fomento de la producción agropecuaria, incluyendo algunos que explícita o implícitamente estimulan la realización de prácticas y manejos orgánicos.

2.8.1 Programa de promoción del cultivo de alfalfa

Este programa se desarrolla desde el año 1996, orientado a productores de la zona noreste y este de Montevideo, con el objetivo de recuperar suelos degradados y obtener forrajes de alta calidad comercializables, para incrementar el ingreso de pequeños y medianos productores de esta zona.

2.8.2 Programa de agricultura urbana

Es un proyecto de promoción dirigido a familias y grupos organizados de vecinos, asentados en zonas urbanas y de transición hacia la zona rural de Montevideo y que se dediquen, o deseen iniciarse, en el cultivo de la tierra o cría de animales. Se realizan actividades de información, capacitación y apoyo organizativo para experiencias de producción agroecológica y su comercialización para grupos de productores orgánicos de Montevideo.

Con este proyecto se pretende promover la seguridad alimentaria y la mejora del ambiente, mediante una estrategia organizativa de redes. En este contexto, la unidad Montevideo Rural entiende la Agricultura Urbana como "todas aquellas prácticas agrícolas y pecuarias que se desarrollan utilizando recursos que están dentro y alrededor de la ciudad" (IMM, 2006).

Este proyecto suministra a los beneficiarios, mediante diversas modalidades, los siguientes recursos:

- asistencia técnica;
- insumos: semillas, plantines, abonos orgánicos;
- financiamiento de infraestructura para producción y herramientas;
- maquinaria agrícola;
- capacitación;
- tierras para producción.

2.8.3 Programa de agricultura orgánica

Este programa procura consolidar la producción orgánica como una alternativa viable, para pequeños productores del área de influencia de Montevideo. El mismo tiene un perfil similar al programa de AU, en cuanto al sector al que está dirigido y a los objetivos que se ha trazado.

2.9 FACULTAD DE AGRONOMÍA (UDELAR)

Como consecuencia de la promulgación de la ley número 16.065, esta Institución instrumentó su política de generación y transferencia de tecnología a través de las mesas tecnológicas correspondientes a cadenas agroindustriales por rubros, las cuales coordinan con un Consejo Coordinador de Tecnología Agropecuaria (CCTA). Dicho CCTA es presidido por el Ministro de Agricultura y Pesca, y está integrado además por los Ministros de Industria y Energía, Educación y Cultura, Decanos de Facultades de Agronomía y Veterinaria, y un representante de la Agrupación Universitaria.

A mayo de 2006 existen 13 Mesas instaladas, entre las que destacamos cría vacuna, invernada vacuna, fruticultura de hoja caduca y horticultura, existiendo la convocatoria abierta para su conformación en aquellos rubros que aún no lo hicieron.

2.9.1 Programa de producción de alimentos y organización comunitaria (PPAOC)

Es un programa de extensión universitaria que promueve la formación de redes comunitarias, buscando acercar la Universidad a los sectores más vulnerables de la sociedad, en una sinergia que pretende, tanto contribuir a la transmisión del conocimiento académico a estos sectores, como a generar un espacio de investigación en producción orgánica de hortalizas, frutales y animales. El PPAOC funciona desde 2002 en Montevideo y Canelones, sumando en la actualidad unas 30 huertas comunitarias y 90 familiares (UDELAR, 2007).

2.10 OTRAS INSTITUCIONES

2.10.1 Red de agricultura urbana

La Unidad de Montevideo Rural integra la Red de Agricultura Urbana, conjuntamente con Facultad de Agronomía, FUCVAM, IPRU, CEUTA, Fundación Logros, CUI y Redes.

2.10.2 Red de agroecología

La Red de Agroecología es una organización civil sin fines de lucro, integrada por productores individuales, grupos de productores, empresas comercializadoras, industrias, consumidores y técnicos. A nivel de organizaciones privadas podemos destacar: APODU, BIOURUGUAY, Centro Emmanuel, CEUTA, CIEDUR, CNFR, Foro Juvenil, GACPODU (Grupo de Amigos Consumidores de Productos Agroecológicos del Uruguay), IPRU y REDES A-T, las que en distintos ámbitos desarrollan tareas de promoción y desarrollo en agricultura orgánica, validación de tecnologías, financiamiento parcial o total de diversas líneas de investigación (IICA).

2.10.3 Organizaciones involucradas

La actividad gremial de los productores orgánicos está concentrada en dos instituciones: ARU, que representa entre otros a los productores orgánicos ganaderos, y APODU, que trabaja por los intereses, básicamente, de los productores orgánicos hortifrutícolas.

Un fenómeno a destacar, tras la apertura democrática en 1984, fue la formación de un gran número de ONGs que, con apoyo financiero fundamentalmente del exterior, pusieron en marcha un elevado número de proyectos de desarrollo en materia social, ambiental y rural. Otros factores que fomentaron su difusión, fueron la atención prestada en el contexto internacional a la problemática ambiental, así como también la realización de la Conferencia Mundial de Medio Ambiente y Desarrollo de las Naciones Unidas, realizada en Río de Janeiro (Eco-92). La mayoría de las ONGs ambientalistas desarrolla sus programas en tareas educativas, de difusión y de denuncia de temas ambientales. Sólo una minoría de estas organizaciones, prioriza líneas de trabajo vinculadas con el desarrollo rural y la agricultura sustentable (Chiappe, 1995).

A noviembre de 2005, existen en Uruguay dos Asociaciones Civiles sin fines de lucro de segundo grado que nuclean a la mayoría de las ONGs presentes en el medio: la Red Uruguaya de ONGs ambientalistas fundada en 1990 integrada por 62 ONGs miembros, y la Asociación Nacional de Organizaciones No Gubernamentales Orientadas al Desarrollo (ANONG) fundada en 1992, que cuenta con 79 ONGs asociadas. La permanencia en una no es excluyente con la otra, de manera que se observa la presencia de ONGs con representación en ambas asociaciones (Berretta et al., 2005).

3. MATERIALES Y METODOS

3.1 GENERALIDADES

El estudio se realizó utilizando un enfoque metodológico de carácter cualitativo. Esta metodología implica un trabajo de creación permanente que vincula el marco conceptual establecido con el análisis de los discursos obtenidos. La utilización de esta metodología se fundamenta en las siguientes razones:

- a - El estudio, de carácter comparativo, apunta a la comprensión de los procesos de desarrollo de la producción orgánica y del significado que atribuyen a la misma quienes la practican. En este sentido, la metodología cualitativa resulta ser la más apropiada.
- b - La inexistencia de registros oficiales en relación a los productores que desarrollan producción orgánica.
- c - La gran dispersión geográfica que tienen los productores que desarrollan la actividad orgánica, lo cual dificulta la realización de estudios que abarquen a una muestra representativa de la población.

Este trabajo pretende abordar el estudio de los predios desde una perspectiva sistémica, incluyendo el componente social, el de adopción de tecnología, el económico financiero y el componente comercial.

Por otro lado, no se realizó un diseño estadístico para verificar una hipótesis o un modelo preestablecido (como se realizaría con una metodología cuantitativa), sino que el diseño de la investigación partió de una pregunta principal y se realizó un muestreo dirigido o intencional. Esta estrategia consiste en que el investigador selecciona a los entrevistados de acuerdo con un conjunto de criterios relevantes al objetivo de la investigación. Frecuentemente se tienen en cuenta aspectos como: la homogeneidad / heterogeneidad de la población de referencia desde la perspectiva de las cuestiones de estudio; la tipicidad / marginalidad / representatividad de los sujetos; las variables sociodemográficas (sexo, edad, nivel de estudios, nivel socioeconómico) y otras cuestiones que permitan diferenciar a las personas en función del fenómeno de interés (Marradi, 2007). La herramienta seleccionada para la misma fue el estudio de caso. Los instrumentos para recoger la información fueron: la observación directa y entrevistas semi-estructuradas (Taylor y Bogdan, 1987).

3.2 FUNDAMENTOS DE LA METODOLOGÍA CUALITATIVA

Antes de describir las etapas que se cumplieron y las técnicas que se emplearon, interesa reseñar brevemente algunas características metodológicas y sus consecuencias en el método cualitativo.

Para Taylor y Bogdan (1987) el concepto de metodología cualitativa se refiere *“a la investigación que produce datos descriptivos: las propias palabras de las personas, habladas o escritas y la conducta observable”*.

Estos autores destacan las siguientes características del método cualitativo:

1. El método cualitativo es inductivo. Partiendo de los datos obtenidos se desarrollan los conceptos, elaboraciones y comprensiones de los hechos, a diferencia de la metodología cuantitativa en la cual los datos son los insumos para la evaluación de modelos, hipótesis o teorías prefijadas. En el comienzo de la investigación sólo se tiene una idea poco clara, lo que determina que el diseño de la investigación sea flexible.
2. La perspectiva holística con que el investigador aborda la investigación, determina que el sujeto es analizado en el contexto en el que se encuentra, así como la historia de vida que lo condiciona.
3. La interacción del investigador con el investigado determina necesariamente efectos en ambos, teniendo una consecuencia directa, sea positiva o negativa, en la percepción del investigador. Advertidos de estos efectos, los investigadores procurarán atenuar los mismos e incluirlos en el proceso de interpretación.
4. En la investigación cualitativa todos los discursos son valiosos. Para el caso de nuestra investigación, es tan importante un productor grande como uno chico, uno eficiente como uno ineficiente, porque de todos ellos y de cada acción-no acción es posible extraer elementos para el análisis.
5. El método cualitativo asume la importancia de la validez en la investigación. La proximidad al empirismo se sustenta en la contrastación de los discursos con la forma en que la gente vive y hace.
6. La investigación cualitativa como procedimiento intelectualmente artesanal (Guba y Lincoln, Goetz y Le Compte, citados por Pérez Serrano, 1994), alude a la creatividad que debe utilizar el investigador ante la falta de estandarizaciones de esta metodología (Valles, 1997), la flexibilidad en la conducción investigativa refuerza este concepto. “El científico social cualitativo es alentado a crear su propio método” (Mills, citado por Taylor y Bogdan, 1987).

En cuanto al diseño de esta investigación es flexible tanto en la selección de los entrevistados, que son quienes conforman el contexto situacional, como en el rol del entrevistador (que es quien realiza la interpretación y análisis, articulando los contextos situacional y convencional). Este debe tener el criterio para dirigir la entrevista pero permitir al entrevistado abordar temas que hacen a su problemática productiva que puedan escapar a la visión del entrevistador (Delgado, 2001).

3.3 PROCEDIMIENTO

El trabajo de campo se realizó en dos etapas: la primera, que denominamos exploratoria, consistió en la realización de entrevistas abiertas a informantes calificados que se desempeñan como profesionales liberales, profesionales dependientes o dirigentes gremiales, todos vinculados a la producción orgánica. La segunda etapa, que denominamos de caracterización, consistió en la realización de entrevistas semi-estructuradas a productores.

Los criterios utilizados para la selección de los productores fueron:

- i- Dispersión geográfica entre los predios, de modo de relevar la mayor cantidad posible de zonas con producción orgánica.
- ii- Los predios debían contar con certificación orgánica, con una antigüedad no menor a tres años.
- iii- El rubro principal de la explotación fuera producido en forma orgánica.
- iv- Que existiese heterogeneidad en los casos seleccionados y lograr abarcar un espectro amplio de situaciones.
- v- El alcance del estudio fuera adecuado a los recursos humanos y materiales disponibles.

De las entrevistas a informantes calificados hortícolas surgieron los nombres de los primeros productores a quienes entrevistamos. A su vez, de estos productores utilizando la técnica "bola de nieve", se obtuvieron los nombres de aquellos productores que cumplían las condiciones antedichas, hasta alcanzar el número de cinco.

Los contactos con productores ganaderos, se realizaron a través de gestiones con la industria frigorífica. Luego de reiteradas gestiones con técnicos de Frigorífico Pul S.A., y ante las evasivas a proporcionarnos datos de productores remitentes a dicha planta industrial, se tomó la decisión de no

incluir a los mismos en este estudio. Por esta causa, la investigación solo analiza casos de productores ganaderos orgánicos que remiten su producción a Frigorífico Tacuarembó S.A.

Las entrevistas a productores hortícolas fueron realizadas en los departamentos de Montevideo, Canelones y San José, en tanto, los productores ganaderos fueron entrevistados en los departamentos de Tacuarembó y Montevideo. Todas las entrevistas *realizadas* a productores se efectuaron en el lugar de residencia de los mismos. Para los casos estudiados, la totalidad de los productores hortícolas reside en el lugar de producción, mientras que la totalidad de los productores ganaderos reside en ciudades fuera del establecimiento productivo.

Las entrevistas se realizaron en forma individual en ocho casos, mientras que en dos casos estuvo presente el matrimonio responsable de la explotación, durante el período comprendido entre noviembre de 2006 y febrero de 2008.

3.3.1 La fase exploratoria

En la fase exploratoria se realizaron siete entrevistas abiertas a informantes calificados: cuatro informantes vinculados al sector hortícola y tres informantes vinculados al sector ganadero. El objetivo de estas entrevistas, fue conocer la situación del sector de referencia para cada uno de los actores. Se solicitó información de su visión acerca del contexto productivo, de las características de la producción orgánica a nivel predial y a nivel nacional, de las dificultades que enfrentaban los productores y cuáles eran las fortalezas y debilidades sobre las que se podría actuar, tanto a nivel de las unidades productivas como a nivel sectorial. Cada entrevista tuvo como cierre el pedido de contactos, tanto de potenciales informantes calificados como de productores a quienes entrevistar. Esta estrategia permitió generar una lista de referentes a entrevistar que diera continuidad a la tarea de relevamiento de información.

3.3.2 La fase de caracterización

En la fase de caracterización de establecimientos se realizaron diez entrevistas a productores orgánicos (Cuadro No. 5), cinco del sector hortícola y cinco del sector ganadero, que conformaron el cuerpo principal de información a procesar para dar respuesta a las preguntas que orientan la investigación.

A efectos de ordenar las entrevistas y no omitir temas relevantes, se utilizaron pautas de entrevista. En primer lugar se realizaron seis entrevistas a productores conforme a la pauta No. 1 (Apéndice I) en la que se solicitó información acerca de las características del predio; de la constitución de la familia —en aquellos casos de producción familiar—; de la organización del trabajo; del detalle de los rubros explotados; que criterios fueron tenidos en cuenta para la elección de los rubros; cuáles son las prácticas de manejo utilizadas; qué criterios se tienen en cuenta para la planificación del uso del suelo; cuáles son los principales problemas sanitarios; qué motivaciones actúan para desarrollar la actividad orgánica; cuáles son los objetivos de corto y mediano plazo; cuáles son las limitantes para alcanzar dichos objetivos; cómo fue el proceso de transición a la producción orgánica certificada; cuáles son los recursos disponibles; si se realizan y utilizan registros; qué canales de comercialización utilizan; si concurren a cursos de capacitación-actualización; su pertenencia a alguna asociación gremial; el beneficio de subsidios estatales; las áreas en que eventuales políticas de estímulo al sector tendrían un impacto mayor, tanto a nivel predial como sectorial; finalizando con la instancia de desarrollar algún tema no tratado que estuviera afectando el desarrollo de su empresa.

Posteriormente, se realizaron cuatro entrevistas a productores conforme a la pauta No. 2 (Apéndice I). Dicha pauta se dirigió a los siguientes temas: descripción del establecimiento; motivaciones para incursionar en la actividad orgánica y para permanecer en ella; cuáles eran los objetivos de corto y mediano plazo; cuáles eran las dificultades para alcanzar dichos objetivos y posibles estrategias para superarlas; carencia y subutilización de recursos; áreas en que el apoyo estatal tendría mayor impacto a nivel individual y sectorial; realizando el cierre de la entrevista con la posibilidad de desarrollar, por parte del entrevistado, algún tema relevante que a su juicio estuviera afectando el resultado de su gestión.

El uso de pauta de entrevista tuvo un objetivo ordenador, pretendiendo plantear las interrogantes en una misma secuencia, con el mismo contenido y evitando omitir temas relevantes. No obstante, se explicitó al entrevistado que en un tiempo acotado, respondiera de acuerdo a la importancia que éste asignaba a cada tema que se iba tratando. De esta manera, cada productor fue jerarquizando algunos temas y relativizando otros.

El fundamento de utilizar la pauta No. 2, que surgió de sintetizar la pauta No. 1, se basó en la necesidad de focalizar la atención del entrevistado en los

temas relevantes al objetivo de la investigación, y de acotar el volumen de información a procesar. Las entrevistas, tuvieron una duración que osciló entre noventa y ciento cincuenta minutos, habiéndose realizado en su totalidad en un clima distendido, contribuyendo a que los entrevistados fueran muy generosos en el aporte de información.

Esta etapa de la recolección de datos, fue especialmente rica en cuanto a la calidad de la información recabada, dado por el hecho que partimos de un cuerpo de conocimientos generados en las entrevistas con los informantes calificados y por la muy buena disposición de los productores.

A medida que se fue recabando la información, la misma se fue procesando con la realización de un listado de temas emergentes. Estos temas, cumplieron la función de ordenadores o aglutinadores de los contenidos presentes en los discursos de los entrevistados.

CUADRO No. 5 - ENTREVISTAS REALIZADAS A PRODUCTORES Y ADMINISTRADORES

Predio	Seudónimo	Cargo	Fecha	Duración (horas)	Lugar de la entrevista
Sector hortícola					
H1	Juan y Ana	Productores	20/11/06	1:40	San José
H2	Pablo	Productor	22/11/06	1:25	Montevideo
H3	Julio	Productor	22/03/07	2:30	Montevideo
H4	Pedro y Lucía	Productores	14/06/07	1:35	Canelones
H5	Santiago	Productor	27/02/08	0:55	Canelones
Sector ganadero					
G1	Néber	Productor	17/04/07	2:30	Tacuarembó
G2	Beto	Productor	08/05/07	1:20	Montevideo
G3	Andrés	Productor y Administrador	18/12/07	0:50	Montevideo
G4	Nicolás	Productor	20/12/07	1:30	Montevideo
G5	Darío	Administrador	27/12/07	0:55	Montevideo

3.4 DESCRIPCION DE LOS ESTABLECIMIENTOS

H1: Juan y Ana (56 y 50 años) explotan un predio familiar de dos hectáreas y media. Sus dos hijos (24 y 20 años) estudian y su hija mayor reside en Montevideo, su trabajo le permite costearse sus gastos personales. No está en las expectativas de ninguno de los dos hijos continuar el trabajo en el campo.

Juan es quien atiende junto con un asalariado semipermanente las tareas del campo, siendo el componente mano de obra mayoritariamente familiar. Ana ayuda eventualmente, porque desarrolla una actividad extrapredial como directiva de APODU. Trabajan máximo unos 14-15 rubros, dependiendo de la época del año y las posibilidades de planificación: *“recibo compañeros Ingenieros Agrónomos y estudiantes de agronomía que me dieron hasta el cronograma de plantar y todo y me salgo de texto, de repente tengo picos muy buenos de producción y variedad y lo que yo no me madrugo todavía hasta ahora es tener un escalonamiento parejo de producción, ahora estamos pasando por un momento que prácticamente no hay nada, y de repente tenemos 14 o 15 rubros”*. La venta de los productos la realizan en la Ecotienda y en la feria del Parque Rodó. No realizan registros de ningún tipo. El predio cuenta con severas restricciones de capital de giro, tierra y maquinaria que lleva a que muchas veces los trabajos no se realicen en tiempo y forma.

H2: El Ing. Agr. Pablo y su esposa trabajan en una superficie total de 10 hás., de las cuales 4 producen horticultura, 2 hás. de fruticultura y las 4 hás. restantes son destinadas a la producción animal (gallinas, pollos doble pechuga, conejos y cerdos). *“En la producción orgánica vas a notar que nosotros hacemos las cosas un poquito distinto de lo que lo vas a ver en producción orgánica porque nosotros optamos por un producción orgánica integral hortícola, frutícola y animal y con eso buscamos tener un circuito más cerrado, los animales nos aportan abono y son alimentados en gran parte con desechos de cosecha, así reducimos el aporte de insumos externos”*. El personal asalariado se compone de dos trabajadores permanentes y un tercero zafrales, no obstante, para algunas tareas puntuales se contrata hasta diez trabajadores zafrales. En el predio existe una clara distribución de tareas, con un componente de capacitación al personal importa (camioneta, tractores, zorra, encanteradora, implementos de labranza y equipos de aspersión) es importante, siendo junto con la comercialización, sistematización de la chacra, registros de cultivos y disponibilidad de agua, los componentes que determinan en gran medida la estrategia de planificación de uso del suelo. La producción es comercializada en cadenas de supermercados, Ecotienda y feria del Parque

Rodó. Los productos que no alcanzan los estándares mínimos de calidad son procesados bajo forma de salsa y pulpa de tomates, mermeladas, dulces, etc. en el predio, reduciendo de esta forma las pérdidas por descartes.

El predio participa en el PPR (Proyecto de Producción Responsable del MGAP). Una característica a destacar de este establecimiento, es la búsqueda permanente de oportunidades: *“estamos especializándonos en determinadas hierbas aromáticas, rúcula, perejil crespo que tienen una demanda muy firme, es buscar en el mercado que quiere el mercado, estar ahí, tratar de tener en cada momento primor, calidad y exclusividad. Vulgarmente hablando cosas raras, no comunes que nosotros queremos introducir en el mercado, por ejemplo el col chino, el col oriental que no estaba conocido cuatro o cinco años atrás, pasó lo mismo con la rúcula,, repollito de Bruselas no ahora ya se está empezando a vender más, las distintas lechugas, la lechuga morada cinco o seis años atrás no se conocía ahora la gente ya busca ese tipo de cosas: innovación de mercadería”*.

H3: Julio de 39 años vive con su compañera de 21 años en un predio de 5.3 hás. propiedad de sus padres. Dedicó una hectárea a horticultura y tiene algunos frutales que no representan un área significativa. Los trabajos de la chacra los realiza Julio, en casos excepcionales su compañera ayuda en alguna tarea puntual, y la mano de obra que eventualmente contrata tiene aspectos particulares: se trata de estudiantes de Facultad de Agronomía que reciben como pago alimentos y la experiencia en el trabajo del campo. Este predio tiene como objetivo principal la producción variada de hortalizas para autoconsumo, los pequeños excedentes son comercializados por el sistema de canastas y en la feria del Parque Rodó.

Por estar ubicado en Paso de la Arena, departamento de Montevideo en donde la incidencia de robos de herramientas y en los cultivos es frecuente, Julio adoptó la estrategia de realizar algunos cultivos en dicho predio y otros en el predio de un amigo.

La falta de registros escritos (los únicos registros consisten en entradas y salidas de dinero “en la cabeza”) no son percibidos como una limitante por el productor.

La carencia de recursos como capital de giro, maquinaria, herramientas, agua (*“estamos en una situación tan precaria que estamos obligados a*

umentar los ingresos”), como su visión del futuro: “*si el objetivo de la chacra es lograr la alimentación y tener una vida austera, no tengo ningún problema, si el objetivo es aumentar ingresos pasa por una capitalización”*”, hacen presumir poco probable el pasaje de una fase (tipo) de subsistencia a una fase (tipo) de acumulación de capital.

H4: El establecimiento de Pedro y Lucía se encuentra en el paraje Puntas del Pantanoso, zona de producción netamente familiar al norte del Departamento de Canelones, donde realizan producción orgánica desde 1990, fecha en que se reconvirtieron de la producción convencional. Manejan en 20 hás. gran variedad de hortalizas, las que rotan en localización con cultivos más extensivos como zapallo, maíz y praderas que tienen la doble función de alimentación de ganado de carne (no orgánico) y abonos verdes. Los requerimientos de mano de obra son cubiertos por los cuatro integrantes del núcleo familiar, dos asalariados permanentes y un número variable de trabajadores zafrales a lo largo del año. Considerando los periodos zafrales e interzafrales, el componente mano de obra asalariada es mayoritaria.

Además de las tareas propias de la chacra, la familia es responsable del área de comercialización del grupo de productores orgánicos del que forman parte. Esta tarea, si bien no les reporta un beneficio económico adicional (en determinados períodos han llegado a transferir una suerte de subsidio encubierto al no cobrar todos los costos en los que incurren por dicha tarea), le asignan el valor estratégico de defender la calidad y el precio de la mercadería y, consecuentemente, el resultado económico de los miembros del grupo.

Los registros económicos y físicos que realizan —cargan todo en una computadora—, no son aprovechados “porque no tienen que presentar balance”. Realizan planificación de cultivos que coordinan con los restantes miembros del grupo, esta herramienta habilita el logro de una oferta adecuada en volumen, diversa en rubros y continua en el tiempo.

H5: El establecimiento de Santiago y su hermano (con sus respectivas familias), está ubicado en la zona de San Bautista, norte del departamento de Canelones. Es una zona donde la producción avícola tiene gran desarrollo, la cual demanda mano de obra zonal con mejores condiciones salariales que la horticultura, determinando que este factor (mano de obra) sea una de las áreas problemáticas para el predio bajo estudio, dado que para este predio el componente mano de obra asalariada es mayoritario. La chacra está dividida en dos fracciones, una de 40 hás., gestionada por Santiago, que produce

horticultura y fruticultura orgánica, la otra de 48 hás. que atiende su hermano, realiza ganadería convencional. Esta división, se realizó solo a los efectos de especializar la gestión y aumentar la eficiencia de todo el predio. Más allá del resultado económico que cada una de estas áreas generan, los beneficios son repartidos en partes iguales por las dos familias. En los hechos, lo producido por la parte ganadera desde hace varios años, es dedicado exclusivamente a amortizar el fuerte endeudamiento contraído con el BROU por la compra de tierras. La fracción hortifrutícola fue la que mantuvo a ambas familias y generó excedentes, que permitieron sucesivas reinversiones en la misma. Se tiene la proyección de cancelar el endeudamiento a fines de 2008.

A los efectos de nuestra investigación, describiremos solamente la parte hortofrutícola.

Dentro de las cuarenta hectáreas, que tienen certificación orgánica desde 1993, se producen hortalizas en invernáculo y a campo; se implantaron progresivamente 4 hás. de frutales a partir de 2001 y el resto se siembra con forrajeras. Esta área forrajera, cumple la doble función de generar alimento para el ganado y producir abonos verdes que son incorporados en el esquema de rotación de cultivos.

Santiago registra los movimientos de entrada y salida de dinero, fechas de plantación y comportamiento general de los cultivos, información que utiliza para planificar la producción de sus cultivos.

El grupo de productores que integra, comercializa la producción de manera conjunta bajo la denominación "Punto Verde" en supermercados Tienda Inglesa. Los elevados niveles de calidad exigidos por dicha cadena comercial, determinaron que volúmenes muy importantes de mercadería no tuvieran acceso a ese canal. El grupo ideó la solución: registró nuevas marcas comerciales para supermercados con estándares de calidad menos exigentes, al tiempo que generó nuevas bocas de salida a su producción.

El carácter innovador de esta empresa viene marcado por la tradición familiar *"papá fue un visionario, siempre trató de hacer los movimientos antes que los demás"*.

Santiago junto con otros productores ha exportado hortalizas orgánicas frescas a Europa; dicha experiencia la califica como positiva, al punto que uno de sus objetivos es darle continuidad a dicha experiencia.

Otro aspecto destacable, no por original sino por su capacidad de realización, es el reciclado de los descartes en la elaboración de salsas y mermeladas.

G1: El establecimiento del Perito Agrónomo Néber está ubicado en Caraguatá, departamento de Tacuarembó. Dispone de una superficie total de 382.5 hás., 260 hás. propiedad de su esposa y 122.5 hás. arrendadas al Instituto Nacional de Colonización. Al igual que el resto de los productores ganaderos entrevistados en esta investigación, su lugar de residencia se encuentra en la ciudad.

En el momento que se concretó la entrevista, Néber se encontraba en la ciudad atendiendo el comercio familiar, del cual está muy orgulloso, no obstante reconoce que absorbe un tiempo importante de su jornada laboral.

El predio maneja ganado vacuno con certificación orgánica, lanares y una porción de aproximadamente una hectárea donde realiza horticultura (sin certificación).

Los requerimientos de mano de obra son atendidos por un asalariado permanente y por Néber, quien aporta el componente de mano de obra familiar. Para algunas tareas puntuales, como esquila y huerta, son contratados trabajadores zafrales.

Néber define el uso de la tierra de la siguiente manera: “*manejo un sistema de pastoreo rotativo controlado no secuencial*”, el cual asigna las mejores pasturas a las categorías más valiosas para su estrategia productiva, estas son las vacas de cría y los animales en terminación.

La base forrajera está compuesta por campo natural con áreas importantes de chircas, las que Néber valora positivamente como áreas de abrigo pese a su escasa productividad en forraje. La escasa inversión en el establecimiento, determina una producción en base a sus condiciones

naturales, no realizándose mejoramientos forrajeros de ningún tipo. Esta actitud es interpretada por Néber como una protección ante las fluctuaciones del mercado, las promesas incumplidas por el sector político y lo errático de las políticas de Estado hacia el sector ganadero.

En el momento de la entrevista no realizaba registros físicos de ningún tipo, la información dijo: *“la llevo con detalles en la cabeza”*.

La comercialización, la realiza con Frigorífico Tacuarembó o en locales feria, dependiendo de las categorías y los precios del momento.

Néber menciona carencias en los servicios oficiales de extensión y en los sistemas de financiamiento existentes, elementos clave, afirma, para un adecuado desarrollo de los pequeños y medianos productores ganaderos.

G2: El Ing. Agr. Beto explota los campos de su familia con ganadería convencional, al tiempo que arrienda campos donde realiza ganadería orgánica. Los campos con certificación orgánica están ubicados en San Gregorio de Polanco, departamento de Tacuarembó. En las 3000 hás. certificadas realiza ciclo completo de vacunos y lanares, atendidas enteramente con mano de obra asalariada, la cual recibe capacitación periódicamente, orientada a la seguridad laboral y fundamentos de producción orgánica.

Las motivaciones de Beto para producir en forma orgánica incluyen el crecimiento del mercado orgánico internacional, la seguridad alimentaria, el valor agregado mediante la obtención de un producto diferenciado, la sustentabilidad ambiental, la forma de tenencia de la tierra, dado que solo produce en forma orgánica en tierras, y la concordancia con la producción ecológica sin caer en *“fundamentalismos”*. Esta última motivación implica que el resultado económico debe alcanzar sus proyecciones de rentabilidad, de lo contrario no dudaría en discontinuar la producción orgánica.

Realiza balances, registros físicos y económicos que, junto al manejo de una actualizada información de mercados y de la cadena cárnica, le permiten actuar rápida y eficientemente en la toma de decisiones.

Dado que condiciona sus inversiones a la forma de tenencia de la tierra, su estrategia para mejorar los indicadores productivos orgánicos se basa en el ajuste de la carga animal y en el manejo de la base forrajera. De todos modos realiza algunos mejoramientos en cobertura y verdeos, que utiliza para “*agregar grasa*” en la terminación de los animales durante el periodo invernal.

Beto valora positivamente su experiencia de producción y exportación de zapallo orgánico a Italia, realizada junto a otros productores. Entiende viable la posibilidad de asociación entre productores ganaderos y hortícolas para emprender negocios de este tipo, siempre que existan reglas claras para ambas partes.

G3: Andrés es un productor ganadero convencional del departamento de Río Negro. A su vez administra un campo en Caraguatá, departamento de Tacuarembó, predio objeto de nuestra entrevista. Este establecimiento tiene una superficie aproximada de 5.000 hás., de las cuales dedica 200 hás. a la producción lechera convencional, montes y cursos de agua ocupan 100 hás. y las restantes 4.700 hás. eran destinadas hasta el año 2006, a la producción ganadera orgánica certificada. En ese momento fue desafectado un padrón de 2.200 hás. para ser utilizado en un contrato de arrendamiento para siembra de soja.

En el momento de la entrevista, en las 2.500 hás. con certificación orgánica, se realiza ciclo completo de vacunos y lanares que son atendidos en su totalidad por 5 asalariados permanentes. Maneja un sistema tradicional de alimentación del ganado, a base de campo natural con “*algún mejoramiento con fosforita en superficie*” y su nivel de productividad es bajo, fundamentalmente, debido a la baja dotación.

Tanto en el predio de su familia como en el de sus contratantes, Andrés argumenta una estrategia de resguardo ante las fluctuaciones de los precios de insumos y productos del mercado uruguayo: “*el productor fue muy castigado por las grandes variaciones, se metió en proyectos y se ligó un golpe, a los dos o tres años le cambiaron las condiciones. Ese es uno los grandes problemas, si tuvieras un horizonte a futuro más estable irías piano piano hacia más, ahora cada paso que damos vamos más hacia lo seguro*”. La incursión de esta empresa en el mercado orgánico no contradice lo anterior, las modificaciones implementadas en el sistema orgánico en relación al tradicional, implicaron sustituir fertilizantes químicos por fosforita molida y el pasaje de un sistema sanitario preventivo a uno curativo.

En el predio se registran movimientos físicos, económicos y tratamientos sanitarios. Se trata de un predio con una antigüedad en el sector orgánico de cuatro años, con flexibilidad para reconvertirse a otros rubros en función de las rentabilidades relativas y de los requerimientos en inversión. En este sentido, Andrés manifiesta debilidades del sector orgánico para la lógica de este tipo de empresarios ganaderos: *“hoy te pagan U\$S 150 por hectárea por usarla un año, monto que con ganadería no lo sacás”, “actualmente la diferencia de precios no compensa los problemas para producir orgánico”, “el manejo se está haciendo complicado, se nos está rodeando de agricultura”*. Esta última afirmación, hace referencia a los problemas que se generan cuando un vecino aplica glifosato y la franja de seguridad exigida por el protocolo de 10 metros, genera complicaciones de manejo: mayores requerimientos de mano de obra, colocación de alambrados eléctricos en potreros muy grandes, disponibilidad de energía eléctrica, desperdicio de forraje en estas zonas.

Este administrador apunta como déficit del sector, la carencia de un modelo armado y probado de productos sanitarios, destacando que el apoyo del Estado, con sus centros de investigación, sería un aporte importante para paliar dicho déficit.

G4: Nicolás es un empresario ganadero extensivo que dispone de dos establecimientos en producción orgánica. Uno de 3.300 hás. ubicado en el departamento de Tacuarembó donde realiza ciclo completo, el otro de 500 hás., también con certificación orgánica, que utiliza para recría y terminación de animales ubicado en el departamento de Durazno. Entre ambos predios existe un flujo periódico de animales determinado por la disponibilidad forrajera.

Este empresario comenzó a producir orgánico por dos razones: porque *“no era nada dificultoso “y para “obtener un mejor precio con poca cosa, sin cambiar mucho en el manejo”*. Si bien está preocupado por no poder *“glifosatear el campo para mejorar”*, cuando se le solicitó que mencionara los índices productivos que quería mejorar, no brindó una respuesta al respecto. La siguiente afirmación nos permite aproximarnos a su racionalidad: *“en este país hacer muchas mejoras es carísimo. Con esta distorsión del dólar el ingreso es en dólares, los sueldos y el gasoil están en pesos. Subieron los insumos y bajaron los ingresos”*.

Si bien estas afirmaciones son ciertas, cabe hacer algunas puntualizaciones: es cierto que el peso uruguayo se ha apreciado frente al dólar pero no es menos cierto que los precios en dólares de la carne uruguaya han

alcanzado incrementos muy importantes —ver cuadro No. 6—. Es cierto que los sueldos han aumentado, lo que no se dice es que el valor de siete salarios con sus respectivas cargas sociales en un valor bruto de producción de 3.300 hás., es poco significativo. También es cierto que asistimos a un precio récord del petróleo, tan cierto como que la incidencia del componente horas/tractor/há. en una explotación extensiva ganadera, es muy inferior a la del sector arrocero, la del agrícola y la del mismo sector hortícola.

Cuando existieron excedentes, Nicolás priorizó la compra de tierras en detrimento de la inversión en mejoras y tecnología: *“se dio que aumentamos el área explotada, agregamos unas 95 hás.”*

Nicolás reconoce que las pasturas de su establecimiento están siendo subutilizadas, y ubica en este punto una de las áreas donde sería beneficioso recibir apoyo por parte del Estado. También señala como limitantes en la producción orgánica, la escasa variedad de productos sanitarios.

CUADRO No. 6 - Ingreso promedio mensual de exportación por Ton/P.Carcasa

	2005	2006	2007	2008*	2009*
Enero	1.685	1.758	2.001	2.554	2.393
Febrero	1.613	1.791	1.991	2.752	2.477
Marzo	1.705	1.933	2.016	3.018	2.498
Abril	1.700	2.098	2.060	3.332	2.486
Mayo	1.706	2.032	2.051	3.671	2.594
Junio	1.704	2.013	2.045	3.677	
Julio	1.662	2.073	2.139	3.856	
Agosto	1.725	2.095	2.054	3.970	
Setiembre	1.833	2.176	2.267	4.234	
Octubre	1.759	2.118	2.283	3.421	
Noviembre	1.855	2.124	2.480	2.778	
Diciembre	1.802	1.990	2.457	2.369	

Fuente: INAC (2009).

(*) Cifras primarias

G5: Darío administra un establecimiento de 6.100 hectáreas, índice Coneat promedio 55, en la zona de Mataojo Grande, departamento de Salto, realizando cría de ganado vacuno y de lanares. Cuenta con certificación orgánica desde hace tres años. El ingreso de esta empresa a la producción

orgánica, tuvo el objetivo de agregar valor a sus productos. El carácter criador de este establecimiento determina que el valor agregado que recibe actualmente ronda los dos dólares por ternero vendido, monto muy inferior al que obtendría criando el mismo ternero en la producción convencional. Estos valores y las dificultades del manejo orgánico, determinan que esta empresa esté cuestionando su permanencia en el sector orgánico.

La realización permanente de registros, es utilizada para evaluar la eficiencia de los procesos productivos. El personal utilizado es enteramente contratado, incluyendo los mandos medios que son los responsables de la gestión.

Este establecimiento tiene la expectativa de que se concrete por parte de Frigorífico Tacuarembó el proyecto de “cadenas que agreguen valor”, de manera que los beneficios que se generan (según el entrevistado el mercado orgánico internacional pagaría un 30% más que el mercado convencional), puedan ser distribuidos de una manera más equitativa entre todos los integrantes de la cadena cárnica y estimule su permanencia en la misma.

Darío sitúa dificultades también en la falta de una “*cartilla orgánica*” en la cual se presenten, de una manera clara, concreta y comprensible, los procedimientos a seguir por los trabajadores que ejecutan las tareas y un programa sanitario, que contemple las particularidades de las explotaciones criadoras que manejan un gran número de animales. La extensión del predio, surcado por caminos vecinales con tránsito de tropas vecinas con alta incidencia de garrapatas y sarna, infectan áreas que hacen difícil el control de estos ectoparásitos. Es preocupación especial, las escasas herramientas sanitarias disponibles para actuar cuando los problemas ya están instalados.

El equipo técnico que conforma junto a un agrónomo y un veterinario, considera que los indicadores de producción alcanzados son adecuados para los campos y para la tecnología empleada.

Debido a que no se comercializan raciones orgánicas en Uruguay y que este suplemento es necesario para el manejo que realiza el establecimiento, condujeron a que una empresa veterinaria salteña elaborara y suministrara una ración registrada en el MGAP bajo la denominación de “natural”, porque no fue posible certificar el origen orgánico de sus componentes. Este “punto débil” en la cadena productiva, sumado a las respuestas ambiguas recibidas por

consultas sobre el manejo orgánico, determinan que Darío cuestione los procedimientos de certificación orgánica de la cadena cárnica.

3.5 TIPOLOGIA DE LOS ESTABLECIMIENTOS

En esta sección se presenta una tipología de los establecimientos relevados en el trabajo de campo. Esta herramienta fue construida, en función de la distribución de recursos y de las distintas estrategias productivas observadas en los actores estudiados.

Basados en Gutman, citado por Saal et al. (s.f.), esta tipología considerará los siguientes fines:

- 1- *delimitar*, reconocer los diferentes subconjuntos dentro del conjunto de predios estudiados;
- 2- *caracterizar*, describir, codificar los atributos de cada subconjunto;
- 3- *relacionar*, los vínculos existentes entre los diferentes subconjuntos y vincularlos en términos de causa-efecto a los puntos 1 y 2.

3.5.1 Productores hortícolas familiares

La pertenencia a este grupo de los predios H1 y H3, está fundada en el hecho que el componente mano de obra familiar es mayor que el componente mano de obra asalariada. Otro aspecto a destacar, lo constituye el hecho que los ingresos percibidos no son suficientes para cubrir sus necesidades básicas. Fueron explícitas las demandas en cuanto a la falta de cobertura de salud, falta de recursos para la actividad social e imposibilidad de tomar un período de descanso anual. Las severas restricciones de capital de giro y herramientas, como la avanzada edad en H1, hacen presumir una movilidad social positiva poco probable.

H3 visualiza la mejora de sus ingresos y su calidad de vida, mediante una capitalización subsidiada por el Estado, o por ONGs con financiamiento del exterior. Otra valoración que se destaca en este productor es que ubica en factores exógenos al predio, los resultados económico-financieros obtenidos durante la experiencia orgánica.

H1 tiene como restricción particular una superficie muy reducida, que obstaculiza la siembra de abonos verdes y una adecuada rotación de cultivos.

Ambos predios muestran otras carencias en su gestión, a saber: ausencia de registros físicos y económicos, tanto en la planificación de rotaciones y cultivos como en la organización del trabajo, e irregularidad en la oferta de mercadería.

La inserción de este grupo en el mercado, está caracterizada por ventas en el segmento minorista (ferias, canastas).

Estos productores conocen el paquete tecnológico requerido por las certificadoras orgánicas, no obstante, muchas técnicas no son aplicadas por las carencias estructurales mencionadas precedentemente. Presentan un componente ideológico muy fuerte que los motiva a continuar en la producción orgánica, a pesar de los insuficientes niveles de ingreso que obtienen.

Es el tipo de productores, dentro del universo estudiado, en que el período de transición de la producción convencional a la producción orgánica es más traumático, siendo sin duda subgrupo de productores que requerirá mayor apoyo en el caso que se instrumenten políticas de fomento al sector orgánico.

3.5.2 Productores hortícolas capitalizados o excedentarios

Este subgrupo está constituido por productores hortícolas que han alcanzado un importante nivel de capitalización.

Estos productores, se caracterizan por realizar la gestión de sus predios contemplando la evaluación de riesgos, la planificación de cultivos y tareas, seguramente asociada a una asistencia técnica permanente, en la obtención de productos, tanto en volumen como con la regularidad que exigen sus canales comerciales. La relación mano de obra familiar/contratada, es inferior a 1. Tienen acceso a financiamiento en el sistema bancario y, en algunos casos, lo han utilizado con buenos resultados. La generación de excedentes les permite proyectar cierto nivel de crecimiento. La inserción comercial la realizan, principalmente, en diversas cadenas de supermercados, las que difieren en estándares de calidad y niveles de rechazo, pero tienen en común la capacidad de comercializar grandes volúmenes de mercadería. Esta comercialización se realiza en condiciones desiguales para los productores, dada la gran escala que manejan dichas cadenas comerciales, pero ha permitido una colocación fluida, a valores diferenciales en relación a la producción convencional y ha contribuido a planificar el incremento del área de cultivos.

Una característica observada en los tres representantes de esta clase: H2, H4 y H5, es la capacidad innovadora. Este factor endógeno ha contribuido sustancialmente a levantar las restricciones que actuaron, obstaculizando el crecimiento. Si bien la existencia del componente motivacional ideológico está presente, a diferencia de 8.1.1 su permanencia en el sector orgánico está condicionada a los niveles de rentabilidad del sector.

3.5.3 Productores ganaderos criadores

El establecimiento G5 integra esta categoría y representa, junto a los invernadores, el 5 % de los remitentes de hacienda del Programa de Carne Orgánica de Frigorífico Tacuarembó⁴.

Este predio está situado en suelos de Basalto Superficial, con un Índice Coneat promedio de 55. El bajo potencial productivo de estos campos, determina que la producción vacuna esté especializada en la fase de cría. El hecho que no exista una cadena cárnica orgánica articulada, tanto en el sentido de los proveedores de insumos (productores orgánicos de granos y/o ración), como en la dirección de los demandantes de producto (invernadores que ineludiblemente demanden terneros orgánicos), sugiere que en la actualidad y con el protocolo vigente, este tipo de productores no son contemplados, por lo menos en términos de acceso al diferencial de recursos que genera el negocio orgánico, dichos recursos son captados mayoritariamente por los productores de ciclo completo.

Este año debido a la excepcional disponibilidad de pasturas, G5 decidió hacer la re cría de los terneros para venderlos con un peso estimado de 250 kg. En años normales se consume durante el verano gran parte de las reservas forrajeras acumuladas en la primavera, con la consecuencia de no poder sostener solo con campo natural, la producción de terneros durante el período invernal. Estos deben comercializarse antes de dicho período con un peso aproximado de 150 kg. en el mercado convencional. Esto implica que el proceso de producción orgánica no reciba el sobreprecio por la diferenciación de sus carnes que el Frigorífico paga “hacia atrás”.

⁴ Xavier, M. 2008. Com. personal.

La motivación de esta empresa por integrar la producción orgánica se basó en la estrategia de diferenciar sus productos (carne y lana), como forma de agregar valor a los mismos.

Los factores endógenos del predio, que limitan el aumento de la productividad, son el potencial forrajero de los suelos y el capital disponible para mejoramiento de pasturas. Esta empresa es gestionada por un equipo conformado por un técnico en agronegocios, un médico veterinario y un ingeniero agrónomo.

Es en los factores exógenos al predio, más precisamente en el área económica, donde esta empresa está cuestionando la sustentabilidad y la permanencia de este tipo de producción.

3.5.4 Productores ganaderos de ciclo completo

Incluimos en este sub-grupo los establecimientos G1, G2, G3 y G4, que presentan como característica común, la producción del ciclo completo de vacunos. La comercialización es realizada, en la inmensa mayoría de los casos, a través de Frigorífico Tacuarembó, siendo poco significativos los negocios que se realizan en locales de feria o por pantalla. Este tipo de empresa constituye el 95% de los remitentes a dicha planta⁵.

El paquete tecnológico que utilizan, presenta pocas variantes en relación a la ganadería tradicional extensiva: producción en base a campo natural con escasas áreas mejoradas y sustitución de un esquema sanitario preventivo, o calendario, por uno curativo.

La pertenencia de este tipo de empresas al sector orgánico está motivada por el sobreprecio que paga la industria, porque el manejo productivo no implica cambios profundos a los que realizaban anteriormente, y porque no es necesario realizar inversiones (el costo de la certificación corre por cuenta del Frigorífico). Estos empresarios manifiestan su adhesión a producir de una forma más “amigable con el medio ambiente”, en relación a como lo hacían siendo productores convencionales, pero dicha adhesión está supeditada, en todos los casos, a un resultado económico positivo del negocio orgánico. Es en este punto que emerge como debilidad del sector, la competencia por tierras de

⁵ Xavier, M. 2008. Com. personal.

empresas productoras de soja. Durante el trabajo de campo, G3 manifestó haber desafectado de la producción orgánica un área importante para destinarla a dicho cultivo, en tanto los restantes empresarios indicaron de una u otra manera estar observando la evolución, y las posibles propuestas, de esta alternativa.

Como factor exógeno favorable a este tipo de empresas, destacamos la existencia de un canal comercial (industria frigorífica) que, debido a una demanda sostenida de mercados externos, es capaz de absorber la totalidad de la producción.

4. RESULTADOS Y DISCUSION

4.1 MOTIVACIONES PARA COMENZAR LA PRODUCCION ORGANICA

Las motivaciones que expresan los productores hortícolas para comenzar con la actividad orgánica, presentan dos vertientes principales. La que surge del componente ideológico, incluye aquellos productores que se definen como ecologistas. La preocupación por el cuidado del medio ambiente es central en la orientación de las prácticas agrícolas que emplean, que las trascienden y se expresan en todos los órdenes de su cotidiano. Este subgrupo está representado por Juan y Ana, Julio, Pedro y Lucía. La vertiente derivada de intoxicaciones producidas por la manipulación de agrotóxicos, como fue explicitado en las entrevistas realizadas a Pablo y Santiago, determinó que dichos accidentes fueran la razón principal e inmediata de su pasaje a la producción orgánica. Sólo en el caso de este último productor fueron explícitas, además, las expectativas de mejora de las oportunidades comerciales y de resultado económico. En resumen, la perspectiva de un sistema productivo menos contaminante, tanto del ambiente como de los productores, de sus familias y de los trabajadores contratados, resultó un factor de fundamental importancia para el inicio de actividades orgánicas en los dos sub-grupos de productores hortícolas entrevistados.

En su experiencia en la producción convencional, por un lado Santiago y por otro Juan y Ana, debieron utilizar en la sucesión de los ciclos productivos, dosis crecientes de agroquímicos, como estrategia para mantener los niveles de producción. Esta práctica tuvo consecuencias negativas en el resultado económico de los predios, por lo que la dimensión económica fue otro factor que convergió, conjuntamente con la dimensión ambiental, en el cuestionamiento de la sustentabilidad de estas dos unidades productivas, que representan a las dos vertientes motivacionales detectadas.

Entre las motivaciones para comenzar con la actividad orgánica en el grupo de productores ganaderos, se explicitan expectativas de crecimiento económico como motivación principal en la totalidad de los casos, mientras que el componente ideológico es explicitado sólo por Néber: *“por idiosincrasia, por forma de ser”*.

Las palabras de Nicolás pueden considerarse representativas del núcleo motivacional común de respuestas del grupo mayoritario de ganaderos: *“de arranque fue que no era nada dificultoso obtener un mejor precio con poca cosa, sin cambiar mucho en el manejo”*. La similitud de manejo con la forma de

producción convencional es un factor que favorece la adopción de la tecnología orgánica para Néber, Beto y Nicolás. El agregado de valor al producto y las expectativas comerciales fueron motivaciones para Beto y Darío.

El hecho que la industria frigorífica tomara la iniciativa asumiendo los costos de la certificación, constituyéndose en articulador del negocio, se suma a las motivaciones antedichas en los productores Néber y Beto.

4.2 MOTIVACIONES PARA CONTINUAR EN LA PRODUCCION ORGANICA

En cuanto a las motivaciones para continuar en la actividad orgánica, del grupo hortícola, es significativo el discurso recurrente sustentado en argumentos económicos, ideológicos y ambientales en la totalidad de los casos. A estas motivaciones comunes se agregan los testimonios de Pablo y Pedro, que valoran positivamente la incursión en un mercado diferenciado que premia el agregado de valor. Otra característica valorada, pero sólo en el caso de Pedro, es el hecho de manejar menores volúmenes de producto y superficie con mejores rentabilidades.

El grupo de empresarios ganaderos manifiesta una mayor variedad de motivos para continuar desarrollando la actividad orgánica, que los productores hortícolas. Mientras Beto, Nicolás y Darío establecen razones de mercado internacional, tanto por el crecimiento sostenido que éste ha tenido en los últimos años, como por las ventajas de colocar su producción en este tipo de mercados, los cuales se diferencian de aquellos al que concurren los commodities en sentido estricto.

Andrés y Darío expresan expectativas de mejor rendimiento económico, basado en el sobreprecio pagado en el mercado orgánico. Por su parte, Néber expresa como única causa el conocimiento de la tecnología utilizada. Como consecuencia de la forma de tenencia de la tierra, Beto realiza producción orgánica sólo en aquellos campos que arrienda, confirmando en este sentido una racionalidad empresarial no alineada a razones ideológicas y/o ambientales, sino coyunturales, sustentada en el sobreprecio del mercado cárnico orgánico. Esta actitud volátil y de aversión a cualquier tipo de mejora fija, le permite migrar de tipo de producción si la ecuación económica se torna desfavorable.

4.3 OBJETIVOS DE CORTO PLAZO

Teniendo en cuenta los objetivos de corto plazo, se diferencian claramente dos segmentos de productores hortícolas: por un lado, quienes visualizan la producción orgánica como un medio de supervivencia (Juan y Julio) y, por otro lado, quienes pretenden generar excedentes, para profundizar el nivel de capitalización que ya alcanzaron (Pablo, Pedro y Santiago).

Para los primeros, alcanzar una producción diversificada es entendido como el instrumento que les permitirá mantenerse en el predio y cubrir sus necesidades básicas. Estos productores familiares producen en una superficie muy reducida, situando en la mejora del manejo de la chacra otro de sus principales objetivos, tanto en lo referido a una racionalización en la rotación de los cultivos, como al incremento del área destinada a abonos verdes. El logro de estos objetivos se encuentra acotado, por la escasez de recursos y las carencias en la organización y planificación de las tareas. En este sentido perciben como poco probable, para el corto plazo, la generación de excedentes destinados a capitalizar los predios.

El segundo sub-grupo de productores (Pablo, Pedro y Santiago), comprende aquéllos que manejan una escala de producción mayor. Su grado de inserción en el mercado, así como los agentes con los que interactúan, los estimula a proyectarse hacia un crecimiento que trasciende la mera subsistencia. La generación de excedentes, basados en una adecuada planificación y gestión de los recursos disponibles, fundamenta las expectativas moderadas a altas de generar excedentes, que presenta este sub-grupo de productores hortícolas.

Los objetivos de desarrollo de la unidad económica, están íntimamente asociados a la etapa del ciclo de vida que transitan sus familias. Aquellas familias que transitan la desintegración, o las que no comenzaron la etapa de crecimiento (Juan y Julio), son las que procuran permanecer en el predio y cubrir sus necesidades básicas con los ingresos prediales. Por su parte, los productores hortícolas que se encuentran en la fase de expansión del ciclo de vida familiar, como lo constituye la situación de Santiago y la de Pedro con Lucía tienen como objetivo el crecimiento de su establecimiento. El caso de Pablo tiene particularidades, que lo diferencian del resto de los productores hortícolas relevados: tiene pareja constituida pero no descendencia y la visión que tiene de la producción orgánica se refleja en su discurso: *“estamos convencidos que la producción orgánica no es sólo una alternativa, es otra*

forma real de producir diferente a la producción convencional". En este sentido manifiesta explícitamente la validez y la necesidad de la producción convencional, valoraciones que lo diferencian claramente del resto de los productores hortícolas orgánicos entrevistados. Procura maximizar el rendimiento económico de su inversión en capital, tiempo de trabajo y nivel de capacitación. Es el único ingeniero agrónomo en el grupo de productores hortícolas relevados.

Si bien Juan, Pablo, Julio y Pedro comercializan directamente su producción, sólo este último explicita como objetivo la necesidad de *"aflojarle al tema de la comercialización..."*.

Para los productores ganaderos Beto, Andrés y Nicolás, el objetivo prioritario de corto plazo se ubica en racionalizar y optimizar la explotación de los recursos disponibles, centrando estas acciones en la mejora del manejo de la alimentación del ganado, del uso del agua y de la capacitación del recurso humano. En este punto, a diferencia del sector hortícola, estos productores ya cuentan con los recursos naturales y el personal necesarios.

En el caso de Andrés, si bien no centra claramente los objetivos de corto plazo, aduciendo un *"parate en la rentabilidad de su empresa con la consecuente interrupción de las mejoras planificadas en alambrados y pasturas"*, de su discurso surge que, ante la disponibilidad de excedentes generados en la actividad pecuaria, la inversión de los mismos se dirigió a la compra de tierras. Esta acción nos permite inferir no una falta de objetivos, sino una racionalidad en sintonía con la de los empresarios ganaderos tradicionales.

La singularidad del caso de Darío por su condición de ganadero criador se refleja en el objetivo de integrar un proyecto propuesto por la industria frigorífica orientado a la creación de cadenas de agregado de valor.

Del análisis de los discursos que expresan los objetivos de corto plazo de este grupo de agentes ganaderos, emerge un perfil empresarial orientado a maximizar el beneficio del capital invertido. A diferencia del sector hortícola, donde existen numerosos y diversos objetivos, el sector ganadero dirige claramente sus objetivos hacia la especialización productiva. No es ajeno a esto el hecho que el grado de articulación y desarrollo de la cadena cárnica, a diferencia del sector hortícola, permite a los productores ganaderos

desentenderse de la fase comercial y, concentrar esfuerzo y recursos en la mejora de los procesos productivos de sus establecimientos.

4.4 LIMITANTES PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE CORTO PLAZO

En cuanto a las limitantes para alcanzar los objetivos de corto plazo, en el grupo hortícola, predominan las menciones a la falta de crecimiento, causa y consecuencia, entre otras, de restricciones de capital y equipamiento.

También se mencionan, pero con menor frecuencia, problemas de tipo organizacional inherentes al predio, a saber: falta de herramientas para el control fitosanitario, lentitud oficial en el registro y liberación de nuevos productos sanitarios. El problema en la delegación de algunas tareas estratégicas se ilustra en esta frase de Lucia: *“el conseguir un empleado que pueda suplir eficientemente la parte de comercialización”*, situación vinculada a la carencia de capital, antedicha en el párrafo anterior.

Santiago identifica la elevada distancia geográfica entre los productores del grupo que integra como la limitante para el avance de un proyecto de industrialización de descartes.

La falta de asistencia técnica permanente, también es observada por Pedro y Santiago como una limitante para el crecimiento de otros productores. Es interesante esta actitud al considerar como propias, limitantes que ya tienen resueltas. Puede pensarse que la estrategia de crecimiento personal está asociada (sea en el registro real o imaginario), al crecimiento de todos y cada uno de los integrantes del grupo, así como a la adecuada gestión del mismo.

Si bien el grupo ganadero, manifiesta un cuerpo de objetivos de corto plazo homogéneo y bien definido, se expresa en los discursos una variada gama de razones que explicarían las limitantes para alcanzar los objetivos de corto plazo. Mientras para Néber las limitantes serían levantadas con un cambio político en la forma de prestar los dineros al productor y del seguimiento de los contratos que se elaboren, Beto, expresa no tener problemas para alcanzar sus objetivos. Para Andrés la adaptación del personal al nuevo esquema sanitario, con procedimientos y productos en una etapa de ajuste de la nueva tecnología, en un proceso de ensayo y error, condujeron a reducir la eficiencia buscada en este establecimiento. También observa que las posibilidades de planificación se ven acotadas, con el impacto que implica en la eficiencia productiva y de

gestión, debido a las variaciones reiteradas de precios en los mercados de insumos y productos. Esta limitante parece difícil de superar, en tanto dichas oscilaciones son inherentes al funcionamiento mismo de mercados desregulados en los cuales se participa.

Otro factor mencionado por Nicolás y Beto en este caso, es la actitud conservadora frente al riesgo de los productores ganaderos, quienes vivencian situaciones de confort familiar y no ven con buenos ojos la posibilidad de asumir riesgos en proyectos de mejora de su rentabilidad. Andrés, por su parte, manifiesta como limitante para el logro de sus objetivos de corto plazo, el incremento que ha registrado el costo de los insumos para la realización y mantenimiento de las mejoras.

Muy diferente es la opinión de Darío, manifestando que la mayor dificultad radica en la posibilidad de poder armar una cadena de agregado de valor; en este sentido, destaca que el 30% de sobreprecio en el mercado internacional del producto orgánico sobre el convencional, no se ve reflejado en el precio que recibe el productor criador uruguayo.

4.5 OBJETIVOS DE MEDIANO PLAZO

Para el mediano plazo, los productores hortícolas orgánicos mantienen los objetivos citados para el corto plazo y agregan los siguientes.

Pablo aspira lograr una *“vinculación con gente que piense igual”* y desarrollar emprendimientos con distintos grados de asociación, de manera de potenciar al sector y superar las actuales limitantes, resultado de una escala productiva limitada.

Los casos de aquellos productores que a la interna del sector manejan los volúmenes más importantes (Pablo, Pedro y Santiago), manifiestan su objetivo de abrir una corriente exportadora permanente.

El alcanzar un flujo de fondos positivo expresado por Juan y Julio, pretende mejorar las condiciones de vida, dado que la variable de ajuste del presupuesto predial consistió, en la mayoría de los casos, en la reducción de la cobertura de las necesidades familiares.

La consolidación del mercado local, según Santiago, le permitiría continuar el proceso de capitalización en el que se encuentra. Esta situación permitiría crear las condiciones para lograr el objetivo familiar: *“para el futuro si algún hijo quiere, pueda permanecer en el predio”*.

Los objetivos de mediano plazo en el grupo ganadero tienen una clara definición; en la totalidad de los casos relevados, se orientan a la mejora de aquéllos aspectos del manejo que actúan aumentando la eficiencia del sistema productivo.

Para Néber, se agrega el objetivo de continuar obteniendo una oferta variada de productos (bovinos y ovinos), como forma de diversificar su exposición al riesgo. Dicha estrategia, posiblemente esté asociada a que este establecimiento tiene una superficie productiva sensiblemente menor a la media de los productores ganaderos orgánicos.

A lo antedicho, para el caso de Darío se suma el objetivo de continuar trabajando la diferenciación de productos, como forma de agregar valor a su producción. Esta estrategia puede asociarse, o ser consecuencia, de la baja rentabilidad que la producción orgánica está ofreciendo, en los actuales niveles de precios, a los productores especializados en la fase de cría.

La totalidad de los empresarios ganaderos reside fuera del establecimiento y no manifiesta la necesidad, o deseo, de cambiar esta situación; en este sentido, no lo visualizan como un problema para el correcto funcionamiento de su empresa ganadera.

En contraposición a este hecho, la totalidad de los productores hortícolas reside en el predio, explicitándose por Juan y Julio —que entiendo tienen comprometida la sustentabilidad de su sistema productivo y su permanencia como productores—, el objetivo de poder permanecer en el mismo en un horizonte temporal más lejano. Afirmando “entiendo tienen comprometida la sustentabilidad”, debido a que los componentes social y económico presentan un resultado negativo. En lo social, no poder acceder a cobertura de salud, no disponer de presupuesto para vestimenta, recreación y descansos anuales, son carencias derivadas del resultado del componente económico, aspectos que comprometen la sustentabilidad del sistema productivo como un todo.

4.6 SUBUTILIZACION DE RECURSOS

Indagados acerca de la subutilización de recursos, cuatro de cada cinco productores, tanto del sector hortícola como del ganadero, reconocen subutilizar recursos disponibles en el predio. Es significativa la mención de la subutilización del recurso suelo, tanto en el sector hortícola (Julio, Pedro y Santiago), como en el sector ganadero (Beto, Andrés y Nicolás). También el recurso humano se percibe como subutilizado, aunque con menor frecuencia, en ambos sectores: en el hortícola por parte de Pablo y en el ganadero por parte de Beto.

El sector hortícola observa la subutilización de maquinaria (por parte de Pablo y Pedro), del recurso hídrico en los casos de Julio y Pedro, y la subutilización de infraestructura (galpones), una única mención por parte de Julio.

En cuanto a la subutilización del recurso forrajero, se expresa una alta prevalencia en los establecimientos de Néber, Beto, Andrés y Nicolás.

4.7 CARENCIA DE RECURSOS

Las carencias de recursos mencionadas por los productores, se pueden agrupar en dos niveles:

- En el sector hortícola, a nivel predial, se cita como muy restrictivo el acceso a implementos de labranza de suelos, a maquinarias, a asistencia técnica permanente en el período de transición hacia la producción orgánica y la disponibilidad del recurso hídrico con caudales adecuados en los períodos críticos del verano.
- A nivel país se observa, tanto por productores hortícolas como ganaderos, el rezago de las agencias de investigación gubernamentales encargadas de la validación y transmisión de tecnologías ya utilizadas en otros países, que demuestren una adecuada adaptación a las condiciones locales. Tecnologías como la homeopatía aplicada a la sanidad animal o vegetal, los productos fitosanitarios, los organismos para el control biológico de plagas, constituyen disciplinas con un gran desarrollo que pueden aportar a la resolución de problemas existentes en el sector productivo de la economía real. Hablamos de economía real o productiva en contraposición con la economía especulativa. La primera, hace referencia a las actividades que producen un objeto, u ofrecen un servicio; en tanto la segunda, es aquella que se basa en generar dinero a partir de otro producto, o activo, como por

ejemplo, los mercados a futuro de granos, petróleo, etc. Según algunas fuentes, la economía especulativa es diez veces mayor que la real.

La falta de un mercado interno para los productos hortícolas en transición, en el cual puedan comercializar aquellos predios que no aplican agrotóxicos pero no han completado aún el periodo de carencia requerido para acceder a la certificación orgánica, es un punto crítico para la reconversión de horticultores convencionales a la producción orgánica (FIDA, 2003), debido a que este es un período en el cual se producen desequilibrios en el ambiente que deprimen la productividad de la chacra. Este es un momento de máxima vulnerabilidad, en el que el impacto financiero emerge en estos predios en virtud de que sus productos deben comercializarse en un mercado convencional, que no valora los atributos diferenciadores que poseen y deben competir en estándares de calidad organoléptica en inferioridad de condiciones, obteniendo por este motivo un precio menor. Con la promulgación del decreto 557/008 del 17 de noviembre de 2008, que crea el Sistema Nacional de Certificación de la Producción Orgánica, se habilitan dos tipos de instrumentos —sello: producto certificado orgánico y sello: producto en transición—, largamente demandados por los productores, permitiendo identificar y comparar los productos en base a sus atributos reales.

Capital y crédito son recursos que también se explicitan como limitantes para la evolución del sector. Si bien las limitaciones para acceder al crédito son carencias inherentes a los predios; los productos financieros existentes, los requisitos exigidos para acceder a los mismos y las condiciones de repago, son lineamientos atribuibles a las políticas dirigidas al sector que deben ser revisadas a nivel gubernamental.

Se explicita como carencia, por parte de Santiago, la falta de semillas orgánicas certificadas, constituyendo este insumo una restricción para acceder a mercados externos. Considero que esta inquietud debería desarrollarse por iniciativa de los productores, buscando, si se quiere, la complementación, o el apoyo, de las instituciones oficiales de investigación para alcanzar la certificación y levantar dicha restricción. Pero es imprescindible, por parte de los productores, algún grado de organización que permita planificar los potenciales rubros demandados, los volúmenes de semillas requeridos y los estándares de calidad necesarios para acceder a dichos mercados.

Otra carencia enunciada por Beto es la falta de fertilizantes orgánicos. La creación de un mercado de compost aportaría convergencia y complementación

en los subsectores orgánicos, creando de esta manera condiciones para que se pueda profundizar en experiencias, como por ejemplo, la exportación a Italia de zapallos orgánicos (ver en Apéndice II entrevistas a Santiago y Beto), realizada en la década de los ´90, de manera conjunta, por productores hortícolas y ganaderos.

4.8 POTENCIALES ACCIONES ESTATALES DE ESTIMULO AL SECTOR ORGÁNICO

Se requirió la opinión acerca de las áreas en que una hipotética ayuda Estatal obtendrían un impacto mayor, estimándose, por parte de los productores hortícolas, que existe falta de información en los consumidores sobre los productos orgánicos. En este sentido, tendrían un impacto importante aquellas medidas tendientes a difundir, divulgar o promocionar la actividad orgánica.

La habilitación de un mercado institucional que asegure una cuota de colocación, por ejemplo, en hospitales, escuelas, merenderos, etc., contribuiría a destrabar la situación de falta de producción que se atribuye, por parte de los productores, a la falta de desarrollo del mercado orgánico interno.

La creación de líneas de crédito específicamente orientadas al sector (Pedro y Santiago), para ser utilizadas en capital de giro, infraestructura y abonos verdes, es otra propuesta para dinamizar la producción orgánica. El testimonio de Pedro expresa: *“no hay créditos que sean accesibles a los productores, ningún productor chico a mediano entra a un banco, muchas veces tenés que demostrar que tenés mucho dinero para que te den el crédito”*. Santiago nos da su visión del tema en estos términos: *“en estos momentos nos está pasando que tenemos área disponible para hacer abonos verdes y estamos medio frenados esperando un poquito más, un poquito más por el tema de los recursos, porque en preparar la tierra se te va mucha plata, por eso muchas veces te vas dejando estar si no tenés recursos frescos”*. En este sentido, Néber y Beto marcan matices y destacan que los créditos deben ser habilitados, únicamente, como estímulo a la inversión en obras concretas (represas, aguadas, reservas de forraje). Néber expresa: *“préstamos bien módicos a pagar en canasta. Este es un sistema que va a ser perdurable en el tiempo, porque vos le retribuís al Estado lo que te prestó para vos mejorar, te queda el mejoramiento, te queda el aliciente, te queda el cambio de mentalidad que es lo más importante”*. Según Beto *“creo que la plata dada como así no, cuando hay un estímulo sobre cosas concretas sí, sobre la obra misma”*.

Otro aspecto resaltado por integrantes de ambos sectores, es la necesidad de profundización de la investigación Estatal en las siguientes áreas: manejo de plagas con énfasis en el control biológico, manejo de malezas de mayor incidencia, adaptación de maquinaria e implementos agrícolas y productos sanitarios de origen homeopático. Beto expresa que *“el Estado debería actuar en mejorar los factores que actúan sobre el riesgo productivo”*, directamente, mediante políticas agropecuarias, mediante instrumentos de política económica, o indirectamente, promoviendo infraestructuras que reduzcan la incidencia del clima e investigación para el manejo de los factores bióticos.

4.9 TEMAS NO TRATADOS QUE AFECTAN EL RESULTADO DE LA EMPRESA

Finalmente, se solicitó a los entrevistados destacar los temas no tratados en la entrevista que estuvieran afectando el resultado de su empresa.

Julio destacó la necesidad de fomentar por parte de los organismos oficiales de extensión, por ejemplo INIA, Instituto Plan Agropecuario, la organización de jornadas de trabajo grupales.

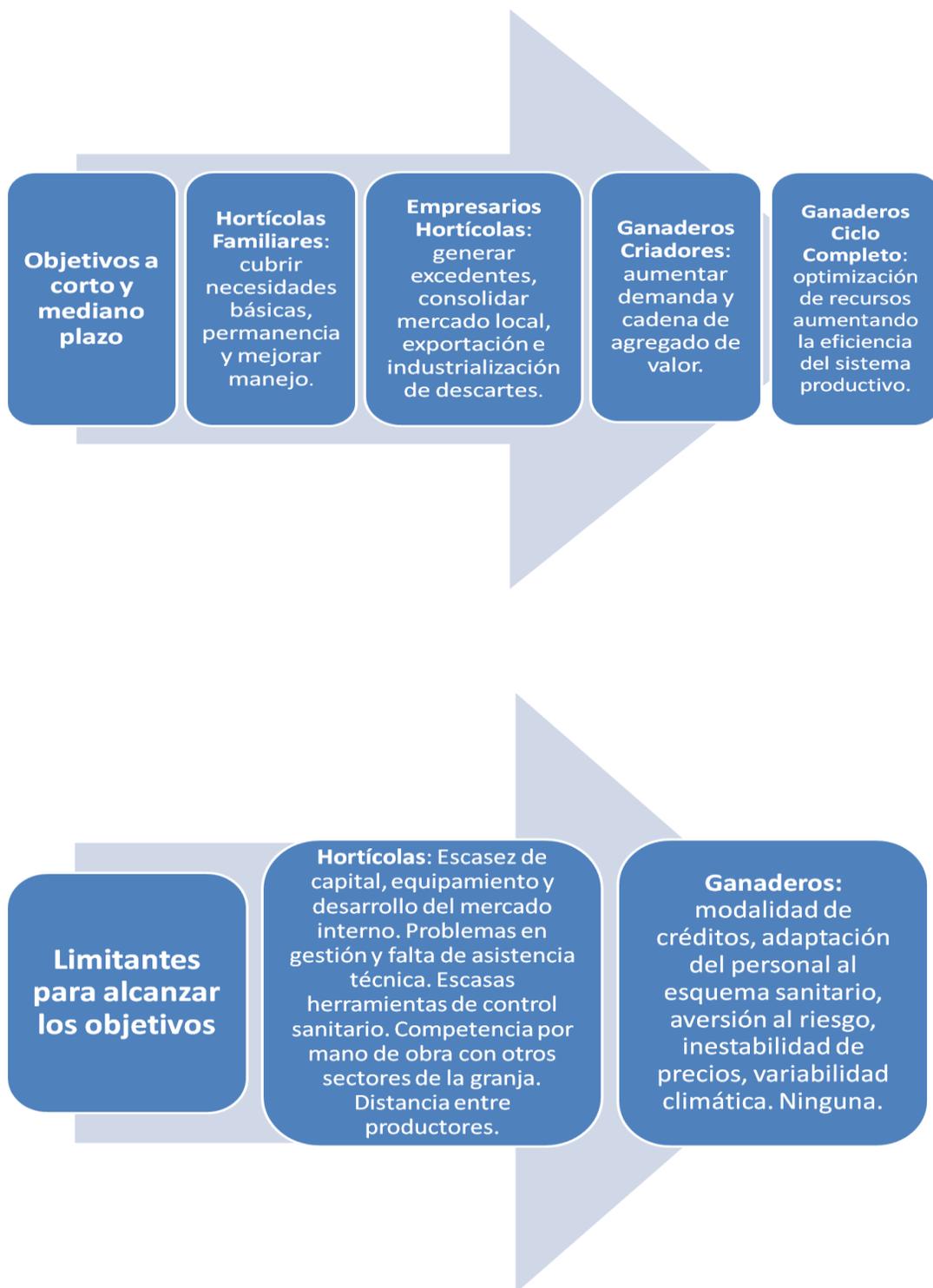
En el rol de comercializador, que Pedro asume como integrante del grupo de productores “Santa Rosa”, se plantea dudas en relación al *“impacto que la reforma impositiva tendrá en la administración y tributación de grupos de productores que comercializan su producción en supermercados”*.

Desde la perspectiva de Beto sería importante diversificar la oferta de productos orgánicos cárnicos, extendiendo la experiencia orgánica al rubro ovino. Otro aspecto que entienda se debe generar es la integración de los sectores orgánicos, buscando en aquellos recursos disponibles y subutilizados por algunos productores, limitados para otros, los acuerdos que permitan una complementación y apoyo recíproco. Pueden citarse a modo de ejemplo la disponibilidad de tierras y recursos financieros del sector ganadero, en tanto, en el sector hortícola pueden mencionarse disponibilidad de mano de obra y conocimientos prácticos (know-how) en rubros de producción vegetal intensiva.

Darío expresa como integrante del sector criador el siguiente análisis: *“el resultado de la empresa es afectado por no tener claro los objetivos del sistema orgánico, hacia donde apuntamos, yo como productor criador a donde voy, cual*

es mi cliente, donde está la lista, donde están publicados los contactos de quien es orgánico para poder venderle, quienes hacen los seguimientos, no existen. Simplemente un hecho de conversación, te mando a tal cliente que puede ser, no hay una estructura donde pueda llamarlo por teléfono y decirle, yo tengo un plumero, ¿cuál es el trabajo que vos querés que haga? Como el sistema orgánico admite que alguien compre un ternero sin importar si es orgánico o no, porque él mismo lo convierte en orgánico en seis meses, ¿qué sentido tiene tener un campo de cría para terneros orgánicos?”.







En función del estudio realizado, surge la necesidad de continuar profundizando en la temática e investigar áreas relacionadas a la misma. En este sentido, los siguientes constituyen temas señalados por los entrevistados, en torno a los cuales es importante el desarrollo de futuras investigaciones.

Por un lado, en relación a los elementos biofísicos de la agricultura orgánica se propone el estudio de la dinámica de factores bióticos y abióticos en agroecosistemas orgánicos y los efectos en la productividad de los mismos; investigación de especies nativas con propiedades homeopáticas aplicables al esquema sanitario vigente, formas de compostaje y niveles de respuesta; y el desarrollo de organismos para el control biológico.

Por otro lado, en relación a aspectos socio-económicos, se propone continuar con la caracterización y validación de las categorías identificadas; la realización de estudios de resultados económicos comparativos entre manejo orgánico y convencional a nivel de los establecimientos y la realización de estudios de ordenamiento territorial que permitan una mejor distribución en el territorio y un manejo más adecuado de la producción orgánica.

5. CONCLUSIONES

En este estudio, se realizaron siete entrevistas abiertas a informantes calificados y cinco entrevistas en profundidad a productores de cada sector. En el caso del sector ganadero, no se pudo acceder al número total de productores que remiten a planta debido a la reserva, por parte de la industria frigorífica, en suministrar información al respecto. La información recogida fue sistematizada y procesada mediante la utilización de códigos para identificar los contenidos de las entrevistas, lo cual permitió construir las categorías presentadas. Del análisis de los factores de carácter endógeno y exógeno que inciden sobre los sectores orgánicos estudiados y sus interacciones, surgen elementos que contribuyen a la comprensión del desarrollo diferencial alcanzado por los sectores productivos estudiados.

En función del análisis realizado, es posible inferir que los productores hortícolas y ganaderos orgánicos tienen en común conciencia, en tanto usuarios transitorios de agroecosistemas frágiles, de su responsabilidad de legar a las futuras generaciones sistemas productivos sustentables que permitan sostener una adecuada calidad de vida.

La presencia agroindustrial, articuladora de una cadena de agregado de valor determina diferencias sensibles entre ambos sectores, tanto en lo referente a los objetivos que se proponen como a los comportamientos que adoptan.

Desde el punto de vista de la racionalidad, se observa en los productores hortícolas orgánicos una firme determinación para superar las dificultades que esta modalidad de producción presenta en Uruguay. Como aspectos positivos, se destacan: el compromiso en la utilización de prácticas adecuadas y la rigurosidad en la aplicación de las normas a las que están sujetos. Esta actitud presenta como contraparte negativa el cultivo de rubros que coyunturalmente son deficitarios desde el punto de vista económico. El objetivo de mantener canales personalizados de comercialización (sistema de canastas, feria del Parque Rodó) y el hecho de priorizar la continuidad en la unidad de producción, fundamentan esta aparente irracionalidad. En los períodos donde los ingresos prediales han sido insuficientes, ha actuado como variable de ajuste el ingreso familiar. En los casos de los establecimientos con menor nivel de capitalización (Juan y Julio) adoptaron como estrategia la venta de su mano de obra fuera del predio, relegando de esta manera las tareas de su chacra. La condición de

productores típicamente familiares explica este hecho, dado que esta condición procura maximizar el ingreso familiar anteponiéndolo a la tasa de ganancia.

Otro factor de importancia lo constituye el hecho que la totalidad de estos productores hortícolas reside junto con sus familias en el predio, estando presente en mayor o menor grado el componente mano de obra familiar. A esto se debe agregar las intoxicaciones causadas por el uso de agrotóxicos, en los casos de Juan, Pablo y Santiago, en su práctica como productores convencionales, acontecimientos que fueron determinantes en su reconversión a la producción orgánica. Estas afirmaciones, emergentes de los discursos de los productores entrevistados, nos permiten inferir que las valoraciones de la calidad ambiental generadas como consecuencia de su actividad productiva orgánica, transitan por canales diferentes a las de los productores ganaderos orgánicos, que en la totalidad de los casos entrevistados residen fuera de la unidad productiva.

El sector ganadero orgánico, por su parte, expresa una actitud pragmática en cuanto a su permanencia en esta alternativa productiva. Si bien reconocen y valoran las especificidades de la misma y su impacto positivo a nivel ambiental, su continuidad está supeditada exclusivamente a obtener un resultado económico adecuado a sus expectativas.

El uso de prácticas culturales y productos elaborados en el predio a un bajo costo, en sustitución de agrotóxicos (herbicidas, fungicidas, insecticidas, reguladores de crecimiento, fertilizantes), generalmente importados y de alto costo, promueven cambios en el resultado económico de los establecimientos. Se observan efectos positivos también en otros aspectos: la inversión de capital por ciclo productivo es sensiblemente menor, determinando que el "riesgo expuesto" sea también menor; se sustituyen insumos formulados generalmente en el extranjero (muchos de estos productos tienen prohibido su uso en los países de origen) por la utilización de un mayor componente de mano de obra local, produciendo ahorro de divisas y generando nuevos puestos de trabajo. Riesgo expuesto hace referencia a los activos o valores colocados o "enterrados" en un ciclo productivo, período durante el cual están expuestos a incertidumbre (climática, financiera, biológica, humana, etc.) que pone en duda su recupero. Esta incidencia termina una vez finalizado el ciclo productivo, y se comercializan o se transan los productos obtenidos por activos más líquidos.

Los efectos positivos sobre la salud humana de la mencionada sustitución, se atribuyen a:

- la reducción en el uso de sustancias tóxicas,
- una mejor calidad ambiental,
- la reducción del número de intoxicaciones,
- el impacto positivo en la inocuidad de los alimentos.

En cuanto a las motivaciones para continuar desarrollando la actividad orgánica, los productores hortícolas revelan factores ideológicos, ambientales y de resultado económico, mientras que para el sector ganadero las mismas son de índole casi exclusivamente económicas.

Desde el punto de vista de la escala productiva, recursos disponibles y grado de inserción en el mercado, diferenciamos dos grupos de productores hortícolas orgánicos. Por un lado, un sub-grupo constituido por productores que manejan superficies cercanas a una hectárea con mano de obra familiar, con severas carencias de recursos, dificultades en la organización y planificación de las tareas, flujos de producción irregulares que dificultan su competitividad en el mercado al que concurren y determinan también, irregularidad en el flujo de fondos a lo largo del año. Para estos productores el objetivo de corto plazo se centra en alcanzar niveles de ingreso que permitan cubrir sus necesidades básicas y la permanencia en el predio en su condición de productores.

Un segundo sub-grupo hortícola está conformado por productores que explotan superficies mayores a una hectárea, con presencia mayoritaria de mano de obra asalariada. A diferencia del sub-grupo anterior, además de manejar cultivos a campo cuentan con importantes superficies de invernáculos, infraestructura que permite atenuar la estacionalidad de la producción, reducir los riesgos climáticos, obtener productos de mejor calidad y mantener una oferta diversificada por períodos mayores. El haber alcanzado niveles importantes de capitalización y organización les permite ejecutar, de manera adecuada, la planificación previamente acordada en los grupos de comercialización que integran.

Lo contrastante en la tipología de los productores hortícolas indicaría la conveniencia de fragmentar este subgrupo, dadas las diferencias en los niveles de desarrollo, de capitalización y de escalas productivas, a la hora de dirigir políticas de fomento y programas de desarrollo hacia este sector de la producción nacional.

El grupo de productores ganaderos que realiza invernada, o ciclo completo, ubica como objetivos para el corto plazo la racionalización y mejora de los recursos disponibles, como forma de mejorar su rentabilidad. Una situación diferente se observa en el caso del único productor relevado que realiza exclusivamente la fase de cría. Debido a la baja rentabilidad que genera el negocio orgánico en los actuales niveles de precios para la producción de ganado de reposición, Darío dirige sus objetivos de corto plazo a la formación de una cadena que agregue valor a su producción. En este punto el productor no se refiere a realizar Invernada o Ciclo Completo, sino a lograr, y esta es su apuesta, a través del frigorífico mecanismos de comunicación con otros productores que requieran ganado de reposición orgánico, que dinamicen este mercado (hasta ahora casi inexistente según Darío) y tonifiquen los precios de este producto de la Cría.

Entre las limitantes más importantes para alcanzar los objetivos de corto plazo expresadas por el sector hortícola, la falta de capital y equipamiento de la mayoría de los productores son las que adquieren mayor relevancia, siendo consecuencia de otras limitantes, a saber:

- el escaso desarrollo del mercado orgánico interno;
- dificultades en la delegación de tareas de comercialización;
- la excesiva distancia geográfica entre productores, la cual limita la comunicación entre los mismos, no permitiendo la realización del proyecto de industrialización de descartes que uno de los grupos tenía proyectado;
- falta de asistencia técnica permanente.

Las limitantes para alcanzar los objetivos de corto plazo enunciados por los productores ganaderos varían, desde el caso de Beto que manifiesta no tener problemas para alcanzar dichos objetivos, hasta los expresados por los restantes productores, a saber:

- modalidades de oferta de crédito, disponibles en el mercado, que no se adaptan a las especificidades del sector agropecuario;
- adaptación del personal de campo al nuevo esquema sanitario, con procedimientos y productos que aún se encuentran en fase de ajuste;
- inestabilidad de precios en mercados de insumos y productos;
- actitud conservadora de los productores ante el riesgo que implica la innovación tecnológica.

Los objetivos de mediano plazo mencionados por los productores hortícolas, pueden sintetizarse en los siguientes términos:

- lograr establecer vínculos con productores que tengan una visión similar, esto es, que enfoquen la producción desde la perspectiva orgánica, buscando en algún tipo de asociación de productores, superar las limitantes que impone la actual escala productiva que maneja el sector;
- aquellos productores con mayor grado de capitalización pretenden establecer una corriente exportadora, con una continuidad que permita sortear las restricciones que impone el escaso desarrollo del mercado orgánico interno;
- en los casos de los productores con menor grado de capitalización, el objetivo de mediano plazo (al igual que para el corto plazo) es alcanzar un nivel de ingreso que permita cubrir las necesidades básicas de su núcleo familiar.

Para el sector ganadero orgánico, los objetivos de mediano plazo son concordantes con los expresados para el corto plazo. En este sentido, el trabajo sobre los aspectos del manejo que inciden en la mejora de los indicadores productivos, serán precursores de un adecuado resultado económico.

También se orientan en la misma línea de objetivos citados para el corto plazo los del productor que sólo realiza la fase de cría, pretendiendo se pueda concretar una articulación de la cadena que logre el agregado de valor de su producto (ganado de reposición).

Las limitantes para alcanzar los objetivos de mediano plazo citadas por los productores hortícolas, pueden agruparse de la siguiente manera:

- la falta de formación de los productores ocasiona dificultades en la organización y sistematización del trabajo;
- la situación financiera de los predios;
- la carencia de técnicos especializados en producción orgánica;
- la competencia por mano de obra con otros sectores de la granja, fundamentalmente del sector avícola que paga mejores salarios.

El sector ganadero reitera como limitantes para alcanzar los objetivos de mediano plazo, dificultades de acceso a crédito e inestabilidad de precios, incorporando la incertidumbre del clima como una restricción severa para alcanzar estos objetivos.

La subutilización de recursos disponibles es reconocida en ambos sectores. Algunas de estas ineficiencias son atribuibles, desde mi punto de vista, a fallas en la gestión de los predios, tanto en lo que respecta al recurso forrajero, como al recurso tierra y al recurso humano.

La subutilización del recurso hídrico es consecuencia de falta de inversión en infraestructura de riego. La subutilización de los recursos tierra y galpones derivan no sólo de fallas en la gestión, sino también de carencias estructurales de capital. Estos factores interactúan negativamente con el resto de los factores involucrados en el proceso productivo, condicionando un mejor resultado en los sistemas productivos analizados.

La compleja y diversa composición de los predios analizados, manifiesta carencia de recursos. Estas carencias, a efectos de trazar una tipología, pueden clasificarse según su origen en:

—carencias que son resultado de las políticas públicas dirigidas al sector agropecuario: investigación aplicada en las áreas sanitaria, fertilización de suelos, organismos para el control biológico de plagas, maquinaria y herramientas adaptadas a nuestras condiciones;

—carencias que surgen del sector privado, es decir, debilidades propias de cada uno de los predios analizados: implementos de labranza de suelos, maquinarias, asistencia técnica permanente en el periodo de reconversión hacia la agricultura orgánica, infraestructura para riego y de capital de giro;

—carencias que pueden nominarse como mixtas, que incluyen elementos de carácter tanto público como privado, y donde el límite entre ellos no siempre es bien definido: mercado de productos en transición hacia la certificación, política crediticia dirigida específicamente a los distintos estratos (de volumen de producción, de patrimonio disponible, de franjas etarias, como por los capitales requeridos, el plazo de repago y el riesgo asociado) implicados en el sector productivo, programas de producción de semillas orgánicas certificadas, conformación de un mercado interno de fertilizantes orgánicos.

Entre las iniciativas de estímulo al sector orgánico que el Estado debería emprender, se destaca desde la perspectiva del sector productivo, la necesidad de informar y promocionar en el mercado interno los atributos de este tipo de productos.

Otro reclamo que se recoge también desde el sector hortícola, expresa la importancia que el Estado genere un ámbito para compras institucionales que asegure determinada cuota de participación a los productos orgánicos.

Por un lado, se destaca que este estudio fue de carácter exploratorio y por tanto las conclusiones no se pueden generalizar a la totalidad de los productores orgánicos. Por otro lado, surgieron de las entrevistas, tanto desde la perspectiva de los entrevistados como de los resultados obtenidos, temas que ameritan ser profundizados en futuros estudios. Como posibles líneas de investigación pueden citarse:

- Caracterización de las categorías identificadas en este estudio.
- Validación de las categorías identificadas (a una escala mayor) para el universo de los productores orgánicos en Uruguay.
- Formulación de programas de extensión que incluyan las categorías identificadas y los objetivos de las políticas oficiales.
- Dinámica de factores bióticos y abióticos en agroecosistemas que utilizan prácticas orgánicas durante períodos prolongados, y los efectos en la productividad de los mismos.
- Estudios comparativos de resultado económico a nivel predial, utilizando tecnología convencional y tecnología orgánica.
- Diversificación de la oferta existente de organismos para el control biológico de plagas con mayor incidencia, tanto en invernáculos como a campo.
- Fitosanitarios de origen vegetal, con énfasis en plantas nativas o adaptadas a las condiciones locales.
- La evaluación e importación de productos homeopáticos para uso en esquemas sanitarios curativos. Oportunidades emergentes para el desarrollo de productos por la industria biotecnológica local.
- El ordenamiento territorial como instrumento de conciliación de los intereses contrapuestos, que surgen en zonas de solapamiento, o vecindad, de producción orgánica y producción convencional.
- Relevamiento de implementos de labranza para uso en pequeñas superficies.
- Compostaje y niveles de respuesta a distintos volúmenes aplicados en predios hortícolas.
- Diseño, materiales de construcción y eficiencia energética de invernáculos para la zona Sur de Uruguay.

6. RESUMEN

Este trabajo es resultado de una investigación cualitativa realizada con productores orgánicos hortícolas y ganaderos. La misma buscó dar respuesta a la siguiente pregunta principal: ¿Qué elementos actuaron y actúan en el desarrollo diferencial que muestran los sectores orgánicos hortícola y ganadero en Uruguay? En primer lugar, se revisaron conceptos tales como generación, transferencia y adopción de tecnología, las principales interpretaciones existentes sobre el concepto de sustentabilidad de los agroecosistemas, los orígenes de la producción orgánica, la denominada Revolución Verde y sus implicancias para los sectores productivos. Luego se reseñaron los antecedentes de la producción orgánica en Uruguay, las características de este tipo de producción y más específicamente de la producción ganadera orgánica y hortícola orgánica en Uruguay. Como forma de responder a la pregunta principal, se analizaron las motivaciones de los productores seleccionados para el estudio para comenzar y continuar con la actividad orgánica, se identificó sus objetivos de corto y mediano plazo, así como también las limitantes que obstaculizan el crecimiento de ambos sectores. La selección de los casos estudiados se realizó considerando distintas escalas de producción y diversas zonas geográficas de Uruguay. La recolección de datos se elaboró mediante entrevistas abiertas a informantes calificados y entrevistas en profundidad a productores. La información recogida fue sistematizada, codificada y analizada en función de los temas emergentes de las entrevistas. Entre los productores seleccionados se identificaron cuatro categorías de productores a saber: productores hortícolas familiares, empresarios hortícolas capitalizados, empresarios ganaderos criadores y empresarios ganaderos de ciclo completo. Finalmente se presenta en las conclusiones los elementos que, emergiendo de las entrevistas, explican el comportamiento diferencial de estos dos sectores y se proponen posibles líneas de estudio para profundizar en diversas áreas de importancia para estos sectores orgánicos.

Palabras clave: Carne orgánica; Hortalizas orgánicas; Racionalidad; Fortalezas; Debilidades.

7. SUMMARY

This work is the result of qualitative research on organic horticultural and livestock farmers. The main question that it addressed was the following: Which elements are and have been affecting the different development of these sectors (organic horticulture and livestock production) in Uruguay? First, concepts such as creation, transfer and adoption of technology were reviewed. The principal interpretations of the concept of sustainability of agricultural ecosystems, the origins of organic production, and the so-called Green Revolution and its implications for the productive sectors were examined. Then, the history of the organic production in Uruguay, and the characteristics of this type of production in general and, more specifically, of organic horticultural and livestock production in Uruguay were studied. In order to answer the main question, the motivations the farmers selected for this study had in starting and in continuing organic production were analyzed. Their short-term and medium-term objectives were identified, as well as the limitations hindering growth in both sectors. The case studies were selected taking into consideration different scales of production and the diverse geographical regions of Uruguay. Open-ended interviews of qualified informants and in-depth interviews of farmers were used for data collection. The information collected was systematized, coded and analyzed according to the issues that emerged from the interviews. Four categories of farmers were identified in the sample. Those were: family-based horticultural farmers, capitalized horticultural entrepreneurs, livestock-breeding entrepreneurs, and breeding and fattening livestock entrepreneurs. In the conclusions, the elements which, emerging from the interviews, explain the differential behavior between the two sectors are presented. Finally, areas in which continued research is important for these organic production sectors are listed.

Keywords: Organic meat; Organic vegetables; Rationality; Strengths; Weaknesses.

8. BIBLIOGRAFÍA

1. AGENCIA ESPAÑOLA DE COOPERACION INTERNACIONAL. 2004. Plan de acción de medio ambiente y desarrollo sostenible con países de América del Sur; Uruguay. Montevideo. 56 p.
2. ALTIERI, M. 1999. Agroecología; bases científicas para una agricultura sustentable. Montevideo, Nordan. 338 p.
3. ASTORI, D.; ALONSO, V.J.; COLL, J.; PEIXOTO, C. 1979. La evolución tecnológica de la ganadería uruguaya 1930 – 1977. Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental. 464 p.
4. BACIGALUPE, G.; SALVO, G. 2007. Selección de indicadores para la evaluación de la sustentabilidad en sistemas de producción orgánica en los departamentos de Montevideo y Canelones. Tesis Ing. Agr. Montevideo, Uruguay. Facultad de Agronomía. 114 p.
5. BERHAU, V. 2004. Caracterización socio-productiva del productor orgánico de la región Sur del Uruguay. Tesis Sociólogo. Montevideo, Uruguay. Facultad de Ciencias Sociales. 77 p.
6. BERRETTA, N.; MOREIRA, C.; ODDONE, G.; PAOLINO, C.; RODRÍGUEZ-GUSTA, A. L.; VILA, M. 2005. Capacidades estatales aplicadas a la generación de valor agregado en las políticas públicas en Uruguay. Montevideo, CINVE. 181 p.
7. CAPORAL, F. 1998. La extensión agraria del sector público ante los desafíos del desarrollo sostenible; el caso de Río Grande do Sul, Brasil. Tesis Doctoral. Córdoba, España. Universidad de Córdoba. ISECETSIAN. Programa de Doctorado en Agroecología, Campesinado e Historia. 517 p.

8. CAPUTI, P. 2005. Evolución del sector agropecuario uruguayo 1984-2004; balance y perspectivas. Montevideo, Facultad de Agronomía. 9 p.
9. CASTIGLIONI, F.; PRIETO, A. 2000. Estrategias de producción orgánica en establecimientos familiares de Montevideo y Canelones. Tesis Ing. Agr. Montevideo, Uruguay. Facultad de Agronomía. 332 p.
10. CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS (CINVE, Uruguay). 2005. Estudio de caso carne ecológica; capacidades estatales aplicadas a la generación. Montevideo. s.p.
11. CONSUR SOCIEDAD DE CONSULTORES. 1999. Estudio de mercado de productos orgánicos. Montevideo. 176 p.
12. CUCHMAN, A. comp. 1995. Producción orgánica; experiencias, tecnologías y posibilidades comerciales de la agricultura sustentable en el Uruguay. Montevideo, CEADU/FESUR. 200 p.
13. CHIAPPE, M.; PIÑEIRO, D. s.f. La agricultura uruguaya en el marco de la integración regional y su impacto sobre la sustentabilidad. Montevideo, s.e. 22 p.
14. _____. 1995. ONGs, estado y agricultura sustentable: el caso uruguayo. (versión preliminar). In: Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología (20^o, 1995, México). Trabajos presentados. México, UNAM. s.p.
15. _____. 2000. Cada uno a lo suyo; contribuciones de las mujeres a la producción lechera del Uruguay. In: Congreso Mundial de Sociología Rural (10^o, 2000, Río de Janeiro, Brasil). Trabajos presentados. s.n.t. pp. 16-31.
16. _____. 2002. Dimensiones sociales de la agricultura sustentable. In: Sarandón, S. comp. Agroecología; el camino hacia una agricultura

sustentable. La Plata, Argentina, Ediciones Científicas Americanas. pp. 83-98.

17. DE HEGEDÜS, P. 1995a. Lecturas de extensión rural. Montevideo, Facultad de Agronomía. 118 p.
18. _____.; GONZALEZ, R.; ROSSI, V. 1995b. El productor de la Colonia 19 de Abril ante la adopción de tecnología; un estudio de caso. (en línea). Montevideo, Facultad de Agronomía. 48 p. Consultado 23 mar. 2006. Disponible en http://www.fagro.edu.uy/~ccss/docs/extension/E1_El%20productor%20de%20la%20colonia%2019%20de%20abril.pdf
19. DELGADO, M. 2001. Fortalecimiento del área comercial de la Asociación de productores orgánicos del Uruguay; consultoría. Montevideo, PREDEG-GTZ-APODU. 77 p.
20. DOMINGUEZ, A.; PRIETO, R. 2000. Agricultura orgánica; una alternativa posible. In: Perfil ambiental 2000. Montevideo, Nordan. pp. 85-99.
21. ELOLA, S. 2004. Agrotóxicos, remedios peligrosos; análisis de la situación de los plaguicidas más tóxicos en Uruguay. Montevideo, RAP-AL Uruguay / CEUTA. 99 p.
22. EQUIPOS MORI. 2003. Estudio sobre producción y comercialización de productos orgánicos en el Uruguay. Montevideo, PREDEG-GTZ. 221 p.
23. EHLERS, E. 1996. Agricultura sustentable; orígenes e perspectivas de un novo paradigma. 2ª ed. Sao Paulo, Livros da Terra. 157 p.
24. FAO. 1992. Conferencia internacional sobre nutrición; declaración mundial sobre nutrición y plan de acción. (en línea). Roma. Consultado 15 jun. 2007. Disponible en <http://www.fao.org/docrep/v7700t00.htm#contents>

25. _____. 2003. La adopción de la agricultura orgánica por parte de los pequeños agricultores de América Latina y el Caribe. s.l. 126 p. (Evaluación Temática. Informe no. 1337)
26. _____. 2008. Facilitar el comercio de la agricultura orgánica. (en línea). Ginebra. Consultado 3 feb. 2010. Disponible en <http://www.fao.org/newsroom/es/news/2008/1000933/index.html>
27. FISHER, M. 2008. Reglamento (CE) no. 889/2008. Disposiciones de aplicación del reglamento (CE) 834/2007 del Consejo sobre producción y etiquetado de los productos ecológicos, con respecto a la producción ecológica, su etiquetado y su control. (en línea). Diario Oficial de la Unión Europea. 250(1): 1-84. Consultado 15 oct. 2008. Disponible en <http://www.bcsecuador.com/assets/images/regulations/REGLAMENTO%20CE%20No.%208892008.pdf>
28. FOLADORI, G. PIERRI, N. eds. 2002. ¿Sustentabilidad? Desacuerdos sobre el desarrollo sustentable. Montevideo, Baltgráfica. 271 p.
29. GABRIEL, S. 2007. Reglamento (CE) no. 834/2007 del Consejo de 28 de junio de 2007 sobre producción y etiquetado de los productos ecológicos y por el que se deroga el Reglamento (CEE) no. 2092/91. (en línea). Diario Oficial de la Unión Europea. 189(1): 1-23. Consultado el 20 oct. 2008. Disponible en <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:189:0001:0023:ES:PDF>
30. GADEA, R. 1999. Proyecto de desarrollo para grupos de productores orgánicos de Montevideo. Tesis Ing. Agr. Montevideo, Uruguay. Facultad de Agronomía. 151 p.
31. GARCIA, M.; IBAÑEZ, J.; ALVIRA, F. 1986. El análisis de la realidad social; métodos y técnicas de investigación. Madrid, Alianza Editorial. 688 p.
32. GLIESSMAN, S.; ROSADO, F.; GUADARRAMA, C.; JEDICKA, J.; COHN, A.; MENDEZ, V.; COHEN, R.; TRUJILLO, L.; BACON, C.; JAFFE, R. 2007. Agroecología; promoviendo una transición hacia la sostenibilidad. (en línea). Ecosistemas 16 (1): 13- 23. Consultado 3

feb. 2010. Disponible en
<http://www.revistaecosistemas.net/articulo.asp?Id=459>

33. GOMEZ, A. 1998. Desarrollo de la agricultura ecológica en Uruguay. Montevideo, CEUTA. 19 p.
34. _____.; DOMINGUEZ, A.; PRIETO, R. 2000. Agricultura orgánica: una alternativa posible. In: Perfil ambiental 2000. Montevideo, Nordan. pp. 85-99.
35. _____.; GALEANO, P. 2006. Manual operativo y guía de formación; programa de certificación participativa, red de agroecología. (en línea). 56 p. Consultado 23 mar. 2009. Disponible en <http://www.ceuta.org.uy/files/manualoperativo.pdf>
36. IFOAM. 2006. Agricultura ecológica y desarrollo rural. (en línea). Bonn. p. irr. Consultado 3 feb. 2010. Disponible en http://www.ifoam.org/growing_organic/3_advocacy_lobbying/esp_leaflet_PDF/Rural_Development_esp.pdf
37. IICA. 2007. Informe anual; la contribución del IICA a la agricultura y al desarrollo de las comunidades rurales en Uruguay. (en línea) Montevideo. 56 p. Consultado 8 jun. 2008. Disponible en <http://www.iica.org.uy/online/inicial.asp>
38. INAC. 2009. Estadística mensual; faena-exportación. (en línea). Montevideo. 64 p. Consultado 4 jun. 2009. Disponible en <http://www.inac.gub.uy/innovaportal/v/5077/1/innova.net/Estad%C3%ADstica-Mensual-Digital/-/Digital-Monthly-Statistics---A%C3%B1o/-Year-2008>
39. INIA. 2009. Marco jurídico del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria. (en línea). Montevideo, INIA. 224 p. (Temas institucionales no. 3). Consultado 7 ago. 2009. Disponible en http://www.inia.org.uy/online/files/contenidos/link_21042010025937.pdf

40. LEIS, H. 2001. La modernidad insustentable; las críticas del ambientalismo a la sociedad contemporánea. Montevideo, Nordan. 222 p.
41. MARRADI, A.; ARCHENTI, N.; PIOVANI, J. 2007. Metodología de las ciencias sociales. Buenos Aires, Emecé. 328 p.
42. MEZQUITA, C. 1997. Producción y comercialización de carne ecológica argentina. In: Curso Internacional de Postgrado-Especialización en Integración y Políticas Agropecuarias del MERCOSUR (1º, 1997, Montevideo). Textos. Montevideo, s.e. s.p.
43. MOREIRA, A.; BIANCO, E. 2005. Inventario de políticas agroambientales en Uruguay. Montevideo, IICA. 75 p.
44. PASTORINO, M.; SILVA, M. 1993. Transferencia y adopción de tecnología en el complejo agroindustrial de tomate industria. Tesis Ing. Agr. Montevideo, Uruguay. Facultad de Agronomía. 189 p.
45. PEREZ SERRANO, G. 1994. Investigación cualitativa; retos e interrogantes. Madrid, La Muralla. 231 p.
46. PIÑEIRO, D. 1996. Cambios y permanencias en el agro uruguayo; tendencias y coyuntura 1960-1990. Montevideo, s.e. 32 p.
47. _____. 2001. La producción familiar y la adopción de tecnología. Montevideo, s.e. 5 p.
48. PITTALUGA, O.; MAS, C.; FERREIRA, G. 2001. Pautas para la producción de carne ecológica. Montevideo, INIA. 26 p.
49. PROGRAMA DE RECONVERSIÓN Y DESARROLLO DE LA GRANJA. 2003. Semana del Uruguay orgánico. Montevideo, PREDEG-GTZ. 18 p.
50. PUA, R. 2003. Guía orgánica. Montevideo, PREDEG-GTZ. 134 p.

51. RODRIGUEZ, A.; GARCIA, M. 2003. Producción orgánica; aportes para el manejo de sistemas ecológicos en Uruguay. Montevideo, Luna. 327 p.
52. ROGERS, M.; SHOEMAKER, F. 1971. La comunicación de innovaciones; un enfoque transcultural. México, D.F., Herrero Hermanos. 385 p.
53. ROSSET, P.; COLLINS, J.; MOORE LAPP, F. 2000. Lecciones de la revolución verde. ¿Tecnología nueva para acabar con el hambre? (en línea). Revista del Sur. no. 105/106: p. irr. Consultado 6 nov. 2006. Disponible en http://www.redtercermundo.org.uy/revista_del_sur/texto_completo.php?id=619
54. SAAL, G.; BARRIENTOS, M.; FERRER, G. s.f. El estudio del sistema social regional: los tipos sociales agrarios. (en línea). s.n.t. 10 p. Consultado 5 jul. 2007. Disponible en <http://www.agro.unc.edu.ar/~extrural/ESTRUCTURA%20SOCIAL.pdf>
55. SANTANDREU, A.; LAPETINA, J.; BESINDAY, R.; CASTRO, G.; RONCA, F.; GOMEZ, A. 2006. La agricultura urbana en la ciudad de Montevideo. (en línea). Montevideo, IMM. 16 p. Consultado 15 jun. 2007. Disponible en http://www.montevideo.gub.uy/sites/default/files/articulo/rural_agric_0.pdf
56. SARANDÓN, S. 2002. El agroecosistema: un sistema natural modificado; similitudes y diferencias entre ecosistemas naturales y agroecosistemas. In: Sarandón, S. comp. Agroecología; el camino hacia una agricultura sustentable. La Plata, Ediciones Científicas Americanas. pp. 119 – 134.
57. SCARLATO, G.; RUBIO, L. 1994. Relaciones agricultura-industria; dinámica y tendencias. Montevideo, Hemisferio Sur. 270 p.

58. SILVERA, D. 2004. El caso de la producción de carne orgánica en el Uruguay. Montevideo, UDELAR. 22 p.
59. TAYLOR, S.; BOGDAN R. 1987. Introducción a los métodos cualitativos de investigación. Barcelona, Paidós. 343 p.
60. TOMMASINO, H. 2002. Avances y límites de la sustentabilidad social. Economía, Sociedad y Territorio. 3 (12): 621-637.
61. UNITED NATIONS ENVIRONMENT PROGRAMME. 2007. Global environment outlook. (en línea). New York. cap. 2, p. irr. Consultado 11 ag. 2008. Disponible en <http://www.unep.org/GEO/geo3/spanish/266.htm>
62. UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA (URUGUAY). 2007. Programas integrales; concepción y gestión; aportes para el debate universitario. (en línea). Montevideo, Uruguay. 38 p. Consultado 10 mar. 2008. Disponible en http://www.universidad.edu.uy/extension_/prog_int_concepcion_gestion.htm
63. URUGUAY. MINISTERIO DE GANADERÍA, AGRICULTURA Y PESCA. ESTADISTICAS AGROPECUARIAS, DIEA. 2002. Censo general agropecuario 2000; resultados definitivos. Montevideo. 121 p.
64. _____. _____. _____. 2010. Anuario estadístico agropecuario 2010. Montevideo. 240 p.
65. _____. _____. PROGRAMA GANADERO. 2004. Programa de apoyo a la productividad y desarrollo de nuevos productos ganaderos, resumen ejecutivo. (en línea). Montevideo. p. irr. Consultado 22 jun. 2006. Disponible en menú "Documentos" <http://www.mgap.gub.uy/ProGan/ProgramaGanadero.htm>
66. _____. MINISTERIO DE VIVIENDA, ORDENAMIENTO TERRITORIAL Y MEDIO AMBIENTE. 2002. Informe de la República Oriental del

Uruguay a la Cumbre mundial sobre desarrollo sostenible. Montevideo. 109 p.

67. VALLES, M. 1997. Técnicas cualitativas de investigación social; reflexión metodológica y práctica profesional. Madrid, Síntesis. 430 p.
68. VASSALLO, M. 1985. El problema tecnológico y el sistema de transferencia en el medio agrario uruguayo. Cuadernos del CLAEH. no. 35: 67-86.
69. VAVILOV, N.I. 1931. El problema del origen de la agricultura mundial a la luz de las últimas investigaciones. (en línea). Revista El Catoblepas. no. 32: 17. Consultado 5 may. 2007. Disponible en <http://www.nodulo.org/ec/2004/n032p17.htm>

9. APENDICES

APENDICE I

Pautas de entrevistas a productores orgánicos

1. Etapa de exploración

Fecha

Hora de comienzo:

Hora de finalización:

Entrevistados:

Personas presentes durante la entrevista:

Clima en que se desarrolló la entrevista:

1 — ¿Podría describirme las características del establecimiento? (ubicación, superficie, experiencia como productores orgánicos, actividad anterior, origen rural o urbano)

2 — ¿Cómo esta integrada la familia? (Cuántos viven en el predio, cuántos trabajan, edades, tareas que desarrollan, nivel educativo).

3 — ¿Cómo organiza el trabajo en el establecimiento? (mano de obra familiar, contratada, quien hace qué, por cuanto tiempo se contrata).
¿Qué dificultades existen en la organización del trabajo?

4 — ¿Cuáles son los rubros explotados en el establecimiento?

5 — ¿Cuáles son los criterios para la elección de los rubros?

6 — ¿Podría describirme qué prácticas de manejo utiliza en el predio? (Riego, fertilidad de suelos, malezas plagas y enfermedades)

7 — ¿Qué criterios utiliza para planificar el uso del suelo?

8 — ¿Qué problemas sanitarios son más importantes? ¿Por qué?

9 — ¿Cuáles fueron las razones que motivaron su comienzo en la actividad orgánica?

10 — ¿Cuáles son los motivos para continuar desarrollando la actividad orgánica?

11 — ¿Cómo se imagina usted dentro de 12 meses si todo anduviera bien?

12 — ¿Cuáles pueden ser los problemas o dificultades para que esto no sea así? (mencionar los objetivos citados).

13 — ¿Cómo se imagina usted en los próximos cinco años?

14 — ¿Cuáles pueden ser los problemas o dificultades para alcanzar los objetivos de mediano plazo? (mencionar los objetivos citados)

15 — En su opinión ¿cómo se podrían superar las limitantes mencionadas?

16 — En el caso de haber comenzado como productor convencional ¿qué cambios se implementaron para hacer agricultura orgánica?

17 — ¿Considera que existen carencias de algún recurso? ¿De cuál/es?

18 — ¿Considera que existe subutilización de algún recurso? ¿De cuál/es?

19 — ¿Utilizan crédito de algún tipo? (destino, resultado, si lo utilizaría nuevamente)

20 — ¿Qué registros realiza?

21 — ¿Puede estimar los ingresos totales en el último ejercicio?

22 — ¿Puede estimar los egresos totales en el último ejercicio?

23 — ¿Existe algún ingreso adicional a los generados por la actividad orgánica, sea agropecuario o no agropecuario?

24 — ¿Cómo comercializa la producción? (canales, asignación de destinos)

25 — ¿Qué motivó dicha decisión?

26 — ¿Cuenta con certificación orgánica?

27 — ¿Puede estimar el costo de la certificación en el producto total de la venta?

28 — En el caso de poder incrementar sustancialmente la producción, ¿cree que podría venderla como orgánica en los canales comerciales que dispone?

29 — ¿Existe algún tipo de acuerdo previo con su canal de comercialización que le permita planificar la producción?

30 — ¿Cómo son los precios de sus colocaciones en relación al mercado convencional?

31 — ¿Qué aspectos de la forma que vende destaca como positivos?

32 — ¿Qué aspectos de la venta encuentra negativos para su resultado final?

33 — ¿Algún integrante de la empresa concurreó últimamente a charlas o cursos?

34 — ¿Qué fuentes de información maneja para asesorarse acerca de su actividad?

35 — ¿Está vinculado a alguna organización agropecuaria? (productivas, técnicas, comerciales, gremiales)
¿Qué función cumple en sus decisiones?

36 — ¿Recibe algún tipo de apoyo estatal?

En caso de recibir apoyo estatal, ¿en cuáles áreas entiende que el impacto sería mayor?

37 — ¿Existe algún punto no tratado o en el cual quiera profundizar, que esté afectando el resultado de su empresa?

2. Etapa de focalización

Fecha

Hora de comienzo:

Hora de finalización:

Entrevistados:

Personas presentes durante la entrevista:

Clima en que se desarrolló la entrevista:

1 — ¿Podría describirme las características del / los establecimientos? (ubicación, superficie, experiencia como productores orgánicos, actividad anterior, origen rural o urbano)

2 — ¿Cuáles fueron las razones que motivaron su comienzo en la actividad orgánica?

3 — ¿Cuáles son los motivos para continuar desarrollando la actividad orgánica?

4 — ¿Cuáles son los objetivos que persigue en el corto plazo – próximos 12 meses-?

5 — ¿Cuáles son los problemas o dificultades para alcanzar los objetivos de corto plazo? (mencionar los objetivos citados).

6 — ¿Cuáles son los objetivos para el mediano plazo – próximos cinco años?

7 — ¿Cuáles son los problemas o dificultades para alcanzar los objetivos de mediano plazo? (mencionar los objetivos citados)

8 — ¿Qué factores entiende son limitantes para aumentar la producción?

9 — ¿En su opinión, cómo se podrían superar las limitantes mencionadas? Tomemos por ejemplo.... /nombrar una por una a medida que va respondiendo/

10 — ¿Considera que existen carencias de algún recurso? ¿De cuál/es?

11 — ¿Considera que existe subutilización de algún recurso? ¿De cuál?

12 — En caso de recibir apoyo estatal, ¿en que áreas entiende el impacto sería mayor? Personal / sector

13 — ¿Existe algún punto no tratado o en el cual quiera profundizar, que esté afectando el resultado de su empresa?

APENDICE II

ENTREVISTA 1

Montevideo, 18 de diciembre de 2007.

Hora de comienzo: 10:10

Hora de finalización: 11:00

Entrevista a Andrés

FR: ¿Podría describirme las características del establecimiento?

Andrés: Se ubica en Tacuarembó, zona Caraguatá, es un establecimiento de aproximadamente 5.000 hás, campos de coneat 90, buenas partes agrícolas. Se realizan 200 hás de tambo y el resto es ciclo completo en ganadería con lanares, se están haciendo algunas mejoras con fosforita [En los últimos cuatro años se aplicó fosforita en cobertura a 5 potreros de 100 hás cada uno y dos de estos potreros fueron sembrados al voleo con Lotus Rincón]. En el tambo se usa glifosato para las praderas y funciona fuera de la producción orgánica.

FR: La parte orgánica certificada ¿Qué superficie ocupa?

Andrés: Hasta el año pasado eran 4.700 hás, este año hubo que dejar un padrón de dos mil y pico de hectáreas fuera porque se hizo en dos potreros agricultura para soja y se utilizó glifosato. O sea que la superficie orgánica certificada con ciclo completo son unas 2.500 hás.

FR ¿Que antigüedad tienen como orgánicos?

Andrés: Unos cuatro años, la actividad anterior era ganadería tradicional.

FR ¿Cuáles fueron las razones que motivaron su comienzo en la actividad orgánica?

Andrés: El comienzo es ubicándonos en la perspectiva futura internacional, pienso que las perspectivas de buenos precios futuros y el aumento del consumo orgánico. Actualmente la diferencia de precios no compensa los

problemas para producir orgánico pero se sigue apostando al futuro, el manejo se está haciendo complicado, se nos está rodeando de agricultura. El boom al cual asistimos va a ser un problema según se exige, si se aplica glifosato en un potrero tenés que dejar un espacio de 10 metros cercados por fuera para que el ganado no se contamine con esa pastura, es una cosa bastante estricta que complica el manejo. Habría que hacer un alambrado eléctrico en paralelo, hoy con los vecinos no se está haciendo eso, pero en la práctica un vecino te hace una pradera y estás alambrado por medio. Si van a ser estrictos con eso se va a complicar a nivel de todo el país, hay muy pocas zonas que no se está haciendo agricultura, la soja está invadiendo todo el país. Ese es un problema.

FR: ¿Cuáles son los motivos para continuar haciendo ganadería orgánica?

Andrés: Básicamente esto es un negocio, es una empresa y lo que interesa es una apuesta a mejorar los rendimientos económicos. Se espera que acostumbrándonos a este manejo a la larga tengamos un mejor precio para la venta de las carnes orgánicas.

FR: ¿Cuáles son los objetivos en el corto plazo?

Andrés: Los objetivos son ir potenciando una mayor producción sin salirse de las normas, y como van mejorando y se van haciendo mas eficientes los procesos, llegar a una mejora, paso a paso, año a año el frigorífico también está haciendo un esfuerzo por mejorar en ese sentido, hasta el 30 de octubre tenía un plus, además de los tres centavos seis centavos mas. Será igual, será mejor, a medida que van consiguiendo y abriendo nuevos mercados con una interesante diferencia de precios, eso no nos lo cuentan mucho, sé como referencia que la exportación de carne orgánica es bastante más interesante para el frigorífico.

FR: ¿Cuáles son los objetivos a mediano plazo?

Andrés: Tenemos que ver cuales son las cosas que nos va permitiendo, que se va flexibilizando la producción orgánica. El objetivo siempre es ir a más producción por hectárea e ir a un manejo un poco mas intensivo, no solo las praderas y los tratamientos de campo sino hacer algo de ración para potenciar un poco más la invernada y la cría.

Ahora yo hice un grupo de productores para trabajar con silo húmedo de sorgo granífero para poder ampliar un poco la base forrajera [a marzo de 2008 el grupo de productores está operativo pero el establecimiento que administra Andrés no lo integra ni tampoco ha realizado el mencionado silo].

Se está llegando un poco a la conciencia de que las plantas instaladas están sobrepasando la capacidad de producción, se necesita mayor producción para poder hacer [inaudible], el Tacuarembó y otros frigoríficos están dándole empuje a los productores, por ejemplo como en este caso con el grano húmedo.

FR: Entonces ¿uno de los cuellos de botella de la producción podría ser la base de cría?

Andrés: En hacer crecer la base de cría estamos interesados tanto los frigoríficos como los productores. Usar parte del predio para poder entrar vaquillonas un año antes para tener mayor valor agregado y dar suplemento tres meses antes del parto. Eso depende de cada caso si te volcás más a terminación de animales o a mantenimiento.

FR: ¿Cuáles son las dificultades para alcanzar estos objetivos?

Andrés: Un poco el acostumbramiento, te manejas con una cantidad de específicos veterinarios que por inercia los tenés que echar y hoy te encontrás con que tenés que empezar a cambiar muchos productos, caso ivermectinas y demás que han tenido excelentes resultados que tenés que usarlas lo mínimo, en realidad no están aprobadas pero se permiten puntualmente. Hay muchos productos que no están aprobados y tenés que acostumbrarte a manejarlos de otra manera, con las contras que implica para el personal y es un poco prueba y error, cambiaste de específico que no te rindió y tenés que buscar otro, te obligan a afinar mucho la cosa. Con los fertilizantes el único aprobado es la fosforita molida. El problema es que hoy vale el doble de lo que valía hace tres años. Tenés que hacer muy bien los números a ver si se paga. Hoy la carne da para pagar mucha cosa pero los insumos se nos están viniendo muy rápidamente para arriba. Donde se desinflen un poco el negocio en el exterior va a ver que frenar mucho más, porque con el combustible al precio que está se pone muy difícil.

FR ¿Qué factores entendés son limitantes para aumentar la producción?

Andrés: Yo te diría que el productor ganadero en general es muy conservador y por algo ha sobrevivido todas esas crisis, gracias a que es conservador, te diría que es limitante la falta de regulación o de equilibrio entre los precios de una cosa y de otra, vos te metés a usar determinados insumos, pasa que ese insumo pasa a ser una parte importante de tus costos y de repente pasa que como pasó con el gas oil, ese insumo en los tres últimos años se te triplicó, o estás produciendo a base de granos y te tenés que desarticular porque los

granos se te fueron a las nubes, no hay una regularidad como le pasa a los países que tienen un mercado mas asegurado, recién estamos entrando en una etapa en que aparentemente se empieza a regular mejor el mercado, acá siempre tenemos los grandes altibajos de precios de mercado que no te permiten aventurarte mucho porque en general los aventureros terminaron todos fundidos. Entonces el productor mas tradicional fue el que se salvó, el que no se endeudó, que produjo un poco menos pero a muy bajo costo. Ahí de repente la coyuntura cambia un poco y creo que hay una expectativa para los ingenieros agrónomos jóvenes de empezar a tecnificar, porque hay muchos caminos en los cuales se puede apretar y con bastante seguridad. El productor fue muy castigado por las grandes variaciones, se metió en proyectos y se ligó un golpazo, a los dos o tres años le cambiaron las condiciones. Ese es uno de los grandes problemas, si tuvieras un horizonte a futuro mas estable irías piano piano hacia más, ahora cada paso que damos vamos mas hacia lo seguro. Lo otro es la situación del confort del productor agropecuario, si está cómodo, está ganando bien, mantiene a su familia, se da sus gustos, para que te vas a estar complicando con otras cosas. Hay una buena masa de productores que no se manejan tanto con el resultado económico directo sino que les pesa mucho no salirse de su situación de confort.

FR: ¿Considerás que existen carencias de algún recurso?

Andrés: La carencia es que no existe un modelo armado, probado con eficiencia de cuáles son los productos que podés usar y que resultados tenés.

FR: ¿Considerás que existe subutilización de algún recurso?

Andrés: Si, tengo el desafío todavía de ganarle muchas hectáreas al campo de los bajos que están con paja, son recursos que por acostumbramiento se van dejando, la utilización de la pastura que naturalmente produce el campo está un poco subutilizada, creo que se puede utilizar un diez o un veinte por ciento mas, que es lo prioritario. Por supuesto que acá tenes una variación de mas menos treinta por ciento de un año al otro, esta primavera se produjo un disparate de forraje y ahora ya tenemos seca de vuelta, es tremendamente irregular la producción del campo natural.

FR: Esos bajos, ¿están en esa situación porque son inundables?

Andrés: Son inundables, hay que ver los costos pero hay que hacerle drenajes, ir limpiando la paja con rotativa, con pastoreo. En inviernos muy malos como los del año pasado los animales le entran igual, pero esa situación se da una cada

diez años. Estos trabajos los vamos a hacer este año y esperamos que la pastura se estabilice en dos o tres años [a marzo de 2008 estos trabajos siguen como objetivos aun sin realizarse].

FR: En caso de recibir apoyo estatal ¿en qué áreas el impacto sería mayor a nivel de tu establecimiento?

Andrés: Creo que por interés nacional el apoyo tendría que ser aumentar la base de cría, está muy discutido el tema de los subsidios, en una economía de mercado el apoyo estatal sería que la cadena tire sola hacia mejorar, no tocar el precio del novillo gordo, sacarle impuestos y demás para que eso repercuta y vaya al criador, de allí al recriador para que tengan mejor ingreso, ese es un punto de vista. Otro punto de vista es darle un subsidio al criador para que pueda mejorar alimentación, o pueda pagar un flujo por ternero, pero me inclino mas a que la cadena sola regule, toquetear lo menos posible, darle la boca de salida. O sea, en vez de subsidiar el ternero (por ejemplo, darle U\$S 50.00 por cada ternero) devolverle los impuestos a los frigoríficos, eso va a repercutir en que se paguen unos centavos mas y es sería mas sano.

FR: En caso de recibir apoyo estatal ¿en qué áreas el impacto seria mayor a nivel nacional?

Andrés: El mercado orgánico es una novedad, como novedad puede ser que el estado tenga que dar algún subsidio, no sé si lo está dando actualmente, creo que no, como poner al INIA a hacer alguna investigación en rubros aceptados por orgánicos, caso específicos, que haya un poco mas de investigación.

FR: ¿Existe algún punto no tratado que esté afectando el resultado de tu empresa?

Andrés: Lo que he discutido con los técnicos que están en eso es la parte del uso de los glifosatos, se que hay una carne que no es orgánica, que es natural en la cual se permite este insumo, se que es una técnica nueva que aporta muchísimo, no se a largo plazo que va a pasar, hoy porque es muy duro no poder usarlo. Habría que ver el impacto del uso de estos específicos en los mercados y demás, por el diferencial actual de tres centavos que es un 3% hoy no me sirve, continúo porque apuesto a que en unos años ese diferencial sea de un 10 o un 20 %.

Hoy te pagan U\$S 150 por hectárea por usarla un año, monto que con ganadería no lo sacás, tal vez a largo plazo no sabemos, tal vez nos estamos

equivocando por hacer bolsa los suelos, eso es lo que no está evaluado. Por lo menos que se hagan estudios del monocultivo de soja que los vale.

Observaciones

Se consultó telefónicamente a Andrés en marzo de 2008 para verificar algunas informaciones vertidas en la entrevista de diciembre de 2007. Este hecho se debió a que algunas afirmaciones no se correspondían con la racionalidad del empresario ganadero tradicional. Los temas consultados en esta segunda entrevista fueron: integración al grupo de productores para realizar silo de grano húmedo, registros, realización de obras de drenaje en áreas inundables, mano de obra permanente, ampliación del término "*algún mejoramiento con fosforita en superficie*",

ENTREVISTA 2

Montevideo, 08 de mayo de 2007.

Hora de comienzo: 10:10

Hora de finalización: 11:30

Entrevista a Beto

FR: ¿Podrías describirme las características del o los establecimientos?

Beto: El personal es mío. Los establecimientos que están bajo producción orgánica son campos que tengo arrendados donde tengo una producción más extensiva, donde o puedo hacer distintos campos con cría y con campos de invernada, donde el nivel del uso del paquete tecnológico no pasa por una rotación agrícola sino mas bien por el uso de pasturas naturales. Uruguay tiene muchos campos que producen naturalmente bien, sobre todo en zonas de basalto, que es donde están la mayoría de los predios orgánicos, en esos predios lo que hay que culturizar, trabajar con la gente, los técnicos y con los productores como en nuestro caso es de cumplir las normas en cuanto a las normas, en cuanto a las cosas de manejo pero en cuanto a la parte de uso de agroquímicos, que hay una restricción fuerte en forma extensiva no utilizamos fertilizantes diferentes a la fosforita o al hiperfosfato y a la implantación de leguminosas, o sea que el paquete tecnológico en cuanto de nutrientes no pasa mucho mas de por ahí, y alguna suplementación estratégica también corta, puntual para una coyuntura , también cumpliendo las normas y con no disponibilidad de granos orgánicos, pero bajo vía de excepción se puede trabajar en eso. No estamos, o por lo menos no conozco en Uruguay ni nosotros hacemos un manejo tan intenso como puede ser un Voissen.

FR: ¿A ti te parece que estas excepciones van a permanecer en los protocolos?

Beto: Creo que esas excepciones tienen una razón de ser, yo veo que en el mundo cada vez es más difícil, más costoso producir orgánico, entonces yo he viajado y he visto los predios orgánicos trabajan en forma bastante diferente a la convencionales o los no orgánicos en países tipo Nueva Zelanda y realmente son gente que está con una filosofía muy grande, en esto voy mas allá de mi pensamiento como productor, creo que acá en Uruguay hay productores orgánicos pero a nivel ganadero yo no sé si hay alguno filosóficamente compenetrado con la producción orgánica, sino creo que hay mas bien gente que ve lo orgánico como un mecanismo que sin cambiar mucho su sistema

productivo puede tener alguna ventaja en el mercado. Creo que en lo hortícola, en lo lechero hay gente que tiene una filosofía de vida muy naturalista, muy ecologista, no así a nivel ganadero que es donde mas conozco no es así. Lo hacen porque es fácil certificar sus predios, no tienen que hacer grandes cambios y de alguna manera tienen una ventaja económica.

FR: ¿Dónde están ubicados los predios?

Beto: Los predios se encuentran en Tacuarembó al sur, San Gregorio de Polanco.

FR: ¿Son varios predios?

Beto: La media es de 2.000 hás. Ahora debo tener unas 3.000 hás certificadas.

FR: ¿Qué experiencia tienes como orgánico?

Beto: Yo arranqué con el programa hace como siete años.

FR: ¿Eres de origen rural o urbano?

Beto: Vengo de una tradición ganadera de familia de antes mi abuelo. Son campos de familia y campos incorporados.

FR: En cuanto a la mano de obra ¿qué composición tiene, como organizan el trabajo?

Beto: La mano de obrapermanente es contratada. Puntualmente en ciertos momentos contrato gente, equipos, servicios, tanto para aplicación de fertilizantes —fosforita—, trato de tener lo básico que me permita el normal funcionamiento del establecimiento. Para el tema de alguna suplementación invernal, temporal, corta, de 60-80-90 días se contrata gente de apoyo.

FR: ¿Pueden estimar cuantas personas trabajan por hectárea?

Beto: Más o menos debe de haber una persona cada 500 hás. Cuanto más chico el predio por hectárea hay más trabajadores.

FR: ¿Para la organización del trabajo, el nivel de capacitación y el conseguir personal plantea dificultades?

Beto: El tema humano no está muy sencillo hoy, pero yo tengo gente de muchos años y normalmente trato de que la gente tenga cierta conciencia de por qué se está haciendo, que se busca. cuál es el objetivo y eso siguiendo un poco la cadena: está el capataz, esta la gente de abajo que son de mando de él, pero dentro del predio, como trabajo en eso hace años hay charlas con la gente, hay charlas formativas, no solo en lo orgánico sino de algún otro programa que en el que estamos que llevan hasta charlas de seguridad, que se hace en tal caso, eso en general como la gente es estable no es una cosa frecuente, pero se ha hecho y creo que es bueno que el personal esté consustanciado con el objetivo

FR: ¿Qué rubros manejan?

Beto: Yo lo digo así, hago un ciclo completo de vacunos y de lanares, pero buscando de también esa integración que hablamos al principio, de qué manera de complementar...

Te quiero contar que también hicimos una experiencia de producción y exportación de zapallos orgánicos que se exportaron para Italia con un productor vecino, yo ponía tierra e insumos y él un poco la parte de vigilancia que esta mas en el predio, yo creo que ese es un potencial muy grande , porque esas 800.000 hectáreas que tenemos certificadas ganaderas que hay en el país hay mucho campo de muy buenas tierras y de las más diferentes, con buenas aguas, el usar eso como un potencial que precisa el hortícola, precisa el agricultor, el que es ganadero normalmente no es productor de zapallo, ni de ajo y no quiere complicarse la vida. Pero yo creo que es viable, por eso hice la experiencia , en realidad lo hicimos una vez, no fue tan buena la experiencia el primer año, económicamente no se perdió pero tampoco se gano, yo creo que valió la experiencia para mostrar de que puede haber una complementariedad con gente seria, que vayan y diga bueno, te doy diez hectáreas en este bajo, con riego, con lo que sea, y poder hacer cosas en muchos predios certificados, porque es todo producción orgánica, mas allá que haya ganadería, y que no se vendan todos los productos como orgánicos , el ovino y la lana por ejemplo, no obstante toda la producción cumple las normas de orgánico, entonces si hay un potencial de producir otras cosas, otros rubros, en la agricultura también, sabemos como hacerlo, se puede hacer mucha cosa complementariamente.

FR: O sea, que si bien la experiencia no fue todo lo que esperaban, tampoco fue tan traumática para ser la primera vez.

Beto: No, por eso no fue mala, personalmente no la repetí porque necesita el chacrero, el chacrero se me cansó, yo puedo jugar como empresario, pero la verdad que andar atrás de la sanidad, todo eso, pero hay métodos, está el Caldo Bordelés que desde facultad nunca más lo había oído nombrar, unos preparados que se hacían con palma de paraíso para la sanidad, eso funciona y funcionó bien. Esa parte en algunos suelos ricos, en alguna rotación con pasturas, puede haber plus. Digo, no es usual hacer zapallo en Tacuarembó pero bueno, la tierra está. Hay productores hortícolas que en Tacuarembó han trabajado lo orgánico, todo el mundo sueña con una chacra propia pero a veces terminan sin escala o sin capital. Creo que es mucho más fácil para un productor de 2.000 hectáreas decir mirá, que te parece si invertís U\$S 10.000, te evitas el trabajo, lo técnico, para un productor de 2.000 hectáreas hacer una inversión de ese tipo no es un despropósito, no es una inversión tan grande como para un productor que tiene 5 hectáreas y le pedís US\$10.000, es como jugar "a pleno", en una escala grande de predios medios como puede ser de 2.000 hectáreas que hay en el norte, 1.500-2.000 hectáreas es la media de los predios orgánicos, sacar 20 hectáreas hacer cosas, la contratación, yo creo que hay una oportunidad ahí.

FR: ¿Cuáles son los criterios para elegir los rubros?

Beto: Yo tengo un sistema medio estable y lo que intento trabajar es un equilibrio entre la alta carga y la buena producción. Y con el uso de alguna tecnología con algunos campos que permiten hacer reserva de forraje, cosas de esas, ese manejo es lo que permite no acompañar tanto el ciclo de pasturas sino trabajar con una carga un poco mayor, porque a veces subir los índices productivos son más difíciles que subir un poco la carga. Entonces uno para hacer un poco más de terneros tiene que pasar el 90-97%, ese 7% es terrible, entonces más vale tener siete vacas más, o diez vacas más, digamos, si hubiera 100 vacas, entonces esa vaca y a ese ternero poder destetarlo a tiempo para que esa vaca recupere estado

FR: ¿el ajuste lo hacen justamente por los vientres?

Beto: Seguro, y lo otro es ese empujecito, donde acelerando el destete en verano donde la vaca pueda agarrar ese pasto de otoño y entrado el invierno sin el ternero, no hacer un precoz salvaje, pero hacer un precoz un poco apoyado en alguna pasturita y que el ternero se reserva en campos más finos,

por lo menos es lo que yo hago, es reserva pastura para que el campo este brotado, campos de basalto que la helada no lo afecta mucho, entra con verde en invierno y el ternero pasa un buen invierno, y la vaca viene con buen estado y en invierno apretada pero no tiene ternero, no da leche, no da nada. Y algún mejoramiento hay que tener por cualquier apoyo, por alguna colita de ternero, pasturas hay que tener. Con un 15% del área para un ciclo así ganadero, no se está hablando de una invernada.

FR: ¿Ahí ya estás en el límite entre lo que te sirve: si ser orgánico o pasarte a convencional?

Beto: Seguro, lo que pasa que yo tengo las dos cosas, tengo otros predios propios que conteste con nuevos valores no están en orgánicos, eso sí, esta al palo con una rotación de pasturas. Si uno no quiere cambiar el sistema productivo, si uno va a mantener un sistema tradicional mejorado, usar manejo, diferimiento de las pasturas, todo eso, creo que el sobreprecio que hay en orgánico te da una mejora real o directa de un 5-7% en la mejora del ingreso, haciendo las cosas mas o menos bien, haciendo un control sanitario curativo. Pero si uno quiere dar chance a producir un 20% más en lo orgánico tenés un freno. Yo estaba en el orgánico mas o menos en 80 y 100 Kg. de carne por hectárea y apuntando a 150-180 Kg. en los otros predios, pero son invernadas, son distintos, es otro manejo. También, no es el esquema normal de los predios en esa zona, yo tengo los dos extremos, lo orgánico y lo intensivo, en ciertos campos que son unas cuantas hectáreas arrendadas como no voy a hacer las inversiones, como no voy a hacer agricultura, como no voy a hacer las subdivisiones tan intensas, puedo hacer manejo, puedo mejorar un área pero la tenencia condiciona la estrategia. Otros productores que son propietarios tienen orgánico en sus predios, tampoco les interesa ni cambiar nada ni complicarse la vida ni hacer una avena.

FR: En cuanto a la planificación del uso del suelo.

Beto: Yo manejo dos predios en orgánico y tengo un movimiento anual entre uno y otro. Un predio mas criador y otro mas invernador, así tengo algunos movimientos de ganado, ajusto la carga, no llega a una unidad, andará en 0.9 la media con algún predio un poco mas cargado donde se hace la invernada. Ahora estoy preparado para hacer un movimiento de terneros, pero bueno, prefiero ahora ir reservando campo, los terneros en el campo de cría están bien, cuando empiecen las heladas ahí llevo los terneros al basalto, que tengo pasto reservado para que sigan bien. No hay cosas demasiado fijas, hay un esquema

general determinado pero después voy jugando con el tiempo y con el clima para tomar las decisiones.

FR: En cuanto al manejo ¿existe algún problema relevante en el manejo orgánico?

Beto: Hay algunas restricciones que a veces complican, sobre todo en lo sanitario, porque hay países en donde el clima es distinto, pero acá tenemos una lucha con la mosca, la bichera que el tema del no uso de inyectables es muy difícil de manejarse, estamos probando con homeopatía, pero cuando viene un pico de infestación... esas son las excepciones, bueno, primero la vida del animal, si no se te mueren, pero si sacan las excepciones tenemos que cerrar acá, porque deja de ser viable. Tal vez en otro país... en Nueva Zelanda no hay mosca, entonces no hay bichera, ahora predios orgánicos... he visto muchos predios naturales pero orgánicos no, hicimos una gira y vimos pocos, predios chiquitos que productivamente no son sustentables. Ellos no tienen ninguna chance de crecimiento, por eso creo que Uruguay tiene un potencial de crecimiento muy grande en orgánico con el protocolo como está ahora. En países como EEUU, Nueva Zelanda, Inglaterra donde las tierras están mucho más caras las cosas empiezan a complicarse porque producen mucho menos que el nivel al que hay que trabajar para que eso sea un negocio más o menos rentable es tan alto que te frena tanto la producción en orgánico, salvo lo que yo vi allá, los tipos vivían en un esquema así, una granja familiar de sobrevivencia, no sé, le dará más, menos, pero los tipos vivían dentro de su filosofía, estaba todo bien pero con eso no hacen volumen, no acompañan el crecimiento del mercado orgánico que tiene hoy la demanda mundial. En las cosas como están hoy todo bien, ahora si mañana aprietan y dicen cero esto, cero aquello, podremos producir natural, pero orgánico no.

FR: ¿Cuáles fueron las razones que los motivaron a comenzar en la actividad orgánica?

Beto: Yo como productor trasladé una inquietud del Frigorífico, había algunos clientes que veían ese nicho de mercado como una oportunidad, ahí el frigorífico comenzó a hacer un relevamiento de productores, los productores más cercanos para ver que ánimo tenían para entrar en ese protocolo, y atrás de eso viene un estímulo económico que prometió esa producción, un sobreprecio teórico que no sabíamos bien cual era de lo cual se iba a concretar, se fue generando un proyecto haciendo un poco de fe y en la medida que como productores tampoco teníamos costos adicionales, porque todos los costos iniciales de la certificación los asumió el frigorífico. Había que levantar algunas

limitaciones, abrir el predio a las inspecciones y cambiar algunas normas productivas pero en el fondo eran todas constructivas, a veces los productores somos muy de tenerlo en la jeringa al animal y vos estas siempre limpio, y no se trata de eso, se trata de ser un poco mas racional en esas cosas. En ese sentido se trata de generar conciencia y decir no al calendario fijo, no acá hay un problema, hacemos esto, análisis de materia, aguzar medidas de manejo, mantener los potreros limpios, hay todo un trabajo lindo para hacer con la gente y para uno mismo de mejora de manejo que no genera costos y puede traer beneficios económicos, mas allá del precio de venta que se fue consolidando un poco, porque de entrada era empezar a mandar sin sobreprecio.

FR: ¿Cuáles son los motivos para continuar en la producción orgánica?

Beto: Sigo con una parte porque creo y veo que el mercado sigue creciendo, un mercado que cada vez mas hoy los negocios que tengo de las distintas producciones son certificadas, porque yo tengo orgánico certificado, tengo Tesko certificado, veo que para acceder a las mejores condiciones económicas tenés que tener algún tipo de diferenciación. Creo que Uruguay tiene condiciones de producir productos diferenciados y no competir con el commodity puro como puede ser Brasil. Digo que el mercado orgánico está sostenido en el crecimiento, y el tema de seguridad alimentaria y uno mismo de andar por ahí, que al final le da mas valor a una cosa que es mas sabrosa, mas rica , producida así, no en base a químicos. Uno mismo como consumidor tiende a buscar cosas naturales, la carne en Uruguay no hay una gran diferenciación, porque la carne uruguaya es toda muy natural en general, la carne que se produce en confinamiento se exporta toda, pero lo que digo a nivel de frutas, hortalizas, arrancar una frutilla sucia, comerla y saber que no tiene pesticidas, personalmente estoy dispuesto a pagar un poco mas...

FR: ¿Cuáles son los objetivos corto plazo?

Beto: Yo vengo de un proyecto de consolidación económica y productiva, porque venimos de estos años de valores buenos donde podemos hacer inversiones, apostando mas al mercado de producción porque antes los precios no daban para mucho, en el orgánico yo tengo que seguir trabajando en el manejo y en la racionalidad, creo que pasa por ahí. Estoy conforme con el camino elegido, usando los recursos naturales eficientemente, un poco por deformación profesional, porque soy técnico me quedo con cosas que aprendí en otro lado, como veo los productores de Nueva Zelanda como calculan la carga, no me puede sobrar pasto, no soy ni Nueva Zelanda ni mucho menos pero por lo menos mi objetivo apunta a no tener desperdicio y si hay una

coyuntura tener una reservita, un silo alguna cosa que si hay una coyuntura adversa... estoy armando reservas de un poco de comida, manejando el agua también, ahora sobra pero a veces falta.

FR: ¿Han tenido que hacer alguna inversión en ese sentido?

Beto: Si, le entré a los campos arrendados, como son pegados a los otros [propios] en algunos lados puse sistemas de bebederos, en períodos de poca lluvia los campos mas o menos se mantienen pero las aguadas bajan, en la medida que empecé a hacer mas subdivisiones empecé a tener mas problemas. Los tajamares se ensucian, empiezan a bajar, bajar... no se reponen, entonces ahora cerré los tajamares, alambre, los tengo de reserva y metí 8.000 metros de caño para abastecer los bebederos. Sombra. Son campos que como son arrendados no se puede hacer una mejora mas definitiva. Uso cosas que no las voy a perder, por eso tengo mucho manejo, mucho eléctrico, separar el alto del bajo, tirar una cobertura, y jugar un poco con el agua porque son muchas hectáreas de campo natural. Pero lo que no le puedo entrar es un sistema de pasturas, de inversión. El campo nuestro lo manejo con ganados comprados y el ciclo completo lo manejo en el otro.

FR: En relación a estos objetivos de corto plazo, mas allá de la coyuntura de precios favorables y de colocación fluida ¿existe algún problema para alcanzar esos objetivos?

Beto: No, no hay problemas.

FR: Para el mediano plazo lo mismo ¿cuáles son los objetivos?

Beto: Ahí lo que me gustaría sería ser mas eficiente, bajar un poco mas la edad de faena que en campo natural con un poquito de mejoramiento te acompaña un poco, con un invierno tranquilo.

FR: ¿Hoy con qué edad están sacando para faena?

Beto: 3 años en el orgánico, con alguna colita para el otoño, 3 años y medio.

FR: ¿Entonces ahí tendríamos un objetivo de mediano plazo?

Beto: Realmente en eso si, ir afinando un poco mas para ver si productivamente puedo lograr que el animal nunca pierda peso, y como el área que tengo de pasturas es chica la priorizo para los bichos finales, uso un poco de suplementación en el final como estrategia en los últimos quilos para hacer la grasa pero no puedo ni creo que sea económico hacer un sistema de suplementación de la media. Yo creo en un sistema de empezar a producir en base a mejorar la calidad de pasto, los campos han ido mejorando con el uso de fosforita.

FR: ¿Cuánto estas aplicando de fosforita?

Beto: Siembro con doscientos y refertilizo con ciento cincuenta, que en general la gente siembra con ciento cincuenta y refertiliza con cien kilos.

FR: ¿Vos observaste respuesta en ese diferencial?

Beto: Si le veo respuesta, aparte empiezan a aparecer otras especies.

FR: ¿Cuáles pueden ser las carencias o dificultades para alcanzar estos objetivos de mediano plazo?

Beto: Creo que lo que mas me ha golpeado es el tema del clima, con carencias de agua y ahora con exceso, exceso pero corre, bueno, me rompe algún alambre pero hay un tema climático a veces que te atrasa o te hace perder alguna siembra.

FR: ¿Qué factores pueden ser limitantes para aumentar la producción hoy?

Beto: Creo que la tecnología la tenemos, creo que a veces un trabajo más afinado puede llevar a producir más, pero como decías tu, son raptos de última de ir educando a la gente, de estar muy arriba, de no mandar hacer con el almanaque, tal día hace tal cosa porque a veces las condiciones cuando llegas está como esta mesa [pelada] y el animal pasó mal, y en mi caso tengo otras cosas que no me permiten estar en esa etapa fina. Si yo tuviera 500 hás y estuviera solo en eso tipo hobby capaz podía hacer un chiveo muy intenso y muy lindo, la vida me llevó a que manejo más, tengo otras cosas, el tema de escala me lleva a que tenga que mirar lo grande y te hace perder lo fino.

FR: ¿Consideras que existe carencia de algún recurso?

Beto: Lo que puedo pensar es en una falta de disponibilidad de homeopatías para el sector orgánico. En Brasil hay muchas pero acá en Uruguay estamos haciendo algunas experiencias con gente uruguaya porque su introducción, como no pueden registrarlas porque tienen un tema de registros complicado, no hay. En Brasil conozco predios que trabajan con homeopatías de herbívoros, garrapaticidas y cosas así ya en forma comercial, eso es una dificultad que los orgánicos tenemos, mas allá del tema fertilizantes, un compost, no hay un mercado, hay alguna experiencia sin escala, realmente esta complicado, cosa que en otros países hay mucha mas disponibilidad. No son de fácil introducción, son cosas voluminosas, son caras de trasladar, veo que en otros lados el tema clima permite, en un clima seco con riego controlas muchos mas factores. Por ejemplo en Perú, la producción orgánica en Perú es muy importante a nivel de las hortalizas, no llueve, en los valles con agua entonces van, lo riegan y tranquilo En nuestras condiciones no son las mas fáciles cuando tenés tantos factores que te afectan y tenés pocas herramientas.

FR: ¿Consideras que existe subutilización de algún recurso?

Beto: Creo que si, desde el recurso tierra, el humano, todo. Cuando fui a Australia y Nueva Zelanda vi como a quince productores, los tipos se mataban, trabajaban toda la semana, salían el sábado de noche, se tomaban tres cervezas y al otro día estaban trabajando, la conclusión de los productores uruguayos [que participaron de esa gira]... la verdad que hay que ser uruguayo, vivís bien, trabajas poco, vivís mas o menos parecido y te divertís mucho mas, son mentalidades distintas. Creo que si Uruguay pusiera la gente y las condiciones naturales a producir más, tiene una capacidad de producir enorme. Tenemos el tema cultural que es muy difícil, la gente mientras la va llevando no se complica mucho más.

FR: ¿Utilizas crédito de algún tipo?

Beto: No, usé crédito y cuando la crisis no me agarro mal, pero usaba normalmente crédito para maquinaria, pasturas, agro crédito y a mi lo que me molestó fue que con el susto metieron a toda la gente en la misma bolsa, parecía como que todos estábamos por fundirnos y no era así, entonces ya no te renovaban para el agro crédito que era un mecanismo financiero donde vos tenías un crédito determinado, pagabas, lo utilizabas, la tasa no era muy alta, era un mecanismo que servía, te lo cortan de un día para el otro, financieramente te pegan un trancazo de un día para el otro de venir trabajando con crédito, de un día para el otro tenés que salir a vender de apuro, contado... y ahí dije no.

Después de eso pase a trabajar con plata en el banco, he trabajado más holgado y he hecho las cosas. Fue un momento de ajuste, hoy no estoy dispuesto a asumir un crédito para invertir en el agro que no tenga un respaldo, digamos, invertir en una represa a pagar con bolsas de arroz, por suerte no me metí, tenía chance de hacer una cosa de esas, después cayó de U\$\$ 11.00 a U\$\$ 5.00 la bolsa, si mañana tengo U\$\$ 60.000 bueno, póngame una represa y tranquilo, cobro al contado el agua... Todas las inversiones las he hecho con capital propio.

FR: ¿Realizas registros?

Beto: Si, balance, registros físicos y económicos.

FR: ¿Puedes estimar los ingresos totales en el último ejercicio?

Beto: Si. A nivel cárnico en orgánico 80-100 kg./há/año y en lo no orgánico 120-130 kg./há/año y tal vez un poco más. A nivel de plata en los orgánicos libre 25-30 U\$\$/há/año porque tengo una renta de por medio, en el convencional entre 50 y 60 U\$\$/há/año.

FR: O sea que el sistema convencional es más rentable que el orgánico.

Beto: Lo que pasa que el ciclo completo te frena, la cría más de un ternero por vaca y 0.9 no da, y recién ahora la ecuación del ternero está un poco más cara, 1.40 el ternero, 1.30 y pico, pero si no tenés invernada lo mataba, entonces el tema si en el ciclo completo y en el orgánico le meto lo pesado que es la cría y el ciclo completo y en el otro la invernada, si comprás más o menos bien y sos eficiente haces mucha más plata.

Yo por suerte no quise bajar nada la cría, estoy trabajando con el Ing. Agr. Simeone, ellos son... la invernada, la cría acá, yo no voy a bajar una vaca, al contrario, porque sabía que esa relación de precios no iba a aguantar, en un momento los terneros iban a valer, porque si los criadores siempre iban fritos los terneros iban a faltar, entonces estamos en el punto donde el ternero vale.

FR: ¿Existe algún tipo de ingreso adicional a los generados por la actividad orgánica?

Beto: Si.

FR: ¿Como comercializas la producción orgánica?

Beto: Frigorífico Tacuarembó.

FR: En el caso de poder incrementar sustancialmente la producción, ¿crees que podría venderla como orgánica en los canales comerciales que dispone?

Beto: Si.

FR: ¿Existe algún tipo de acuerdo previo con su canal de comercialización que le permita planificar la producción?

Beto: Si, el frigorífico tiene unos estímulos de precios en algunos momentos, de julio a fines de setiembre, tiene un sobreprecio mayor que es donde hay menos oferta, que es donde uno apunta a tratar de colocar.

FR: ¿Qué aspectos de la fase comercial actúan estimulando el crecimiento de su actividad productiva?

Beto: Los sobreprecios son el motor de esto, si no existieran creo que la gente no adheriría al programa.

FR: ¿Existe algún aspecto de la fase comercial actuando negativamente en el resultado de su empresa?

Beto: Creo que no, porque en un momento la industria pagaba por el animal que exportaba como orgánico, por eso a veces había una dificultad de que uno quería vender y justo en ese momento no había embarque y ahora lo paga lineal, vos lo vendes orgánico y lo paga como tal, mas allá del destino que el frigorífico le dé. Por eso no hay un elemento desestimulante.

FR: ¿Algún integrante de la empresa concurreó últimamente a charlas o cursos?

Beto: Anualmente la empresa tiene una responsabilidad de hacer uno o dos jornadas, charlas, diferentes, yo este año no he ido pero el año pasado siempre se invitaba a gente de INIA, o gente de aca, o gente de las homeopatías, gente de Brasil, o hacer giras, siempre hay un tema de mantener la continuación de la capacitación, de poder mostrar que hay alternativas.

FR: ¿Qué fuentes de información manejas para asesorarte acerca de tu actividad?

Beto: El departamento técnico del frigorífico es un tema que bueno, uno habla con ellos, van al predio y charlamos y entre productores también es válido, generalmente conocés el grupo de productores y hay intercambio de experiencias y de información, por más que todos conocemos las pautas siempre estamos trabajando sobre ellas. Mi predio siempre fue un poco abierto a hacer giras, a estar vinculado a la empresa, de hacer jornadas, como hacia alguna cosa distinta a algún otro estaba abierto.

FR: ¿Estás vinculado a alguna organización agropecuaria? (productiva, técnica, comerciales, gremial).

Beto: No, gremios no. Como técnico nada más pero independientemente, pero ni FUCREA, ni ARU, soy socio de ARU pero como productor nomás. Productiva si al frigorífico. Como técnico participo con INIA en los grupos regionales de divulgación, pero la relación es como productor. INIA trata de captar las necesidades del sector a través de un grupo elite de productores que son mas inquietos, mas innovadores, mas abiertos a las necesidades del sector.

FR: En caso de recibir apoyo estatal, ¿en qué áreas entiende el impacto sería mayor? personal/sector

Beto: Pensando en el sector y en la producción creo que esta bueno y fue el principio del programa orgánico que era al principio del proyecto ganadero que hubo un subsidio, el componente I y II y eso permitió en los primeros años financiar todo lo que fue el programa de certificación, y el trabajo técnico con el productor, creo que si el gobierno de alguna manera estimula inversión (aguadas, represas, reservas forrajeras), que hay alguna cosa de esas allá por el norte, creo que esa ayuda motiva a hacer las cosas, tiene un impacto real, si vas a hacer una represa que te exoneren del gasoil abarata los costos, creo que la plata dada como así no, cuando hay un estímulo sobre cosas concretas si, sobre la obra misma. Acá lo que hay que mejorar son los factores de riesgo productivo.

FR: ¿Existe algún punto no tratado o en el cual quieras profundizar, que esté afectando el resultado de la empresa?

Beto: Yo veo un potencial grande de producir más, integrar producciones, de diversificar, he tratado de estimular a gente que esta en la parte comercial de si

implanta lana orgánica, algún mercado de esos, porque hay que partir del mercado para concentrar esfuerzos, si tenemos la lana orgánica pero no hay ninguno que te la pague..., entonces integrar producciones, jointventure, no se cual es el mecanismo que hay que hacer. Sé que en basalto en las tierras pesadas el ajo anda bien, si el ajo orgánico vale o no vale no sé, pero son tierras ricas que fácilmente pueden producir esas cosas. Falta un poco de comunicación y de los productores hortícolas con esa vocación de poder decir: si combinamos..., en la medida que tengan alguna participación económica, no hay que esperar que el agricultor o el ganadero sea hortícola, no esperemos de que el tenga una vocación que no tiene naturalmente, pero creo que hay mucha gente con buena apertura que por que no, con un mecanismo claro, puntal, una experiencia chica para expandir es un potencial.

ENTREVISTA 3

Montevideo, 27 de diciembre de 2007.

Hora de comienzo: 9:05

Hora de finalización: 10:00

Entrevista a Darío

FR: ¿Podrías describirme las características del establecimiento?

Darío: El establecimiento se encuentra en el noroeste de Salto, zona Mataojo Grande, son 6.100 hás sobre costas del Mataojo Grande, campos de Basalto Superficial, CONEAT 55, estamos certificados como orgánicos hace tres años. Acoto que todavía no recibí ningún valor agregado por la experiencia orgánica, es un hecho futuro que me estoy cuestionando continuar con lo orgánico.

FR: ¿Teniendo la certificación orgánica no has recibido ningún beneficio económico?

Darío: Para un criador no tiene ningún sentido ser orgánico. Simplemente hay dos dólares para un ternero por ser orgánico de venta, no agrega valor ninguno, no hay cadena armada, no hay nada armado para el productor criador.

FR: ¿Cuáles fueron las razones que motivaron el comienzo en la actividad orgánica?

Darío: Un hecho personal, tengo una especialización en agronegocios y gestión agropecuaria, hace muchos años empecé en el tema orgánico por algo personal, porque me gusta comer natural, estuve vinculado a la fundación del movimiento orgánico en el Uruguay y cuando surgió la posibilidad de trabajar con algo me anoté y comencé. Siempre por el hecho de agregar valor, no soy tan fundamentalista de pensar que voy a ser orgánico y voy a perder plata, no. Lo orgánico tiene que ir acompañado, hasta ahora no ha sido así, eso es un hecho. La realidad es que yo tengo pérdidas económicas, este año tengo terneros que el año pasado vendí con 170-180 Kg. que me pesan 120 Kg. solo por el hecho de tratarlos naturalmente, de darles ración orgánica. Si los hubiera tratado como en años anteriores yo vendía terneros a un valor diferente, si bien fue un año especial, la diferencia es notable solo por el hecho de no usar químicos que me ayudaran al mantenimiento de esos animales.

FR: ¿Cuáles son los motivos para continuar en la actividad orgánica?

Darío: Son los mismos que al principio, lo natural, lo orgánico creo que es el futuro, lo orgánico certificado me gusta para uso personal, ahora cuando uno tiene un campo administrado lo que tiene que hacer es ver lo económico con lo real, ahí se me dificulta el análisis, uno tiene que ser muy pragmático, hoy no me está funcionando muy bien y me estoy cuestionando si el año que viene sigo.

FR: ¿Cuáles son los objetivos de la empresa en el corto plazo?

Darío: Tratar de ver un producto que está lanzando ahora el Frigorífico Tacuarembó que es tratar de armar cadenas que agreguen valor, porque para un productor criador que va a seguir siendo criador y nunca va a ser invernador no tiene ningún valor. Un ejemplo, yo ofrecí los terneros desde hace cuatro o cinco meses, esos terneros que están de bajo peso cuando estaban mejor dentados y nunca se le ocurrió venir al invernador orgánico. No están armadas las cadenas que agreguen valor, por lo tanto es un hecho complicado, si está hecho para un productor que embarca, un invernador no tiene problemas, falta el intermedio, el criador.

FR: ¿Cuáles son los problemas o dificultades para alcanzar estos objetivos?

Darío: Armar esa cadena y que vos visualices en el corto, el mediano y hasta en el largo plazo que estar certificado orgánico te deja algo para adelante y va a cambiar, vos escuchas, lees que en el mundo hay un 30% de valor entre lo orgánico y lo convencional, hay un valor diferente en el ganado gordo pero no te lo paga nadie. Desde mi punto de vista como criador como eso es una cadena, que es el problema del Uruguay, no solamente con lo orgánico, armar cadenas en Uruguay es muy complicado.

Ahí entran las políticas no ministeriales sino de empresa, las empresas hoy no tienen ganado, entonces largan bellísimos nombres como desafío 2008, 2009 pero en realidad es muy acotado, uno tiene demasiados problemas para poder acceder a determinadas tecnologías, a determinados paquetes tecnológicos, esto no ha ofrecido nada, simplemente la certificación, no hay un paquete tecnológico que diga: vamos a manejar lo orgánico de esta manera. En un momento hice una consulta: ¿Qué productos veterinarios podemos usar? Ninguno, como que ninguno. No, esto es preventivo, el preventivo no funciona, tiene que ser curativo. Yo tengo 15.000 lanares y 3.000 vacunos en un campo, como hago para hacer solo curativo, no existe, no funciona, esta mal implementado el paquete tecnológico para éste, lo orgánico en Uruguay está

pensado para pequeños productores, para pequeños predios, para pequeños tambos que tienen 10-15 vacas, entonces las conocen por nombre, cuando es un productor grande se complica mucho.

FR: ¿Cuáles son los objetivos a mediano plazo?

Darío: Son los mismos, tanto a nivel personal como a nivel de la empresa tratar de cambiar, el agregado de valor por las certificaciones es el objetivo, la empresa lo implementó, está funcionando y es su cambio, la empresa no va a hacer producir mas kilos de carne en el campo sino que esa carne sea de diferente valor. Por eso trabajamos con Merino fino, por eso trabajamos con orgánico y vamos a seguir trabajando con otro tipo de diferenciación. Nosotros trabajamos hace cuatro o cinco años así, vimos que el campo cambiarlo para producir mejor con tecnologías nuevas era muy difícil además de costoso de implementar en ese lugar a un costo razonable. El problema es que no están armados los paquetes ni hay nadie que los promocióne, porque ese es otro problema, puede haber alguien que este trabajando en el tema, pero este tiene que estar mas cerca del productor. El otro día el INIA-LB hizo una jornada, pero una jornada a medias de lo orgánico en que trajeron a un doctor, no me acuerdo de donde era, pero es una actividad en el año, el movimiento orgánico está disuelto.

FR: ¿Cuáles son las dificultades para alcanzar estos objetivos de mediano plazo?

Darío: Serían los mismos que para el corto plazo.

FR: ¿Qué factores entendés son limitantes para aumentar la producción?

Darío: No tener el conocimiento adecuado para saber que paquete usar, te pongo un ejemplo, que productos veterinarios usar, que no, hay toda una discusión de libros enteros pero no hay cartillas de información que yo les pueda transmitir perfectamente a mis colaboradores. Yo lo puedo entender, puedo entrar a Internet y tener la información pero no se la puedo transmitir a quienes trabajan conmigo, esa es una dificultad, si hubiera un movimiento orgánico lo que habría que hacer seria trabajar en cartillas de información y en eventos donde se dijera: esto es posible y esto no, esto es de uso limitado, etc.

FR. ¿Como se podrían superar estas limitantes?

Darío: Lo hablé con el frigorífico, estoy tratando de hacer una pagina de Internet que se llama Agronegocios que tiene una parte orgánica pero que no tengo información que difundir, si bien tengo las dificultades propias de mi actividad, no he encontrado información simple, en cuanto a información me remiten a *“la página de certificación nuestra en Perú que tiene toda la información”*, entré y es imposible porque son miles de páginas. Entonces hay que entrar a seleccionar y es un trabajo arduo, es para una persona que esté dedicada a seleccionar información y tratar de hacer en reuniones de trabajo como achicar eso, bajar a tierra en el contexto de Uruguay, como hacer para que esas miles de páginas las podamos difundir en algo simple, en una información que un productor mediano la pueda aplicar. Yo formulé una ración para este establecimiento pero la tuve que hacer yo, tuve que decir: a ver que producto es orgánico y cual no, es la misma ración que le venden a todos los terneros de veterinaria xx de Salto, lo único la hace especialmente para mi y le llama natural, ni siquiera la puede llamar orgánica. Está registrada en el Ministerio y todo, porque es imposible conocer el origen de los componentes, como hacemos para superar esto. Contactame con el productor orgánico para que me haga la ración, tiene que haber una cadena, un proceso, entonces no es real la certificación orgánica uruguaya, porque en realidad hay muchos puntos negros en el proceso.

FR: ¿Considerás que existen carencias de algún recurso?

Darío: En realidad el recurso más importante son las personas que tienen que difundir, ese es el recurso mas importante que necesitaría el movimiento orgánico. Además debe ser multidisciplinario, tienen que estar veterinarios comprometidos, que creo que los hay, debe haber, es solo detectarlos, agrónomos, todo el mundo que este comprometido. Hacer un protocolo que sea nuestro, que diga: este es el protocolo del movimiento orgánico uruguayo y este es el protocolo que tenés que seguir, podés seguirlo bárbaro, no podés seguirlo, estás afuera. Yo tengo producción de lana fina, y vamos a la superfina, estoy en el proceso de certificación de lana, es tan difícil, porque ahí si hay controles estrictos, en Uruguay solo hay uno que certifica lana, y hace una certificación externa, expide la certificación.

FR: ¿Considerás que existe subutilización de algún recurso?

Darío: No, el equipo que integro junto a un veterinario y un agrónomo trabajamos carga mensual, instantánea, hasta carga diaria, el recurso está y lo manejamos bien, puede ser que haya cosas mejorables, todo es mejorable. En el campo todo pasa por los resultados, cuales fueron mis porcentajes de

preñez, de señalada, a veces te das cuenta que hubo subutilización pero eso es posterior, es otro análisis.

FR: En caso de recibir apoyo estatal, en que áreas entendés el impacto sería mayor.

Darío: Hoy apoyo estatal no quiero ninguno, porque no están dadas las condiciones y como se manejan algunos servicios. Por ejemplo: en los servicios sanitarios me gustaría que estuvieran mucho mas presentes, este campo tiene mas de 25 Km. de caminos, está lleno de ganado y de ovejas, de sarna, de garrapatas, hay de todo. Entonces yo tengo un campo orgánico que esta cruzado por un campo que está afuera del campo orgánico, tengo buenos alambrados pero es imposible, entonces el apoyo que me gustaría no es adentro de mi establecimiento sino que llegaran los servicios veterinarios, el resto no. Yo digo que llegaran más a la zona para poder controlar mejor los problemas. En lo que si me gustaría un apoyo estatal, que trabajaran los servicios veterinarios con lo orgánico con los laboratorios, nosotros con 15.000 lanares tenemos dificultades tremendas con la lombriz, y vamos a volver con un producto que se usaba hace cincuenta años (Vaimetrin), entonces date cuenta que orgánico somos que usamos este producto. Este veterinario que trabaja conmigo en el equipo está trabajando con un homeópata brasilero para traer acá. A mi me interesó pero nadie me apoya, no hay una institución que diga: señor, vamos a dar una charla, vamos a hacer una demostración, no esta institucionalizado, nos falta un instituto que funcione, alguien que se ponga el proyecto en la espalda diga: vamos a buscar, yo estoy de acuerdo con la homeopatía, pero hay que trabajar y demostrar que eso funciona. La experiencia tiene que estar hecha, trabajada y documentada para ser usada. El problema de los laboratorios en Uruguay radica en que hacen copias de productos, desarrollan los productos para condiciones que no son las nuestras. Productos [sanitarios] desarrollados y trabajados acá hay muy pocos.

FR: ¿Existe algún punto no tratado que esté afectando el resultado de la empresa?

Darío: Como dije antes, el resultado de la empresa es afectado por no tener claro los objetivos del sistema orgánico, hacia donde apuntamos, yo como productor criador a donde voy, cual es mi cliente, donde está la lista, donde están publicados los contactos de quien es orgánico para poder venderle, quienes hacen los seguimientos, no existen, simplemente un hecho de conversación, te mando a tal cliente que puede ser, no hay una estructura que yo pueda llamarlo por teléfono y decirle, yo tengo un plumero, cual es el trabajo

que vos querés que haga. Como el sistema orgánico admite que alguien compre un ternero sin importar si es orgánico o no, porque el mismo lo convierte en orgánico en seis meses, que sentido tiene tener un campo de cría para terneros orgánicos.

ENTREVISTA 4

Montevideo, 22 de marzo de 2007.

Hora de comienzo: 10:40

Hora de finalización 13:10

Entrevista a Julio

FR: Podrías describirme las características del establecimiento.

Julio: El predio está ubicado en Paso de la Arena, departamento de Montevideo. Cuenta con una superficie de 5.3 hás, dedica una hectárea a horticultura, una hectárea dedicada a jardín, caminos, etc. y el resto está libre que se podría plantar, estoy plantando buscando cultivos un poco mas extensivos, también tengo parte de frutales, poquitos (durazno cítricos, planté algunas ciruelas pero tuve pérdida de plantas).

FR: Experiencia como productores orgánicos

Julio: Arranqué a los 18 años haciendo agricultura convencional hasta el 90, en esa fecha me pasé abruptamente a la agricultura orgánica hasta la fecha.

FR: ¿Tu origen es?

Julio: Origen urbano.

FR: ¿Como está integrada tu familia?

Julio: En el predio viven mis padres, que viven en la otra casa y son empleados públicos y acá vivo yo (39 años, nivel terciario) con mi compañera (21 años, nivel secundario).

FR: ¿Cuántas personas trabajan acá?

Julio: Yo trabajo, mi compañera hace cosas puntuales, a veces hace una carga, alguna tarea con las semillas, pero su trabajo no es este. Ella es actriz y está estudiando lenguaje de señas.

FR: ¿Como organizas el trabajo en el establecimiento?

Julio: Hasta ahora tenía mano de obra contratada, pero es una mano de obra de muy poca cantidad de horas, en total eran de 20 a 30 horas semanales hasta los robos [que sufrió en la chacra], luego de estos robos hice una reestructura y decidí contratar gente zafralmente, siempre tuve estudiantes con los cuales hacemos intercambio: ellos aprenden y trabajan. Ahora están empezando a venir dos gurises que están preparando el examen de maquinaria, les enseñé lo que sé y ellos trabajan y se llevan un poco de verduras. Eso lo he hecho históricamente pero es difícil lograr constancia, para lograr constancia en la gente que viene a aprender le rinda tiene que entender que le sirve. Para aprender trabajando en una chacra necesitas dedicarle mucho tiempo porque tenés que “comerte ciclos”, no podés plantar una planta y después ¿qué viene? no, cuando seas productor tenés que saber que es lo que va a pasar, para poder aprender eso tenés que comprometer mucho tiempo, mi experiencia personal es que cuando di un salto en mi saber como agricultor fue cuando dediqué años enteros, jornadas enteras con ese vínculo.

FR: ¿Cómo se distribuyen las tareas?

Julio: Todos hacemos todas las tareas, trato que mis empleados tengan la capacidad de resolver su trabajo, si yo no estoy que ellos sean capaces de observar la quinta y decir:”habría que hacer esto”.

FR: ¿Esa es parte de la capacitación que les das?

Julio: Ellos también se llevaban su planilla de trabajo, yo no la llevaba, ellos me decían cuanto les debía, establecía una confianza completa y a su vez les daba la oportunidad de aprender a tomar decisiones con todos los que trabajamos. Cuando venía y veía que algo estaba mal lo corregía o si veía que era necesario hacer otro trabajo antes cambiaba el trabajo, siempre trataba de permitir tomar esa decisión al otro.

FR: ¿Entonces la característica de contratación de mano de obra estaba dado por la zafralidad en función de la demanda de la quinta?

Julio: Yo al romper la estacionalidad de la quinta por plantar todo tipo de rubros no tenía estacionalidad. Vos podés trabajar todo el año, si vos plantás ajo, cebolla, haba, crucíferas, todo el trabajo lo tenés concentrado en invierno, yo lo que organizo es que cuando tengo tiempo libre sigo plantando, rompí la

estacionalidad. Siempre es mas fácil lograr la mayor producción en marzo que en julio, pero la diluyo mucho.

FR: ¿Que dificultades encuentras en la organización del trabajo?

Julio: La mayor dificultad (esta pregunta te la respondería 50 veces y 50 veces la respuesta sería distinta) estamos en una situación tan precaria que estamos obligados a aumentar los ingresos, porque salimos de una base muy precaria, entonces eso te aprieta y a veces empezás a tomar decisiones contra vos mismo por la fuerza de la necesidad.

FR: ¿Cuándo hablas de lo precario, estas hablando de una situación de capitalización inicial?

Julio: Yo tengo demasiada poca maquinaria, demasiado poco herramienta para lo que hago, o para poder vivir sintiéndome bien con lo que hago. A mi me gustaría pagar las cuentas, y eso no lo hago, entonces tenés una presión...a mi lo que me pasa es que esa presión me distorsiona en la toma de decisiones porque hay muy poco margen para moverse, es demasiada la presión para lograr organizar algo bien.

FR: Entonces ¿se va organizando en la marcha?

Julio: Tomo diferentes estrategias, como veo que no va funcionando trato de cambiar las estrategias, tuve estrategias de plantar mucho, de plantar poco, de focalizar en cultivos, en otras cosas, en hacer bien todo, focalizar en bajar costos, pienso que la situación se debe a una situación propia y a una situación del entorno. Si yo arreglara todo lo que se debe a culpa mía, yo creo que andaría, porque me parece que hay mucho de uno, lo que pasa que hay poco margen, vos tenés que hacer todo perfecto para poder dedicarte a esto, y no somos unos cracks.

FR: ¿Cuáles son los rubros explotados?

Julio: La idea es que sean todos. Ese es un objetivo. No todos en el mismo tiempo, la idea es no ser cebollero, no ser papero, es ser agricultor. Eso tiene consecuencias buenas en la parte de alimentación, porque una quinta que sea cebollera no tiene como objetivo la alimentación de la casa. Porque lo primero que hacés es aburrirte de comer cebolla, es como si trabajaras en una heladería, después no querés ver un helado, esto es lo mismo. Entonces, antes

la verdura era muy barata, a mi me pasaba, el aporte de alimentos que yo hacía a mi casa no tenía valor, no importaba, porque es muy barata, porque si vos lo comparás con un sueldo de un empleo público lo que yo pueda aportar en verdura no tenía valor, ahora tiene mas valor. Dentro de los nuevos objetivos lo que estoy tratando es que el objetivo principal del predio sea la alimentación y después buscar ganancias.

FR: ¿Cuáles son los criterios en la elección de los rubros?

Julio: Uno de los criterios es la estacionalidad, si voy a plantar maíz, puedo plantar maíz tarde, pero la mayor superficie del mismo voy a hacerlo en la estación. Si no hay agua voy a tratar de no instalar un cultivo de hoja, si en esta época se puede plantar sin agua, voy a tratar de hacerlo, tratar de no ir contra la naturaleza en la elección de los rubros ni contra estas cosas: si me roban cebolla y papa no voy a plantarlos, voy a plantarlos en otro lado, y después buscar de diversificar. Si vos vas a priorizar la comida, vos comés mas papa, mas cebolla, mas boniato, mas zanahoria que otras cosas. Voy a tratar de variar, ahora yo una planificación no entra al proyecto, a lo sumo me voy a plantear un cultivo importante de tal rubro, no me importa que porque yo soy agricultor, no soy cebollero, y lo planifico, pero no planifico por ejemplo la localización, voy sacando cultivos y voy preparando tierra, en el momento de instalar el cultivo voy a ver donde me va a convenir, si ahí no hubo un cultivo antes de la misma familia, si tengo buen acceso con agua, si tengo robos, si está bien preparada, lo veo in situ. Yo me puedo comprometer y decir: el año que viene te entrego 30 puerros por semana, si llegamos a ese acuerdo, no se ni donde lo voy a plantar, pero yo se que lo voy a hacer.

FR: ¿Cuales son las prácticas de manejo, a nivel muy general que utilizan en el predio?

Julio: Riego estratégico, no busco el máximo de rendimiento en un cultivo sino un riego estratégico, busco la eficiencia del riego, no del cultivo porque tengo poca agua, entonces, al mezclar varios cultivos riego varios cultivos a la vez, eso me da una oferta variada, si tengo un cultivo de lechuga junto con puerro, riego la lechuga y el puerro lo dejo que aguante. Al hacer eso diversifico la oferta, tengo una oferta que se adecua más a una venta variada, siempre voy a tener varias cosas, además mi sistema de comercialización requiere de una oferta variada, no volumen, además mi objetivo principal es comer y me conviene comer todo y si tengo poca agua cuando riego el cultivo que es resistente a la falta de agua esta recibiendo un máximo potencial de producción, entonces yo estoy teniendo una buena producción de un cultivo que tiene bajo

requerimiento de agua, porque la poquita agua que tengo se la estoy dando a un individuo que es capaz de aprovecharlo, tal vez regando poco pierdo una lechuga pero estoy sacando un buen zapallito.

FR: ¿En cuanto a fertilidad de suelos, malezas, plagas y enfermedades, en cuanto a manejo en general?

Julio: Primero, no hago lo que quiero, tengo una disquera que me prestan, me gustaría tener un vibro, me gustaría tener un cincel, me encantaría tener la pastera, un montón de cosas pero bueno, yo lo que trato de hacer es no utilizar el concepto de dejar descansar la tierra, me parece que es un concepto erróneo, lo que hago es lograr un balance positivo, lo que busco es tener un balance positivo en el estado del suelo, tanto en fertilidad física como química, si saco una planta inmediatamente pongo otra, en algún momento tengo que darle al suelo lo que le estoy sacando, le estoy sacando fertilidad física por laboreo, bueno tengo dársela, le estoy sacando nutrientes, tengo que en algún momento dárselo, pero eso de descansar la tierra para mi no tiene sentido. Cuando hago eso de plantar continuamente estoy bajando el banco de malezas en ese lugar, o sea, no estoy dejando sin yerbas, estoy combatiendo un poco las malezas, ahora en este momento con el problema de los robos que tuve no estoy haciendo lo que hubiera querido, los chorros me obligaron a cosechar primero en lugar de priorizar otras tareas, yo podía haber dejado en el campo la papa y la cebolla mas tiempo y resolver otros problemas de laboreo de suelos, de control de malezas pero me tuve que concentrar en eso y se me distorsionó. Ahora lo que estoy buscando es aumentar la proporción de abonos verdes para reestablecer un equilibrio en el trabajo, al bajar la carga horaria empezar a hacer bien lo otro. Busco además el crear microclimas mediante el uso de cortinas vegetales o que los mismos cultivos se protejan unos con otros, usar las malezas tanto como mulch como abonos verdes.

FR: ¿Cuáles son los problemas sanitarios más importantes?

Julio: Ningún problema sanitario es tan importante comparado con los otros (fertilidad, riego) entonces por una decisión personal no le doy bolilla a eso, no digo que este bien, me parece que está mal, porque estoy perdiendo de desarrollar un aspecto que, si yo desarrollara lo otro, pero por ahora es mas fuerte que yo, antes de tirar un cobre prefiero ir a carpir, antes de tirar un preparado que tiene una baja incidencia prefiero hacer una rotación mas intensiva o prefiero plantar mas cosecha. Otra cosita, cuando yo planto tan variado cuando voy a curar tengo problemas porque al mismo tiempo de la cura estoy cosechando. La hormiga es un problema.

FR: ¿Y cómo la controlás?

Julio: Esa estrategia que no es buena pero que uso, esto es: si la hormiga me hace daño, me corro, no voy contra ella, a veces dejo de hacer una frutilla, planto menos frutilla o planto menos de otra cosa que sé que la hormiga me va a hacer daño, pero no es bueno, tendría que hacer un enfrentamiento un poco mayor a la hormiga.

FR: ¿Cuáles fueron tus razones para comenzar en la actividad orgánica?

Julio: A mí el tema me venía picando en la cabeza, porque yo estudiaba y en la enseñanza hay un doble discurso, por un lado te dicen todo lo mal que hacen las cosas y por otro te dicen aplícalo. Tenía problemas con mi socio (cuando era convencional) cuando yo iba a curar me decía que era un flojo porque no aguantaba los remedios. Cuando deje de trabajar con él conocí a Román Gadea que estaba probando en agricultura orgánica un poquito y apenas me dijo de hacerlo dije: "si, vamos a hacerlo". Yo ya estaba pronto y me dieron un empujón.

FR: ¿Cuáles son los motivos para continuar desarrollando la actividad orgánica?

Julio: Me parece que es una locura no hacerlo. Mas allá que yo tomo decisiones dementes desde el punto de vista económico, me parece que es una demencia hacer la agricultura convencional. Es no reconocer que la tierra tiene límites. Antes éramos fundamentalistas, todavía seguimos siéndolo para algunos pero cada vez somos... antes cuando hablábamos de cambio climático éramos unos románticos, unos idealistas, pero ahora parece que el cambio climático más bien, el otro día la CNFR iba a hacer un estudio para ver si los bosques hacían daño al sistema agrícola, ahora ellos son serios porque van a hacer el estudio, nosotros cuando lo decíamos... ahora cuando la cosa está entregada...

FR: ¿Cuándo decís nosotros, de quien estás hablando?

Julio: De la gente que planta en forma ecológica.

FR: ¿Cómo te imaginas en los próximos doce meses si todo anduviera bien?

Julio: Me imagino la chacra con muchos más abonos verdes de los que tengo ahora, el 80% plantada con abonos verdes o con cultivos, con producciones

bajas, con mucha comida, problemas para pagar las cuentas, viviendo bien pero con problemas para resolver los problemas económicos de pagar cuentas, conseguir dinero.

FR: ¿Cuáles pueden ser los problemas o dificultades para que esto no sea así?

Julio: Los poquitos fierros que tengo están todos deteriorados, la camioneta siempre está al borde de romperse, que no se me vayan a juntar muchas roturas juntas. Por ejemplo, para plantar en la otra chacra que ahora me estoy mudando tengo que subir el tractor arriba de una zorra, en la camioneta llevarlo, por ejemplo si se me rompe el tractor o la camioneta eso se me distorsiona, si se me rompe el tractor no puedo preparar la tierra, tengo que conseguir herramientas por otros lados, o sea, ya es demente el uso de la herramienta, no tener un vibro, no tener un cincel en una quinta orgánica es una cosa que no tiene ni pie ni cabeza, ahora el PPR te ofrece trabajar por el medio ambiente y a mi no me dejan comprar con esa plata que supuestamente es para mejorar el medio ambiente, comprar un cincel ni un vibro, ahora si puedo comprar un herbicida, con el PPR. Eso para mi es absolutamente loco. Pero bueno...

FR: En el largo plazo ¿cómo te imaginas en los próximos cinco años?

Julio: Si no cambia algo no me planteo una proyección de tener una quinta con altos niveles de producción.

FR: ¿Si no cambia algo dónde?

Julio: En las condiciones del país...en cinco años podría pensar que yo tengo mas posibilidad de mover cosas, si yo quiero...Yo tendría que acceder a un préstamo, para capitalizar el predio para hacer una cosa mínima, ahora el aprendizaje como agricultor familiar que hice durante todo este tiempo y leyendo cualquier estudio sobre agricultura familiar vos sabés que la agricultura familiar no paga los préstamos , entonces no es racional, hoy en día si uno mira para el costado, pedir un préstamo, o sea, yo para pedir un préstamo debiera conseguir un préstamo en condiciones muy especiales, desde el punto de vista de mi capacidad de trabajo yo creo que lo puedo administrar, porque ya tengo una experiencia. Seguiría con el mismo objetivo de resolver la parte de alimentación y tener ingresos pero no grandes ingresos.

FR: Cuales pueden ser los problemas o dificultades para alcanzar los objetivos de largo plazo?

Julio: Si el objetivo de la chacra es lograr la alimentación y tener una vida austera, no tengo ningún problema, si el objetivo es aumentar ingresos pasa por una capitalización. Ahora, en una chacra usar la plata bien es difícil, vos podés pedir 10.000 dólares y seguir igual que antes, porque vos hacés mal las compras, salís de shopping y le errás y quedaste igual que antes o peor porque tenés una deuda, entonces, si la inversión es muy pequeña, es frustrante, porque vos cuando hiciste la inversión, y esa inversión inmediatamente pasa a ser un lastre mas grande de lo que aporta la inversión, entonces la inversión no puede ser chica, no puede ser que el costo de la inversión sea mas grave que la inversión en si misma, es una locura, si te compraste una herramienta para andar mejor pero vivís peor porque tenés que pagar la cuota de la herramienta... a nosotros nos obligan a quedarnos quietos, nos tachan de atrasados, porque dicen que queremos plantar como antes, nos obligan a ser atrasados, yo conozco el alternador, y yo uso el tractor sin alternador desde hace cuatro años, pero vamos a analizar los costos que yo tengo a ver si me conviene seguir prendiendo el tractor con la camioneta o gastar esos dos mil pesos en eso y no gastarlo en que, en síntesis, nivel de capitalización y la cuantificación de una posible inversión.

FR: ¿Cómo se podrían superar esas limitantes?

Julio: Dedicarle tiempo a eso, en la actividad que desarrollamos nosotros hay posibilidad de acceder a dineros que son o donaciones o son de bajo costo, pero eso requiere de un trabajo extra, que es hacer proyectos, ponerse en la computadora a perseguir esas oportunidades o perseguir a las ONGs o espera a pie de balde cuando aparece cada cosa, y es un trabajo que no me gusta. Lo hice alguna vez, el tractor que yo compré, lo compre con Caritas, y fue un préstamo sin intereses con un costo de administración, y pague el 90% del préstamo y sin garantía, a mi me costó un montón pero lo pague y el tractor está dando sus frutos. Hice lo que tenía que hacer, con un costo de financiación acorde a lo que yo estaba haciendo, vos dirás que tenía que haberlo pagarlo todo, si bárbaro, pero pague el 90% que para mi cuatro mil dólares en aquel momento.

FR: ¿Qué cambios se implementaron para hacer agricultura orgánica?

Julio: En un principio fue el simple "no echar", y lo sufrimos, porque el pasaje abrupto de una agricultura a la otra ese desequilibrio que se genera en el ambiente se manifiesta muy de golpe, por ejemplo: nosotros teníamos unos zapallos a los que lo atacaron muy fuertemente las plagas, pero bueno, pasamos el temporal. Yo lo podía hacer porque mis padres me ayudan, tengo

una base, y además tenía otro trabajo y lo sigo teniendo. Ahora doy clases de tango, antes hacía fletes, jardines, cualquier cosa, a pesar de todo eso la quinta nunca dejó de funcionar. O tenía amigos trabajando, o era socio de alguien, siempre inventaba algún sistema.

FR: ¿Consideras que existe carencia de algún recurso, además de capital?

Julio: Tierra me sobra, maquinaria me falta, traté de implementar con un grupo un sistema de intercambio de herramientas pero no se logró, para eso hice un proyecto la zorra que está ahí es de otro proyecto. Existe intercambio de herramientas pero no lo que yo había soñado que era: al principio no quería estar trabajando todo el tiempo en la chacra, sino quería estar trabajando con varias chacras y levantar esa limitante de la maquinaria por el fardo, yo haciendo trabajos por fuera de la chacra de traslado de herramienta, hacer trabajos, organizar jornadas de trabajo, el proyecto era hacer jornadas de trabajo cada quince días, y ese día hacer una inyección de maquinaria y de trabajo a un predio. Eso lo hacemos desde hace como diez años, y lo seguimos haciendo, con jornadas que han ido de tres a veinticinco personas. Vuelvo a lo mismo, la precariedad es tan grande que todo lo que le metés al sistema se lo traga y te traga a vos. Los productores que trabajaban que eran gente joven o gente con poca experiencia de trabajo, no dimensionan los costos de esa ayuda entonces o bien no están dispuestos a pagarla o esa ayuda no logra ser suficientemente eficaz para que el tipo pueda pagarla.

FR: En cuanto al recurso agua

Julio: El recurso agua hay que usarlo mucho más eficazmente, trabajar mucho más de seco sin dejar de usar riego. Si me falta el agua, si es limitante en los momentos críticos que viene una seca de un año entero, ahí marchás. Tengo problemas como todos. No resisto que me roben una manguera, un enganche, es demasiado el costo de los materiales. Vos me decís: el recurso escaso es el agua, ¿yo voy a poder tener un sistema de riego en mi casa, en el Uruguay, en Montevideo? Me parece que voy a tener que tratar de plantar sin agua a tener un sistema y lograr que no me roben.

FR: ¿Consideras que existe subutilización de algún recurso?

Julio: Eso continuo, porque justamente al haber precariedad la organización tendría que ser muy superior, por ejemplo, tierra, agua, maquinaria, todo lo tengo subutilizado, el galpón también, ese es el Uruguay, siempre subutilizando todo lo que tenemos.

FR: ¿Utilizas o utilizaste crédito de algún tipo?

Julio: Si. Además del crédito de Caritas, saque U\$S 4.000 en COFAC

FR: ¿Cuál fue el destino de ese crédito?

Julio: Hacer cosas en la quinta, comprar herramientas, lo usé muy mal, ahí tenía veintipocos años y pocos años de trabajo.

FR: ¿Llevas algún tipo de registro?

Julio: El registro lo llevo de lo que se vende, los papeles que hago en la feria, lo que se manda a la ecotienda, existe eso, yo no trabajo con eso, yo lo que hago es una contabilidad en el aire, llevo registros en mi cabeza, no es lo que hay que hacer, pero si yo convertí mi chacra en un régimen mas estable al sacar la estacionalidad, y yo tengo ingresos semanales, se que en la feria y en la ecotienda y en el reparto saco entre tal y tal plata, y enseguida hacemos los números y vas a ver que los costos que tengo son muy bajos. La contabilidad la podés hacer en una semana y habrá un poquito de estacionalidad pero yo tengo un rango, puedo tomar decisiones rápidamente con el balance a la vista. Además yo no pido plata, gasto lo que tengo, por ese lado da cero, plata cero. Si tengo que hacer una inversión, hace años que no hago una inversión. Sé que si tengo que hacer una inversión tiene que ser costo cero o regalado.

FR: ¿Puedes estimar los ingresos del último ejercicio?

Julio: Si.

FR: ¿Puedes estimar los egresos del último ejercicio?

Julio: Si.

FR: ¿Existe algún ingreso adicional a los generados por la actividad orgánica?

Julio: Si. Ahora es el tango.

FR: ¿Cómo comercializas la producción?

Julio: La Ecotienda, la feria y la canasta. En algún momento me vi forzado a vender en un puesto pero sin diferenciar como orgánico.

FR: ¿Qué motivó que tuvieras estos canales y estas asignaciones de destino?

Julio: Para poder producir mas no puedo partir de la base de este equipamiento, por cada tonelada que produzca más ineficiente soy, porque a mayor escala mas pesa la importancia del equipo. Por otro lado tenemos problemas con la conservación de las verduras, entonces si tenés grandes volúmenes de una cosa tenés mas problemas con las enfermedades, al no usar productos, si a vos a veces por una enfermedad sencilla que tratarías con un producto, al no usarlo vos perdés la rentabilidad. Esas cosas me obligan a producir poco, cuando vos querés vender poco, en los sistemas tradicionales de venta es complicado, si vas al mercado y ofreces un cajón de zapallito, seguramente al comprador no le interesa. Entonces vamos a sistemas de venta más diversos, más directos y de mejores precios. Todas las veces que he tratado en dar el escalón tenés que pensar en bajar el precio, es lo que hizo la gente de Santa Rosa, se volcó a los supermercados, aumento la escala, ellos parten de la base que tienen un equipo y un estilo de vida, porque para producir esos volúmenes que ellos producen hay un trabajo muy duro. Hay que ver si lo que te da ese trabajo estás dispuesto a hacerlo a ese costo de vida. En la vida del tipo que manda un camión de mercadería por semana al mercado, y que es lo que hace todo el día, todo el día tiene que estar juntando verdura, no se si quiero hacer eso, para aumentar la escala yo voy a requerir mejorar el equipo, no voy a convertirme en un trabajador super calificado ni voy a pagar bajos salarios para poder trabajar con grandes volúmenes de mercadería. En relación al salario se que la gente que trabaja conmigo no gana menos que yo.

FR: ¿Cuentas con certificación orgánica?

Julio: Si, no la uso para nada, pero la tengo.

FR: ¿Qué costo tiene esa certificación?

Julio: Nada. Hubo un tiempo que me salía \$500 por año, ahora se hizo una certificación participativa.

FR: En el caso de poder incrementar sustancialmente la producción ¿crees que podrías venderla como orgánica en los canales que dispones?

Julio: Podría pero a costa de molestar a todos mis compañeros, lo que sería terrible porque sería una guerra entre amigos. Tiene que estar asociado al desarrollo de los sistemas de comercialización. Para poder aumentar la producción, una opción sería ya que la agricultura orgánica tiene productos de calidad por ejemplo para un hospital, tener un rango de entrada a esos sistemas, abierto, yo no quiero que nos compren todo, pero que hubiera una fuerte compra de esos sistemas. El estímulo mas claro, mas sencillo y mas certero para desarrollar la producción es el aumento del consumo, porque si a mi me dan un tractor, es difícil, no se sabe si yo lo voy a transformar en lechuga, ahora si vos me compras una lechuga, es mas fácil que yo salga corriendo a plantar otra. Sería el estímulo mas sano si no tiene un superprecio, porque en este caso se trataría de un subsidio que no asegura la sustentabilidad del sistema productivo.

FR: ¿Existe algún acuerdo previo con los canales de comercialización que te permitan planificar la producción?

Julio: Puede existir, en la capacidad organizativa, en el nivel de precariedad, otra vez el nivel de precariedad rompe todo, porque muchos productores que no logran decir voy a plantar tal cosa y logran mandar eso, y después que de repente vos planificás hacer un cultivo y a todo el mundo le va a venir ese cultivo y por mas que planificaste igual, acá te lo compran pero al haber un exceso... y al sistema no ser abierto, podés llevar 20 cajones de tomate al mercado y los vendés, pero si le encajás 20 cajones de tomate a la ecotienda la trancás, te trancas contra vos mismo.

FR: ¿Cómo son los precios de tus colocaciones en relación al mercado convencional?

Julio: Siempre mayores. La canasta es ponele capaz que el doble, a veces el triple, pero ojo, no es el precio final. En mi caso las canastas las vienen a buscar a mi casa, entonces no tengo ningún costo de flete. Por ahí lo que estamos haciendo es trabajando de vendedores y ganándonos ese plus. Nosotros hacemos un reparto que si tiene costos de flete. Cuando hay un problema en nuestros productos con la calidad cosmético no baja el precio como si lo haría en el mercado convencional. En la feria el precio bueno es encubierto, en realidad es malo por las horas de trabajo y el deterioro de la feria en el último tiempo. Antes en la feria vendía \$2.000 y cuando surgió la Ecotienda a mi particularmente me pasó que baje las ventas a la mitad porque muchos de mis clientes se corrieron para la Ecotienda.

FR: ¿Qué aspectos de la forma que vendes destacas como positivos?

Julio: Un contacto mas directo con los clientes, hay mas racionalidad porque no hay tantos intermediarios, por otro lado baja la racionalidad al ser bajos volúmenes, es un sistema en que no tiro comida, que es un tema que a mi me preocupaba mucho.

FR: ¿Qué aspectos de la forma que vendes destacas como negativos?

Julio: Los bajos volúmenes aumentan el costo de flete. Para reducir esta incidencia los repartos de canastas deberían estar organizados mas localmente.

FR: ¿Has concurrido últimamente a charlas o cursos de capacitación?

Julio: Si, el proyecto de semillas que integro realiza periódicamente jornadas técnicas y de vez en cuando manoteo un libro.

FR: ¿Qué fuentes de información manejas para asesorarte en relación a la actividad que desarrollas?

Julio: Al trabajar en grupo semanal o quincenalmente, eso te desestructura en tu forma, lugar y funciones de trabajo y eso te hace hacer un cambio, te actualiza, te relativiza tu forma de trabajar, además radio, diarios.

FR: ¿Estás vinculado a alguna organización agropecuaria?

Julio: Era directivo de APODU, después renuncié por discrepancias. Tenemos una cooperativa chiquita que es con la que hacemos las jornadas de trabajo que ahí sigo trabajando continuamente.

FR: ¿Recibes algún tipo de apoyo estatal?

Julio: Si, Montevideo Rural aporta el 50% del costo de maquinaria, realizando el aporte sobre el costo real del servicio y actuando como testigo de los precios que se manejan en el medio para la contratación de servicios de maquinaria.

FR: ¿Además de esto de la intendencia, apoyo estatal de algún tipo?

Julio: Creo que hay alguna exoneración de contribución que antes la procesaba, ahora no, ni me he preocupado mas por el tema porque es poca plata. La ayuda real es el proyecto de semillas que está financiado por una ONG de Suecia que aporto el capital para el desarrollo del proyecto que ha permitido trabajar mucho sobre la producción de semillas en los predios, para mi ha sido muy importante, porque se calcula que en un predio el 30% del costo se debe a las semillas, además el proyecto me permitió conocer rubros que no conocía. Además el proyecto ha hecho inversiones en los predios que van más allá de lo estrictamente de la semilla, por ejemplo: comprar alguna línea de goteros, algún rollo de sombrite, boquillas para los goteos, o un laboreo para algún cultivo o el apoyo de mano de obra para hacer tal semilla.

FR: En caso de recibir apoyo estatal, ¿en qué áreas entiendes el impacto sería mayor?

Julio: Como trabajé, trabajo apoyando me consta que no es fácil apoyar. Me parece que el productor no debiera saber en que lo van a ayudar. O sea, si que tiene que saber, pero lo que hay que lograr es que esa ayuda no pase a ser un insumo gratis. Primero le propondría al Estado que tenga un apoyo dinámico, despierto, con seguimiento, no tirar una plata a ver que pasa. Los gremios rurales no tienen capacidad de propuesta, si la tienen pero no tienen una propuesta global que permita hacer un uso racional del apoyo, hay que hacer algo en el medio, el Estado tiene ganas de apoyar, tiene trabas jurídicas para hacerlo, los productores quieren que los ayuden, no logran conectarse con esa ayuda, no logran hacer una propuesta que tenga una racionalidad no sectorial, tiene que ser una racionalidad mas global, porque si das acá no das allá. Por ejemplo: yo voy a ir por mi sector pero tengo que tener la capacidad de llevar una propuesta que primero sea global de tu sector, de tu sector pero a su vez tenés que ir a un ámbito donde eso se enfrente a un ámbito mayor.

FR: ¿Algo así como que hubieran demandas de distintos sectores, algo centralizador? No digo de sectores alejados, por ejemplo vos juntás a los productores de APODU y generamos una demanda, pero esa demanda va a haber que relativizarla en función de los productores que no hacen agricultura orgánica y relativizarla en la actividad del barrio. Para hacer algo racional. Si yo necesito una pastera y en el barrio también se necesita una pastera que ver la forma si no se puede usar la pastera entre un productor convencional y uno orgánico y en el barrio, una pastera por barrio. O un equipo de maquinaria si lo vas a implementar, no lo vas a implementar por grupo orgánico o convencional, lo vas a implementar por grupo zonal, El problema, que a nivel de APODU ni siquiera existe esa unidad para poder presentar esa idea. No somos capaces

de transmitirle al Estado lo que necesitamos. El estado quiere ayudar, no tiene la capacidad, la iluminación para decir: a este sector le hago esto, y aun falta la tercera pata: la articulación, que eso tiene requiere mucha flexibilidad para poder ser capaces de implementar. No puede ser que Montevideo Rural tenga cinco técnicos, si vos querés hacer algo en Montevideo Rural, Si querés hacer una intervención, tenés que ver la necesidad de hacer una intervención, entonces tendrías que preguntarte ¿es necesario hacer agricultura?, ¿tiene sentido hacer agricultura?, pienso que si, que tendría que hacerse agricultura como una forma de desarrollo de quienes no tienen nada, pero partís de una base, partís de gente que no sabe hacer casi nada.

FR: ¿Existe algún punto no tratado que esté afectando el resultado de tu empresa?

Julio: Me parece que lo que se podría hacer énfasis es en el desarrollo de las jornadas [grupales] de trabajo.

ENTREVISTA 5

Tacuarembó, 17 de abril de 2007.

Hora de comienzo: 16:00

Hora de finalización: 18:30

Entrevista a Néber

FR: ¿Podría describirme las características de los establecimientos?

Néber: Son dos áreas, una de propiedad de mi esposa, que son 260 hectáreas y otra en la que soy colono, tengo la fracción Nro.... de la Colonia ... del INC que son 122,5 hectáreas.

FR: ¿Toda dedicada a ganadería?

Néber: Si, hay una partecita que es una chacrita chica que tenemos que empezamos este año, que la queríamos hacer orgánica pero con la seca nos avanzó los insectos y no hubo de esos consejos de producto ecológico no hubo nada, porque echamos insecticida o...

FR: ¿Y qué hicieron en la chacra?

Néber: Hicimos tres variedades de boniato distintas, zapallo tres variedades, maíz dulce, maíz cuarentino, maíz criollo, nada de variedades híbridas porque no me gustan, sandía tres variedades de sandía, una variedad de melón, todo es casi una hectárea, más de lo que se puede atender no se puede hacer.

FR: ¿Qué experiencia tiene como productor orgánico?

Néber: Yo, como orgánico, mi vida. Siempre estuve en contra del uso de insecticidas, de veneno en hormigueros, hay autopistas de hormigas... convivimos todos. Lo que hago es menguarlas, en épocas de sequía importante destapo la olla, le echo queroseno y les prendo fuego. Y las amortiguo, las voy controlando y da resultado, hay que hacerlo cuando empieza la seca

FR: ¿Qué actividad desarrollaba anteriormente?

Néber: La actividad comercial viene de 60 años de tradición familiar, yo soy Perito Agrónomo egresado en 1975.

... Te recomendaría que fueras a Ancina porque hay un grupo de productores hortícolas orgánicos que ha funcionado muy bien, hace años que esta en el tema y hay familias que viven solo de eso.

Es un predio dividido en dos fracciones, así fue aprobado por presidencia de colonización, así se maneja, es una sola estructura, se maneja todo igual. Ahora estamos terminando alambrados, ya terminamos la etapa de aguadas, nos quedan un tajamarcito o dos.

FR: ¿Cuál es su lugar de residencia?

Néber: En este momento tengo que estar acá [en la ciudad], voy permanentemente al predio. Tengo una persona trabajando permanentemente.

FR: ¿Son de origen urbano o rural?

Néber: Mi padre es de origen rural y yo soy de origen urbano.

FR: En cuanto a mano de obra.

Néber: Trabajamos los dos: propia y contratada. No se hace nada si yo no estoy.

Yo derivo revisar ganado, atender alguna vaca en el parto, arrímele los lanares para la esquila, vamos a hacer un deshoje pero la parte de tomas, de vacunación eso pasa por mis manos.

Además yo hago un manejo muy especial, en determinados momentos meto 180 reses en 35 hectáreas. Son campos muy sucios de chirca y realizo cortes de alto impacto... [Inaudible].

Ayer embarqué el último camión al frigorífico, no hago más terminación de novillos, por dos o tres años no hago más, no tiene sentido, es mucho más negocio vender de reposición que el ternero, aparte si no tenemos una pastura mejorada, no tenemos los alambrados perimetrales en la invernada, donde hacemos la terminación no lo tenemos terminado, falta hacer 1.500 metros alambrado ley nuevo, falta hacer el reparto de potrero de la granja, esas 92 hectáreas que te decía que van en cuatro potreros, vamos a hacer las dos invernadas, tengo los croquis ahí si los querés ver, mientras no se termine eso no se puede porque vos estas manejando una estructura que funciona (te puedo mostrar embarques al frigorífico Tacuarembó, gorduras en campo natural con densidad completa con novilladas promedio 513-515 kg., voy a hacer y lo que voy a mantener porque ya la veía venir que era la exportación lanar a

EEUU. Me doy cuenta que tengo una gran bondad que es captar las señales que vienen del extranjero mucho antes de lo que se capta en forma general a nivel país. Hace diez años capté la señal del corriedale fino, que ahora se está rompiendo mucho con lo del corriedale fino.

FR: ¿Ustedes hacían ciclo completo?

Néber: Hacíamos ciclo completo en vacunos pero por problemas de alambrados y subdivisiones que faltan terminar truncamos todo lo que es obra hasta que no se complete la nueva ley de reforma fiscal. Truncamos todo lo que se iba a hacer en este primer semestre hasta no verle las patas a la sota. Con las cartas arriba de la mesa. Que vamos a tener que tributar de más, que es lo que vamos a poder descontar por mejoras, que tipo de mejoras.

FR: ¿Qué criterios utilizan para el uso de suelo?

Néber: Yo manejo un sistema de pastoreo rotativo controlado no secuencial, no va cualquier categoría a cualquier lado, hay cienientas, si las hay, y hay categorías que son fusibles, o para apretarlas... Yo los novillos, la categoría recría de machos es la categoría que uso de fusible en el sentido de apretar, si tengo que apretar dos cosas aprieto los lanares y los novillos, porque los vacunos es la categoría principal, la que deja mas y mejores dividendos y mas barato, deja mucho mas dividendo que el lanar, segundo ¿por qué el macho? por el uso de la capacidad de crecimiento compensatorio que tiene el novillo en su crecimiento. Es algo que en épocas de seca le hemos sacado el jugo. Las dos categorías privilegiadas que tenemos son: primero la vaca con cría porque nosotros nos jugamos a sacar al ternero bien criado del pie de la madre, la madre muy bien alimentada antes de ser entorada. Nosotros hacemos dos sectores, es un campo que permite hacer un doble entore, tiene abrigo, chircas naturales que lo usamos a favor. Hacemos un entore del 20 de mayo al 7 de julio, ese ganado va a parir calendario del veintialgo de febrero al 15 de abril, esa vaca con ternero al pie come en un potrero reservado de chircas que está vacío hace un mes y medio-dos meses. No así el entore de primavera, que es el entore mas grande, ese doble manejo del entore nos permite mejorar notoriamente los índices de procreo. Nosotros los años que tuvimos menos porcentaje de procreo tuvimos 76%, el mejor año llegamos a un 90.8% de procreo. Nuestro promedio normal por vaca entorada anda en un 82-84%. Ahora vamos a entorar el 20 de mayo cuarenta y algo de vaquillonas que son nacidas en la primavera del 2005, estamos hablando que vamos a entorar con 18-20 meses, kilaje medio 285-290, 275 algunas pero esas vaquillonas se

entoran con dos toros chicos, esos dos toros chicos a su vez repasan las que parieron ahora en otoño.

FR: ¿Cuáles fueron las razones que motivaron su comienzo en la actividad orgánica?

Néber: Por idiosincrasia, por forma de ser.

FR: ¿Cuáles son los motivos para continuar desarrollando la actividad orgánica?

Néber: Yo ya lo tengo probado [historia del productor convencional brasileño que utilizaba semillas y fertilizantes excesivamente, se fundió]. La semana pasada fuimos a EELB con gente de colonización y se hace exactamente lo mismo pero por que anda, porque tiene un predio testigo de campo natural alto, firme, seco que los novillos cuando llueve no estraguen las franjas y tengan además de pastura mejorada los fardos que en vez de estar en la pradera estén en el campo natural. Lo mismo los comederos de suplementación, en vez de estar en las franjas que estén en el campo natural.

FR: ¿Cuáles son los objetivos que persigue en el corto plazo?

Néber: Hace muchos años establecí un proyecto de explotación donde a medida que iban entrando los dineros se iban haciendo [las mejoras], se marcó donde se iban a hacer las aguadas, subdivisiones, de alambrados nos ha costado mas de 13-14.000 dólares y de aguadas debemos llevar arriba de los 12.000 dólares, hemos gastado mucho dinero en inversiones, no se ha visto el resultado directo, depende de cómo lo miren, yo veo muchos productores ganaderos han tenido que malvender ganados en épocas de sequía, muchos ganaderos allí en la zona han tenido que ir a dar agua a 4 o 5 Km. al arroyo, nosotros no sacamos los ganados del campo. No hemos tenido mermas importantes de producción debido al efecto sequía, si los tenemos como todos.

FR: ¿Cuáles son los problemas o dificultades para alcanzar los objetivos de corto plazo?

Néber: Seguir con las subdivisiones, algún mejoramiento. Lo que habría que hacer es lo que implemento el BID con la Intendencia de Tacuarembó hace 18-20 años, esto es préstamos bien módicos a pagar en canasta. Este es un sistema que va a ser perdurable en el tiempo, porque vos le retribuís al estado

lo que te prestó para vos mejorar, te queda el mejoramiento, te queda el aliciente, te queda el cambio de mentalidad que es lo mas importante. ¿Cómo convencés a un productor que haga determinados cambios como nos han prometido los políticos toda la vida y después con los vaivenes del mercado dan vuelta y tiene que sacrificar sus bienes personales para poder cubrir los vaivenes del mercado? Mientras no haya un cambio político de la forma de prestarle los dineros al productor y en la forma de seguirlos vamos a seguir pechando contra el mismo muro.

FR: ¿Cuáles son los objetivos para el mediano plazo?

Néber: Seguir en el mismo proyecto iniciado 12 años atrás. Vamos a seguir los mejoramientos ya planificados, hemos ido corrigiendo el rumbo porque según consejo de un técnico amigo las inversiones, los gastos hay que ir haciéndolos sobre las mayores limitantes en la producción, seguir diversificados, no jugarnos como nos piden algunos técnicos de especializarnos, el productor chico no se puede especializar en una sola cosa, porque no se dan las condiciones de mercado para lo que esta especializado y se le desmorona todo el sistema. Se trata de vender lo que el mercado necesita.

FR: ¿Cuáles son los problemas o dificultades para alcanzar los objetivos de mediano plazo?

Néber: Tengo tan claro para adonde hay que ir, que en el peor momento de la crisis del 2000 yo estaba haciendo inversiones.

FR: En el caso de haber comenzado como productor convencional ¿qué cambios se implementaron para hacer ganadería orgánica?

Néber: El establecimiento era tradicional, era bastante orgánico en la forma de explotación, cambió la forma de manejar los ganados, cambió la forma y tipo de dosificación haciéndola mas estratégica con un sistema sanitario preventivo y no con un sistema sanitario curativo. Tan es así que los campos que heredó mi esposa hace doce años en uno de ellos había mortandades de vacas por carbunco y en el otro había mortandad de lanares por problemas de mancha, de gangrena gaseosa y otros clostridios. Hoy en día te puedo decir agarramos, así como agarramos a los dos días murió una vaquillona de carbunco, después de eso a los dos años nos murió una vaca de carbunco y hasta el día de hoy no han muerto mas por carbunco. Hicimos un sistema de revacunación con la vacuna contra carbunco de Santa Elena, siempre la misma vacuna, se vacunó y se revacunó a los cuatro meses y después de eso se siguió revacunando cada

seis meses. Utilizamos un plus que es el fosfato de Levamisoles como potenciador del sistema inmunológico cuando se vacuna.

FR: ¿Eso dentro del protocolo de carne orgánica, es admitido?

Néber: Si, ahora cambiamos la droga por una cuestión de acostumbramiento, usamos un producto de Microsules, hablé con el frigorífico y me dijeron que no había problema. Lo único utilizamos ivermectinas únicamente en las recrias, cada vez que vacunamos usamos fosfato de Levamisoles en las recrias, antes del destete dosificamos con levamisoles y a los 3 meses volvemos a dosificar con levamisoles como limpiador porque no lo usamos en el resto de los vacunos, lo usamos en las categorías jóvenes. Los novillos que se embarcan hace más de dos años que no conocen ivermectina, nos aseguramos que no haya trazas de residuos ni en músculo ni en sangre. Además lo hacemos como un cortador del acostumbramiento en las categorías jóvenes que es donde mas hacen mella los gastrointestinales.

En las recrias de hembras continuamos con ivermectina hasta cerca del entore, la dosis antes del entore que después se vacuna treinta días antes las vaquillonas contra las enfermedades reproductivas y ahí se le aplica fosfato de levamisoles y se continúa con fosfato de levamisoles en las vacas estratégicamente cuando se vacunan contra algo, nosotros hacemos dos revacunaciones, una vacunamos una vez por año, en octubre o en noviembre, este año nos relajamos un poco y terminamos recién a fines de diciembre contra carbunco y si o si una vez al año, no nos está matando, no nos importa, aparte cuando vacunamos, vacunamos todo, todas las categorías de vacunos y todas las categorías de lanares, no queda nada sin revacunar. Se vacuna y se revacuna cada seis meses contra la clostridiosis se utiliza Clostrisan, no se usa Clostrisan para ayudar, no me interesa evitar un encierre en los lanares o de los vacunos, me interesa mantener elevado el sistema inmunológico y entonces al revacunar cada seis meses contra la clostridiosis.

FR: ¿No hay ningún tipo de restricción en el esquema?

Néber: No, es sanidad preventiva.

FR: Pero ahí estarías en contradicción con el protocolo de carne orgánica, no es curativa.

Néber: No, no es curativa. Si vos lo mirás desde el punto de vista del protocolo, si lo mirás desde del punto de vista de la realidad de los hechos, nosotros agarramos dos potreros que le mataban a mi suegro 25-30 reses todos los años

de carbunco y morían 150-180 lanares ¿y qué? A nosotros no se nos muere más nada.

Lo que nosotros hacemos es que si el protocolo orgánico dice que no se debe hacer eso yo insisto que están equivocados, porque hay una cuestión de práctica que el protocolo orgánico no lo tiene en cuenta que es la limpieza de los campos, que en eso no se fija el protocolo y para mi es una cuestión de orden, llegar a limpiar los campos del virus de la aftosa y de los clostridios por los cuales mata en la zona. ¿Cómo lográs eso? Evitando la muerte, porque en el momento que se te muere un animal hay una reinfección,

FR: Lo que yo te preguntaba era como compatibilizás ese nivel de sustancia que le estás poniendo al animal con el análisis que te van a hacer en el frigorífico.

Néber: No, lo que está en el protocolo es vacunar por vacunar porque sí, nosotros no vacunamos porque sí, nosotros tenemos una razón, aparte nosotros no hemos actuado a escondidas del frigorífico. Nosotros adoptamos un compromiso de un sistema de producción orgánica que ya lo veníamos implementando, lo único que hicimos fue darle continuidad, lo único que cambiamos de repente fue darle ivermectinas a las vacas adultas. A vos te parece que con lo que yo gasto en mejoras voy a gastar porque sí en sanidad, no. Pero tampoco voy a esperar que me empiece a matar categorías jóvenes para poder decir, ah tengo... vamos a dosificar.

FR: ¿Considera que existen carencias de algún recurso?

Néber: La carencia más grande es la extensión a nivel de productor, es como llegarle al productor con la tecnología adecuada desde el punto de vista económico y para la situación del país. Tecnologías hay por doquier.

FR: ¿Considera que existe subutilización de algún recurso?

Néber: Si, el recurso pastura, siempre estamos medio aliviados, porque cuando empezó la seca saqué 60 novillos del pastoreo y después los di a capitalizar. El ganado parió muy bien, por eso el efecto de la seca fue mínimo, pero me costaron 11 novillos en esa capitalización, vos me decís ¿los perdiste ?no, no los perdí, porque si fuera pérdida real no estaríamos saliendo de un tercer año de seca entorando 40 vaquillonas con 18-20 meses, ahí está la ganancia, nosotros dejamos de ganar acá pero estamos ganando en el estado de la vaca de cría. A mi me robaron en enero 5 vacas gordas, ese es uno de los problemas mas grandes que tiene el productor, no me calienta la vaca, me calienta la

genética, estamos invirtiendo en genética, comprando toros buenos, haciendo manejo para llegar con esta madre a la pubertad en menor tiempo, en buen estado, con buen tamaño la pradera, hacer entore anticipado para poder aumentar el índice de procreo y vos ves como que la policía no tuviera ganas, como que le falta que la apoye la justicia

FR: ¿Utilizan crédito de algún tipo?

Néber: Si, del BROU, mi segunda madre...Yo me fundí dos veces y las dos veces salí por el BROU, no me fundí por el banco sino por la tablita del Goyo y la segunda vez por la enfermedad de mi hija.

FR: ¿Realizas registros?

Néber: No, no realizo registros.

FR: ¿Puedes estimar los ingresos y egresos totales en el último ejercicio?

Néber: Se a lo que quiero llegar. Yo no empato. Empatar es apagar incendios. Perder es caminar a la fundición. Tengo un orden de prioridades: en lo imprescindible se invierte o se gasta, en lo necesario vamos a ver y en lo que no es necesario quedará para otra oportunidad. Esa es mi consigna, lo aplico en la familia, en el comercio y en el campo. Lo que pasa que cuando venís de inversión tras inversión es desgastante. Yo sé lo que necesito, por lo menos. La vaca que vendimos en diciembre la tendríamos que haber vendido en mayo, los novillos que embarcamos ayer los íbamos a vender en agosto-setiembre, hay un plus que ingreso que no se ve, no se nota pero ingresó. Yo necesito tres ingresos que ninguno tiene que ser menor a U\$S 3.200 3.300 por ingreso.

FR: ¿La comercialización es solamente con Frigorífico Tacuarembó?

Néber: Lamentablemente si. Por ahora si. Vendemos un poco en la feria de Valdez en Ansina y vendemos un poco en la feria de [inaudible].

FR: ¿Qué fue lo que motivó esas desiciones?

Néber: Yo tuve experiencia con el Pulsa que me lo recomendaron y fue pésima, no me respetaron el negocio, y eso es una cosa buena que tiene el

Tacuarembó, hemos tenido mil problemas con Marcelo pero siempre me respetaron el negocio.

FR: En el caso de poder incrementar sustancialmente la producción, ¿cree que podría venderla como orgánica en los canales comerciales que dispone?

Néber: Tengo pensado aumentar un 30% después que termine las subdivisiones que no va a ser changa, un 15% es seguro que lo aumento pero aspiro a un 30%

FR: ¿Existe algún tipo de acuerdo previo con su canal de comercialización que le permita planificar la producción?

Néber: No, acuerdo con el frigorífico que sirva que permita planificar la producción no. Yo se que el Pulsa tiene acuerdos y proyecciones a futuro.

FR: ¿Cómo son los precios de sus colocaciones en relación al mercado convencional?

Néber: Por orgánico tengo tres centavos por kilo, ahora 30 centavos el novillo y en diciembre me pagaron por la vaca 20 centavos. Yo lo que voy a seguir es la terminación de la vaca y mas adelante cuando tenga todo el tema subdivisiones en los dos predios y ya haya comenzado el mejoramiento en una de las invernadas ahí me voy a tirar a sacar novillos precoces de vuelta.

FR: 30 ¿Algún integrante de la empresa concurreó últimamente a charlas o cursos?

Néber: Cada vez que tengo oportunidad voy, he pasado mi vida en charlas, seminarios, cursos, jornadas técnicas.

FR: ¿Qué fuentes de información maneja para asesorarse acerca de su actividad?

Néber: Para mi hoy es mucho más importante hoy desde el punto de vista informativo que del punto de vista técnico. Desde el punto de visto informativo escucho todos los informativos, a mediodía y noche, radio durante el día. Si no estoy informado puedo tomar decisiones erróneas, que lastimen.

FR: ¿Está vinculado a alguna organización agropecuaria?

Néber: Si, a la Asociación Rural de Tacuarembó, Central Lanera, Frigorífico Tacuarembó.

FR: ¿Recibe algún tipo de apoyo estatal?

Néber: Recibí el proyecto ganadero, me salvó en un momento crucial, pero debo decirte la verdad, los logros a que me comprometí lograr fueron los índices de producción que ya tenía. Fue un subsidio que dio el estado, yo estoy contra eso pero bueno, la plata vino muy bien.

FR: En caso de recibir apoyo estatal, ¿en qué áreas entiende el impacto sería mayor?

Néber: A mi lo que me sirve es que saquen un plan nacional de apoyo al pequeño y mediano productor que sea válido, que tenga respuesta, que sea absorbido y que si hay fracasos de índole externa que quede en cero. Nuestro sistema de repago es apretar en los momentos que no valen las cosas. Este PPR tiene mucho que ver con las cosas que yo dije que había que hacer, no estoy de acuerdo con los porcentajes que nos están dando. Me parece que hay que exigirle al productor el 100% de lo que se le presta, no en dólares, sino que produce: un 25% en valor lana y un 75% en valor carne, bueno usted devuélvame ese valor, congelado sin intereses, no precisa pagar interés, si esos son dineros dulces.

FR: ¿Existe algún punto no tratado o en el cual quiera profundizar, que esté afectando el resultado de su empresa?

Néber: Resaltar si. Que es corregir la falla de la extensión. Paquetes tecnológicos hay de sobra. Falta saber llegarle al productor. Eso es en lo que se está fallando a nivel país. Creo que esto del PPR bien instrumentado, corregido el tema de la devolución pero préstamos pagos en canasta, no en dólares, con dos o tres años de gracia y después con cifras chicas, módicas, de un 10-15% por año que el productor no tenga que salir a hacer cosas excepcionales. Vino el factor seca un año bueno, se suspende el repago de ese año. Y con los préstamos dirigidos, no como se hacía antes que ibas con una pro forma de la veterinaria sacabas una pro forma para hacer 2 km. de alambrado ley nueva y con esa guita te ibas a veranear a Punta del Este, con ese criterio no. Y el complemento del crédito al productor chico a través del PPR o ponele el nombre que vos quieras.

Observaciones

La entrevista no se realizó en las condiciones de privacidad requeridas para obtener un clima adecuado de intercambio. La misma se realizó en momentos que el productor atendía al público en su local comercial, lo que produjo permanentes interrupciones.

Instantes antes del comienzo de la misma valoré, a pesar que las condiciones no eran las ideales, que se había realizado la coordinación de la entrevista con suficiente anticipación en acuerdo con el frigorífico, que fue el único productor al que tuve acceso en esta instancia y el haber viajado 500 Km. para realizar la misma eran razones válidas para intentar obtener la información que fui a buscar.

Esta experiencia fue positiva, relativizando la información vertida por el productor dadas las condiciones en que se realizó la entrevista. Desde el punto de vista institucional quedaron de manifiesto las resistencias, por parte de la industria frigorífica, de permitir el acceso de investigadores externos a la misma, a la fase productora proveedora de su principal insumo.

ENTREVISTA 6

Montevideo, 20 de diciembre de 2007.

Hora de comienzo: 10:00

Hora de finalización: 11:30

Entrevista a Nicolás

FR: ¿Podría describirme las características del establecimiento?

Nicolás: Es un predio de 3.300 hás que realiza ciclo completo, también tenemos otro campo en Durazno de 500 hás en el cual realizamos la recría y terminación, mandamos los terneros de acá de Tacuarembó hacia Durazno. Tenemos vacunos y ovinos. Todo con certificación orgánica.

FR: ¿Cual es su antigüedad como productor orgánico?

Nicolás: Cinco años.

FR: ¿Cuáles fueron las razones para comenzar en la actividad orgánica?

Nicolás: De arranque fue que no era nada dificultoso y el obtener un mejor precio con poca cosa, sin cambiar mucho en el manejo

FR: ¿Cuales son los motivos para continuar desarrollando la actividad orgánica?

Nicolás: Ahí está la cosa cuando empezás a pensar un poquito. Estoy privándome de glifosatear esto para mejorar, estás escuchando que ahora Estados Unidos está mas exigente en algunas cosas, yo me guío un poco por los del Frigorífico Tacuarembó. Tengo la esperanza que parte de la población consumidora demande este tipo de carne. En este país hacer muchas mejoras es carísimo. Con esta distorsión del dólar [tipo de cambio 21.00 a la fecha de la entrevista], el ingreso es en dólares, los sueldos y el gas oil están en pesos. Subieron los insumos y bajaron los ingresos.

FR: En el predio de 3.300 hás ¿que personal permanente tienen?

Nicolás: Siete personas.

FR: ¿Hacen mejoramientos de algún tipo?

Nicolás: Si, siembras en cobertura con aplicación de fosforita, son unas 120 hás.

FR: ¿Cuáles son los objetivos que persiguen en el corto plazo (12 meses)?

Nicolás: Poder manejar mejor lo que tenemos, alambrados tengo que seguir haciendo. Dos años atrás venía con un embalaje bárbaro, por un tema de costos hoy día hay un parate. Tenés que tener seguridad y acá... ¿Qué seguridad tenés? Otros países apuntan... mirá Chile, acá que sale el TLC, que no sale el TLC, a los tirones.

FR: ¿Cuáles son las dificultades para alcanzar los objetivos de corto plazo?

Nicolás: Siempre estamos expuestos al clima, la aftosa, esos imponderables están. Problemas de personal van a haber, van a faltar personas que sepan hacer las tareas de campo. Vas a comprar un rollo de alambre y son U\$S 90,00.

FR: ¿Cuáles son los objetivos para el mediano plazo –próximos cinco años?

Nicolás: Tratar de poder mejorar los índices productivos. Los problemas van viniendo, los acostumbraamientos a los medicamentos. Esas son las cosas en las que estás limitado en lo orgánico.

FR: ¿Qué factores entiende son limitantes para aumentar la producción de su establecimiento?

Nicolás: El no uso del glifosato es una, la rentabilidad del sector la otra. Si es más rentable podés invertir más y seguridad de la rentabilidad.

FR: ¿Considera que existe subutilización de algún recurso?

Nicolás: Para que pasara mejor lo preñado vendimos alguna vaca, la dotación la bajamos un poco y se dio que aumentamos el área explotada, compramos unas 95 hás, debido a las secas pasadas y a los inviernos duros redujimos el número de animales.

FR: En el caso de recibir apoyo estatal ¿en qué áreas entiende el impacto sería mayor a nivel de su establecimiento?

Nicolás: En producción de comida, de repente en algún lado en aguadas, gas oil productivo ¿en que quedó?

FR: Creo que algo se hizo en función del rubro explotado ¿usted que cree?

Nicolás: Los arroceros no sé si son los que se favorecen un poquito más, pero es irrisorio.

FR: ¿Existe algún punto no tratado o en el cual quiera profundizar que este afectando el resultado de la empresa?

Nicolás: La enfermedad de los lunes...

FR: ¿Tiene mucho ausentismo laboral?

Nicolás: Con algunos a veces decís: vendrá o no vendrá, estoy muy conforme con el personal que tengo pero..., uno un día me zambulló un tractor en un tajamar, tendría que tener uno que fuera tractorista pero para que voy a tener tractorista solo si no tengo trabajo todos los días trabajo de tractor.

El quiste hidático, antes de ser ley ya tenía el carneadero hecho, cerrado, saben, en la escuela le han machacado mucho con eso, te dan todo el ciclo del sagaipé pero hay gente vieja también que vienen y te dan una mano en una carneada y carnean un bicho en el campo y tengo los perros y los chanchos...habría que gastar más en educar en esas cosas.

ENTREVISTA 7

Montevideo, 22 de noviembre de 2006

Hora de comienzo 14.20

Hora de finalización 15.45

Entrevista al Ing. Agr. Pablo

FR: Podría describirme las características del establecimiento

Pablo: El lugar se llama taller Agrario, la superficie son 10 has, de las cuales hay de 4 horticultura, 2 de fruticultura y el resto es para la producción animal, En la producción orgánica vas a notar que nosotros hacemos las cosas un poquito distinto de lo que lo vas a ver en producción orgánica porque nosotros optamos por un producción orgánica integral hortícola, frutícola y animal y con eso buscamos tener un circuito mas cerrado, los animales nos aportan abono y son alimentados en gran parte con desechos de cosecha, así reducimos el aporte de insumos externos, para mi todos los predios hortícolas orgánicos tendrían que tener animales.

En la parte animal producimos gallinas, pollos doble pechuga, conejos y cerdos.

FR: ¿Qué experiencia tienen como productores orgánicos?

Pablo: Nosotros empezamos acá en 1994, fuimos de los primeros junto con un grupito desde los inicios de la producción orgánica.

FR: Anteriormente ¿qué hacían?

Pablo: Antes trabajamos en producción convencional y teníamos otra parte que era el Taller Agrario en la parte de formación con jóvenes y ahí el cambio a la producción orgánica fue muy brusco, porque ocurrió un episodio bastante drástica que ahí hemos tomado de un día a otro la decisión de tirar todas las cosas y empezar con la producción orgánica de un día para otro, no es aconsejable hacer esas cosas pero nosotros ahora y a su vez a mi lo que me motivó fue que cuando yo estaba en la Facultad en Bélgica, fines de los setenta, principios de los ochenta ahí la producción orgánica fue vista como una alternativa productiva, se empezaba a hablar a nivel académico de la producción orgánica., ya había en aquellos momentos productores orgánicos y

hoy ya es bastante distinto y a través de la facultad allá tenía algunos conocimientos y ya me atraía esa forma de producir

FR: Y ustedes, ¿qué origen tienen, urbano o rural?

Pablo: Yo soy rural, padres, gran parte de mi familia, padres, abuelos son gente del campo, yo nací en el campo.

FR: ¿Cómo está integrada la familia?

Pablo: La familia está formada por mi señora y yo.

FR: ¿Cuántos trabajan?

Pablo: Estamos trabajando con cuatro personas, mi señora y yo por un lado, dos personas fijas y una tercera persona que hace changas, es zafral.

FR: ¿A nivel de tareas, como se desarrollan?

Pablo: Las tareas se desarrollan de una manera muy interesante, formamos un grupo de trabajo, hay una persona que se encarga del trabajo con tractor y además se encarga del mantenimiento de la maquinaria, después hay una persona que para nosotros es fundamental que se encarga del vivero como a veces estamos trabajando con semillas muy caras porque todas las hortalizas que se plantan acá salen de nuestro vivero y tiene la responsabilidad del cuidado y la reproducción de los conejos. Eva se encarga de la parte comercial y la parte administrativa que es la que mas cuesta porque si bien reconocemos la importancia de esta tarea no se le brinda la suficiente importancia diaria que esta merece y mi tarea es la plantación, el cuidado de la misma, la observación de enfermedades y coordinación general. Son muy importantes las distintas tareas, cada uno lo sabe, se respeta y va mas allá, si el tractorista falla sabemos que vamos a tener problemas en el vivero, si el vivero falla vamos a tener problemas en la plantación y así con otras áreas. A su vez la gente que trabaja con nosotros acá fue formada por la parte formativa del Taller Agrario y fueron formados como Eva y yo pensamos que es la mejor forma para trabajar acá. Que sea un peón para carpir hay que formarlo para que lo haga como nosotros lo entendemos. Por ejemplo carpir, hay gente que carpe al revés, carpen para adelante, hay que carpir para atrás, hay gente que tapan el trabajo que hacen, pero después de unas lluvias tenés más pasto que antes.

Acá es bastante complicado encontrar gente [para trabajar] hay dos problemas, la gente quiere ganar una fortuna y hay una falta de conocimientos muy grande de los trabajos de la chacra, piensan todavía que es como antes, agarran una azada y empiezan a azadazos y no. Hay determinadas tecnologías que no son como antes, gente de edad y muy complicado porque muchos no sirven. De todos modos no es restrictiva la disponibilidad de mano de obra.

El trabajador zafral es prácticamente fijo también. En determinados momentos tenemos que tener mas gente, por ejemplo, en la plantación de cebolla lleva mucho trabajo, ahí traigo hasta diez personas si es necesario para sacarme de encima ese trabajo en tres días, sino lo podés hacer con cinco personas, pero no vas a trabajar el doble, vas a trabajar mucho mas porque esas son cosas que tenés que sacar adelante, y con diez personas en tres días tenés terminado el trabajo. Cuando necesitas diez días para sacar un trabajo con tu gente son diez días que sacas de las tareas de áreas y ahí tarde o temprano lo eso lo vas a pagar.

Los zafrales son siempre la misma gente, son grupos que conocemos.

FR: ¿Cuáles son los rubros hortícolas que trabajan?

Pablo: Lo podemos dividir en dos estaciones: primavera-verano, otoño-invierno. Primavera verano son principalmente hortalizas de fruto desde tomate, berenjena, melón, zapallo, hay también cebolla, lechuga y chaucha, esos son los rubros principales.

Después tenemos los rubros típicos del invierno, ahí están todas las crucíferas, lo de color pinta que podés pensar están plantados en esta chacra, cebolla de verdeo. Mirá, te puedo decir, dependiendo de la estación estamos trabajando siempre entre 15 y 20 rubros. Eso tiene que ver con lo que viene mas adelante que es la forma comercial.

El rubro principal del invierno son las crucíferas que son: repollo, coliflor, brócoli, repollito de Bruselas, claro, en la granja de un belga no puede faltar Repollito de Bruselas..., espinaca y acelga

En el verano principalmente son tomates de todo tipo y color.

Los frutales están porque tienen que estar, no digo mas nada, no, no me gustan para nada los frutales pero forman parte de la granja, no es significativa el área.

FR: ¿Cuáles son los criterios para la elección de los rubros?

Pablo: Optimizar las tierras que tenemos en primera instancia, la infraestructura que tenemos, tenemos una cantidad importante de invernáculos, es lógico en invernáculo que va a tener determinada mercadería, determinadas especies en verano invierno, ahí va un poco. El otro aspecto es que te acompaña en la

forma comercial. Hay demanda en determinadas cosas, por ejemplo hay un aumento de demanda muy grande en Brócoli, porque encontraron en él factores medicinales, así se entra en eso.

Estamos especializándonos en determinadas hierbas aromáticas (rúcula, perejil crespo que tienen una demanda muy firme es buscar en el mercado, que quiere el mercado, estar ahí y después para nosotros un criterio muy importante son dos cosas: tratar de tener en cada momento primor (por la demanda existente) buena calidad porque el producto de Taller Agrario se destaca por calidad, porque somos muy exigentes en la calidad y exclusividad, vulgarmente hablando cosas raras, no comunes, que nosotros queremos introducir en el mercado, por ejemplo el col chino, el col oriental que no estaba conocido cuatro o cinco años atrás, pasó lo mismo con la rúcula, la rúcula no era conocida diez años atrás, ahora mucha gente está consumiendo rúcula, repollito de Bruselas no ahora ya se está empezando a vender mas, las distintas lechugas, la lechuga morada cinco o seis años atrás no se conocía ahora la gente ya busca ese tipo de cosas ese era el tercer punto, innovación de mercadería. Tampoco querer imponer en el mercado, lo tanteas, si el mercado está dispuesto, ahí lo vamos a introducir y es muy interesante porque es un artículo que no está en el mercado, y hay un asunto muy interesante ahí que es que vos ponés el precio de este producto porque no hay competencia, muchas veces estas "porquerías" tienen una alta rentabilidad, por eso tenemos que tener una gama grande de artículos para la fase comercial que veremos mas adelante y hay cosas que dan pérdidas, nosotros tratamos de subsidiar internamente los costos de estos productos, es parte de un todo.

FR: Dentro de las prácticas de manejo ya hablamos de la fertilidad con el manejo animal, hacen supongo algún tipo de abono verde...

Pablo: La fertilización se completa con abonos verdes y rotación de cultivos.

FR: ¿De agua como están?

Pablo: La disponibilidad de agua puede ser un cuarto criterio para la selección de cultivos.

Estamos mejorando, tenemos un tajamar en la parte más baja del predio, un pozo sumergible, molino de viento que también tiene su pozo y otra fuente chica que emana y recoge agua de lluvia. En enero-febrero este recurso se vuelve limitante.

FR: Habíamos estado hablando el otro día en relación a se realiza un manejo integral de malezas, plagas y enfermedades.

Pablo: Hay un plan que tiene que ver con obtener un equilibrio que no es fácil, nosotros tenemos un equilibrio en la naturaleza que está en su forma natural y nosotros queremos sacar de ello un provecho económico, es contradictorio pero yo hago eso y tal vez haya discrepancia en eso con otros productores orgánicos, yo hago eso bien clarito con un motivo económico, yo quiero vivir de eso, y si mañana yo puedo ganar mas lo voy a buscar, no voy a sacrificar mi ideología atrás de eso, pero si veo la oportunidad para introducir “tecnologías” nuevas que están en acuerdo con mi ideología de la producción orgánica yo la voy a incorporar si esta a mi alcance económicamente, porque yo quiero aumentar mi producción, porque yo quiero empezar a vivir más, si puedo empezar a vivir más puedo pagar mas a la gente, así puedo aumentar mi plantel animal que todavía tengo que ingresar insumos de afuera porque el plantel animal que tengo no es lo suficientemente grande para la nutrición de los suelos, tenemos que comprar bosta de afuera. Tenemos un proyecto con el humus, el humus que tenemos no es suficiente para la producción de plantines que tenemos, tenemos que comprar, si puedo aumentar el plantel animal voy a producir mas humus, es todo así, esa integralidad para nosotros es muy importante. ¿Qué hacemos con eso? Hay miles de técnicas, en primera instancia es buscar el equilibrio, después del equilibrio el paso mas importante es la prevención, en los invernáculos es muy importante, algunos de ellos ya tienen diez años, cambiamos el diseño del invernáculo, hemos llegado a un diseño que para mi en la producción orgánica no voy a decir que es ideal, porque el ideal no existe, pero uno que anda muy bien que tiene que ver con la ventilación

FR: ¿Cuál es la característica diferencial de este tipo de invernáculo?

Pablo: No es un invento nuestro, es observar que problemas existen, como lo podemos mejorar. Lamentablemente no tenemos invernáculos conectados a la computadora que lo podemos abrir la puerta, no, no, no. Son bien rústicos, hemos tomado la decisión de hacer el techo a dos aguas que tienen en el lugar mas alto una abertura, así ni bien se calienta el aire, éste escapa por arriba, esto sumado a un buen sistema de cortinas.

FR: ¿No tenés problemas en invierno con las bajas temperaturas?

Pablo: No, no y no, porque ahí hay un mal concepto hasta de los productores orgánicos, porque los invernáculos que tenemos son invernáculos de mierda, porque no tienen un factor aislante ninguno, el nylon no tiene factor aislante. El nylon lo que hace es captar los rayos solares y multiplicarlos por un factor x, el rayo calienta el aire, pero se me fue el sol y a la media hora tengo la

temperatura es casi la misma que en el exterior. El único factor que tenemos es que no entra viento, que no tenemos el frío que trae el viento, pero si medís la temperatura hay muy poca diferencia, a su vez, también hay agujeros por todos lados, dado por la forma de construcción. Por eso es un error plantar tomates retardíos en invernáculo, dado que no va a andar, estamos en el sur, estamos en el sur, el invierno es frío, tenemos que buscar otras cosas, y va a ser mucho mas rentable plantar lechuga, acelga, nabo, hasta rabanito en invernáculo. Tal vez en tomate el primer o segundo racimo te va a andar, pero después va a tener muy mal cuajado, mala maduración, mal crecimiento y una cantidad de enfermedades. Para ese cultivo capaz no es nada, pero estamos trabajando en un lugar semi-cerrado, las enfermedades quedan ahí adentro, entonces tenemos invernáculos para plantar tomates u otras cosas un poco antes de estación el primor y voy a tener toda esta carga de enfermedades que cultivamos en el invierno en el cultivo de primor y vamos a tener un mal cultivo. Esos son los criterios que yo uso, el invernáculo no sirve para cosas que no se pueden plantar en invierno acá en el sur. Nosotros en el invernáculo tenemos una perfecta acelga, perfecta espinaca, mientras que la gente que lo planta a campo no es así.

En cuanto a malezas a campo e invernáculo trabajamos con falsa cama de siembra, lo preparas todo como para instalar el cultivo, lo fertilizás, lo regás, pero si hay tiempo, 15 días un mes antes de instalar el cultivo regás bien y ahí hay una germinación de todas las semillas que están en el suelo, ahí lo incorporas y recién ahí instalas el cultivo, ya ganás a las malezas. Lo otro que hacemos es el transplante, casi 80% de la hortaliza que plantamos es de transplante, así ganas también porque ya llevas una plantita en determinado tamaño al suelo que no va a tener competencia con las malezas.

FR: ¿Qué criterios toman en cuenta en la planificación del uso del suelo?

Pablo: Uno de los criterios es la observación en enfermedades y cosas así, si tuviste en determinado cuadro incidencia importante de enfermedades, no plantar la misma familia.

Otro criterio que usamos es no repetir cultivos que extraen muchos nutrientes, no hacemos dos veces seguidas cultivos muy exigentes en nitrógeno porque ahí se nos va a complicar todo.

Otro criterio es que en el diseño de la chacra tenemos ubicados lugares limpios y lugares sucios, en estos tratamos de no colocar hortalizas que son susceptibles a taparse de malezas.

Toda la chacra esta sistematizada, con sus cuadros numerados, con abundantes cortinas para crear un microclima y este factor también tiene que ver con la asignación de los cultivos a cada cuadro.

FR: ¿Cuáles son los problemas sanitarios más importantes?

Pablo: Eso depende del cultivo. En tomate mosca blanca y polilla. Por suerte en los últimos años mosca blanca hay pero no es problema, en maíz la lagarta cortadora, san Antonio en zapallo. Tenemos el criterio de aceptación de un umbral de daños, que muy probablemente en una chacra convencional lo tengan mucho mas arriba que nosotros. Aquí hay un tema muy importante que no hablamos en la estrategia de planificación y es que tenemos una planta de procesado principalmente de las frutas y tomate, todo tomate con determinado tipo de daño que no se puede comercializar pero que están en condiciones se va a transformar en sus respectivos productos (por ejemplo salsa de tomate), esa es una ventaja que tenemos, con eso podemos bajar el umbral de daño. A su vez por el tipo de clientela que hay en producción orgánica no son tan exigentes con la calidad, pero mucho cuidado con eso, es un criterio que a mi no me gusta, hay gente que usa de eso para justificar su incompetencia de producir, eso me parece malísimo, hay compañeros que dicen: "es producción orgánica, puede ser de mala calidad, justifican sus carencias a la hora de producir en la mala calidad que tienen, pero tiene que ser al revés.

FR: ¿Pero no todos los consumidores lo ven así?

Pablo: Más y más, porque la producción orgánica no está como en los principios era un público bastante selecto, se está abriendo y estamos llegando a un consumidor común que va a la feria, a la eco tienda, al supermercado, no podemos pensar que todos los consumidores son tan fieles.

FR: ¿Cuáles son los motivos para continuar en la actividad orgánica?

Pablo: Porque nosotros estamos convencidos que la producción orgánica no es solo una alternativa, es otra forma real de producir, teniendo varias cosas en cuenta, teniendo en cuenta tu propio lugar como productor y su entorno con los empleados, con la gente porque nosotros no tenemos empleados, si son empleados pero no los vemos como empleados, con este grupito de trabajo que tenemos lográs una mejoría en tu propia calidad de vida, además si podés aportar a mejorar la calidad de gente a través de la mejora de la alimentación me parece una justificación importante y también veo que estamos aportando a poder obtener una independencia (que nunca la vamos a tener) mayor a producir alimentos. No depender tanto de cosas de afuera, asegurar un alimento a la gente. Es muy claro lo que está pasando con los transgénicos, con los híbridos, se esta creando una dependencia al mercado comercial de semillas, nuestro objetivo es, no lo vamos a lograr, porque no somos suficiente

en cantidad, no tenemos poder, pero por lo menos estar concientes que nosotros podemos aportar algo a eso para romper esta famosa cadena de dependencia, la seguridad alimenticia. Esos son los motivos porque estamos seguimos con eso, al mismo tiempo económico también porque vos sabes muy bien que la granja está pasando momentos muy graves, nosotros ahora tenemos una operación cero, quiere decir ingresos salidas es cero, no queda ganancia, hay muchos en la granja negativas, muchas siguen porque es lo único que tienen y achican, hoy en lugar de dos veces por semana un asadito hacemos una vez por semana, es una forma de decir, no.

FR: ¿Cómo imagina la chacra en los próximos doce meses si todo anduviera bien?

Pablo: La meta de nosotros es tratar de mantenernos adentro del ambiente, tener un determinado crecimiento, pequeño crecimiento pero crecimiento eso tiene que ver con nuestro objetivo, porque yo te dije recién que la operación es mas o menos cero, no te puedo decir como esta fallando un poco la parte administrativa, no te puedo poner en números, pero si hay algo de dinero tratar de invertirlo, en mejorar todas las técnicas, las tecnologías que estamos usando para poder producir, si es producir mas, no queremos acá una superproducción, para nada, el objetivo más importante para los próximos doce meses todavía estamos adentro del ambiente, digamos, que podemos seguir produciendo de la forma como estamos.

FR: ¿Cuáles son los problemas para alcanzar esos objetivos?

Pablo: Un problema económico, que no podemos crecer, es un problema financiero, con la operación cero que estamos no tenemos dinero para invertir, y yo me niego a pagar a un banco, eso tiene que ver con la educación que hemos recibido, si no lo puedes pagar, no lo compras, o lo compras cuando lo podés comprar, pero nunca tomar un crédito.

FR: ¿Cuáles son los objetivos en el mediano plazo?

Pablo: En el largo plazo con el crecimiento poder vincularnos con otra gente que también tiene la misma visión que nosotros, una línea de trabajo y puede ser la combinación que es una falla muy importante con la ganadería, no lo tenemos este contacto, son cosas distintas pero se pueden encontrar puntos en común, ellos tienen una cantidad de bosta que no les sirve. Poder crear en conjunto con otra gente una forma de producción orgánica real.

El Mi objetivo es mantenerme en el medio a largo plazo, tener un determinado crecimiento y por que no, crecer con otra gente en conjunto y pensar en la exportación, pero no si mañana hay una oferta para poder plantar para exportación, no. Para eso no estamos maduros, esos son pasos muy lentos muy bien pensados que tenemos que hacer, pero eso no lo podés hacer solo, para eso necesitas agrupación que puede ser APODU u otra cosa, unir que gente que esta trabajando en la misma línea.

FR: ¿Y por qué te parece que esto no se ha podido lograr?

Pablo: Hay factores financieros, porque en horticultura son todos pequeños productores, segundo es una falta de formación de los productores, porque si te fijas hay mucha gente de nivel urbano, hay gente que lo hace por la filosofía de la producción orgánica, y si tenés que vivir por el amor al arte, esta bravo...y que son reacios a hablar como yo lo hago: yo lo hago para ganar bien, no para sobrevivir, es mi trabajo, es mi forma de ingreso, sino para mi todo el trabajo que estamos haciendo, ¿para qué?, cerramos vos trabajás en un invernáculo, yo voy a trabajar como técnico y de tardecita cuando tengo tiempo hago dos invernáculos más y ya está, no tenemos más problema no, no es así, hay un problema muy grande formación de los productores hay un nivel de conocimiento muy bajo de los productores, mas grave todavía, no tenemos técnicos formados, y los técnicos, porque soy muy crítico porque tengo discrepancias con muchos técnicos, porque si están formados, están formados solo en la parte teórica, no están formados en la parte práctica, y en horticultura me parece que lo podemos ampliar un poco, me parece que hay muy pocos técnicos también en la producción convencional que pueden orientar bien al productor, y no fueron formados así. Si tenemos un problema técnico serio, ¿a quien tenemos que llamar? Con mucho respeto para los técnicos que quieren hacer el esfuerzo no, lo podes contar con los dedos de las manos, y empezar a descartar ahí, y te queda una mano, o menos de una mano, estamos muy escasos en eso. Así, si no hay un conjunto de gente, productores, profesionales, técnicos profesionales al pie de la letra si estos dos no los tenemos vamos a tener muchos problemas en la forma de crecimiento ¿porqué? ¿cómo puedo yo como productor ir yo acá a un compañero, un productor vecino, yo veo que en tu casa cada tres días viene una camioneta a buscar la producción, es viable el cambio para mi, yo tendría que decir que si, pero no voy a decir que si, en primera instancia hay que tener todo un trabajo y cambiar de cabeza, tendría que decir anda a hablar con tal fulano, tal técnico, estamos muy limitados en eso y por eso lamentablemente en estos pocos años no hemos visto un crecimiento muy grande de la producción orgánica hortícola de productores convencionales, el crecimiento que hubo no fue de gente que estaba en la producción, son gente joven que se sumaron a la producción

hortícola orgánica, como el intento de gente avanzada en la Facultad que les pareció una propuesta interesante, si ves del otro lado de productores convencionales, de gente que vive de la producción que han tomado la decisión para cambiar su forma de producción convencional integrada para la producción orgánica hay muy pocos. Eso quiere decir para mí que algo está fallando ahí. Somos nosotros que no somos capaces de mostrar que es viable o queremos mostrar que es viable y no es viable, ellos trabajan con otro criterio, no sé, algo hay. Justo ahora con este trabajo que APODU quiere hacer con el PPR de la incubadora de empresas porque sabemos que algunos productores convencionales que quieren saber que es la producción orgánica, porque los productores también escuchan por radio y por televisión que hay algo y ven también en la ganadería que hay un movimiento muy grande ahí ¿y eso qué es?, por eso estamos armando el proyecto de la incubadora de empresas con el proyecto PPR.

FR: En el caso de haber comenzado como productor convencional, ¿cómo fue la transición a la producción orgánica?

Pablo: Nosotros no hicimos transición y ese es un error muy grande, a mi me parece que si vos estás en producción convencional me parece muy bueno como intermedio la producción integrada. De la producción convencional despacito hacia la producción integrada y después a la producción orgánica. En el cambio abrupto es muy fuerte el desequilibrio que se produce, el desequilibrio es total en el ambiente y en la productividad también, hay productores convencionales que están incorporando en sus sistemas de control de plagas e insectos factores que nosotros queremos hacer y no llegamos a ellos y ellos si, entonces quiere decir que está fallando algo. Bueno, el hecho de tener características tecnológicas diferentes el hecho de tener acceso a dinero. Este cambio brusco que hicimos nos produjo una ruptura muy fuerte en el equilibrio, no solo en el ambiente, en tu trabajo, en tu concepto de trabajo, en tus ingresos, eso fue brutal. Así me parece que una persona o un productor convencional que quiere empezar en producción orgánica tiene que optar por determinados rubros, un determinado lugar en su chacra y durante no un mes, durante mas de un ciclo de cultivos tiene que hacer experiencias para luego evaluarlas y tomar la decisión de lo hago o no lo hago.

FR: ¿Cuáles pueden ser las limitantes para realizar una transición adecuada desde su experiencia?

Pablo: Hay varios factores ahí, un factor es que hay gente que ya hicieron esa transición pero después tiene problemas con su mercadería, hicieron todo un

cambio y tiene un producto de buena calidad que quiere comercializar pero no puede comerciar ese producto en el mercado orgánico, porque esta en transición y no hay mercado o en la producción orgánica no hemos encontrado todavía para los productos en transición, lo que puede ser peligroso también, si vos creas un mercado de productos en transición hay algunos productores que van a estar en transición durante toda su vida, y esa va a ser una competencia directa a la gente que hace el esfuerzo grande para hacer esa transición, esa para mí es una carencia muy importante. Otra carencia es el faltante de acompañamiento técnico de ese proceso.

FR: ¿Considera que existe subutilización de algún recurso?

Pablo: Nosotros estamos bastante bien en maquinarias, hay determinadas maquinarias que son costosas y que no se usa suficiente, sin embargo buscamos la alternativa de utilizar la maquinaria en conjunto con otros productores, por ejemplo: yo intercambio maquinarias con Juan y Ana y con otros productores que no viven tan lejos de acá, y de algunos productores y el mío propio el conocimiento para mejorar adentro de la chacra,

FR: ¿Qué tipos de registros realizan?

Pablo: Historia de la chacra, rotaciones, hay proyecciones de rotaciones también hacia dos o tres años, ingresos y egresos. Bien clarito el tema económico es muy probable no lo hacemos porque si lo hacemos me parece que vamos a ver que hay problemas serios ahí.

FR: Bueno, pero no se trata de cerrar los ojos sino de trabajar sobre los problemas...

Pablo: Eso tiene que ver con la formación, el productor no está formado para hacer eso, ya hablé varias veces con estudiantes avanzados de la facultad de que hay posibilidades de armar planillas bien sencillas para los productores para empezar a trabajar en ese sentido. Yo no voy a decir en primera instancia no tenemos que anotar medio peso que gastamos pero por lo menos, a grandes rasgos.

FR: ¿Reciben ingresos económicos extraprediales?

Pablo: Yo tengo un ingreso de la capacitación que doy en APODU en lo que tiene que ver con la producción y ahora Eva hace la producción comercial de nuestra granja y también del conjunto de los otros productores

FR: ¿Cómo comercializa la producción?

Pablo: Tenemos varios frentes para ofrecer nuestra mercadería, en primera instancia todos los productores orgánicos estamos de acuerdo en la estrategia de hacerlo lo más directo posible, tratando de sacar los intermediarios del camino por la sencilla razón que así el productor puede tener mejores precios y a su vez hay otro motivo es el de estar en contacto directo con el consumidor justo es una de las tareas de Eva en la Ecotienda, está ahí por los productores, lo ideal sería que todos los días hubiera otros productores ahí, pero sabemos que un productor afuera de la chacra es un día que la chacra no produce, por eso tomamos la decisión que hubiera una persona todos los días en nombre de los productores, porque es muy importante para la gente que llega el conocer porqué esta semana la lechuga es más grande esta semana, o la semana que viene tiene otro problema, y otro, y otro. De ahí también se organizan visitas del grupo de los consumidores a predios de los productores, para traer al consumidor a las chacras para que vean como es una planta de tomate, que el tomate no es un árbol, o que el durazno es un árbol y no crece como una lechuga del suelo, estoy exagerando un poco, acercar al consumidor a la granja, tratar que el consumidor forme parte de la cadena alimenticia. Tratar de vender de la forma más directa posible. Hay varias formas para eso. Esta la feria, el productor cosecha, lo lleva y lo vende en la feria, nosotros pertenecemos a un grupo que vende por el sistema de canastas, eso quiere decir una vez por semana hay un reparto de frutas y hortalizas a las casas de los consumidores. Tenemos la Ecotienda, que es de los productores, tenemos nuestra forma directa de comercializar, es de todos los productores socios de la cooperativa Ecogranjas. Como funciona eso: hoy de mañana fue la mercadería de acá, ayer a mediodía llamamos para ver que pedidos hay, todos los productores tendrían que hacer eso. Por ejemplo, tenemos una demanda de cinco cajones de zapallitos, pero nosotros podemos vender cuatro, entonces se dividen los cinco cajones entre todos los productores que ofrecen este producto, también internamente con los criterios estipulados por ecotiendas; este productor nos cumple siempre, este nos cumple mas o menos y este nos llama cuando no tiene donde colocar. Ese lógicamente colocara en la medida que los otros ya lo hayan hecho. También Ecotiendas manejan un criterio de calidad, porque hay productores que hacen un esfuerzo muy grande en calidad y hay otros que son capaces de producir calidad pero no les importa, es mejor de premiar a un productor que no llega pero hace el esfuerzo y se ve una mejoría

que apoyar un productor que es capaz pero dice: "que me importa igual lo pude vender todo", no.

FR: Son criterios difíciles porque manejar eso, articular eso es complicado...

Pablo: Si, y trae problemas, siempre los problemas son de los productores que se sienten menos identificados con la cosa, si a mi me dicen mañana: mira, tengo que rechazarte un cajón por tal cosa yo no tengo problema, porque eso significa que no entra en los criterios que ellos hoy usan en la tienda. Más y más son los productores que están tratando de armar, por ejemplo nosotros, venta en casa, ese es muy atractivo porque no tenés costo de flete e involucras aún más al consumidor, y podés mostrar otros productos. Estamos armando también todo una vuelta porque tenemos bastante tomate que en parte va a los supermercados, ese es muy zafral.

FR: ¿Cuenta con certificación?

Pablo: Siempre tuvimos URUCERT y ahora vamos a tener la certificación participativa.

FR: En esta nueva instancia de certificación ¿cómo evalúa que va a ser el peso que va a tener?

Pablo: En cuanto al costo del servicio, el costo va a ser el mismo, porque hay que pagar los viáticos del técnico que viene los viáticos están calculados por la superficie que tenés certificada, y después tenés que tener los sellos, cuanto más vendes más sellos usas. Hay gente que se queja del costo de la certificación, para mi el costo de la certificación no lo ves, claro es un costo, pero no lo ves en la mercadería porque se vende tanto que se diluye tanto por kilo que es 0.00111centavos.

Claro, tenemos que comprar el sello, tenés la opción de un buen sello que no se borre con el agua, nosotros por supuesto vamos a optar por eso, hay que invertir un poquitito más en eso, porque vos sabes que la presentación vende la mercadería, junto con la calidad.

FR: En el caso de incrementar sustancialmente la producción, con los canales que tiene hoy ¿lo podrían absorber?

Pablo: Si porque no tenemos todo, hay canales que están desabastecidos.

FR: O sea que si mañana aumenta un 20% la producción, la coloca.

Pablo: Pero yo no puedo aumentar 20% porque no queremos aumentar tampoco tan rápido el personal que tenemos.

FR: ¿No es problema el canal de comercialización?

Pablo: Para mí no.

FR: ¿Existe algún acuerdo previo con sus canales de comercialización que le permita planificar la producción?

Pablo: Si, por ejemplo ahora vamos a empezar a vender a Multiahorro los tomates, tomates ciruela, choclo yo ya mande la cantidad que voy a tener disponible de esta mercadería, pero si, hay un contacto.

FR: ¿Cómo son los precios de las colocaciones en relación al mercado convencional?

Pablo: Ese es todo un tema, un tema de mucha discusión entre los productores. Ya en si estamos logrando un precio bastante mejor que el precio en el mercado abierto porque no tenemos intermediario. Es un factor muy importante y ahí podemos ver dos cosas: el precio que recibe el productor o el precio final al consumidor, nosotros tratamos de cuidar las dos cosas, porque para nosotros las dos cosas van juntas. Si nosotros podemos bajar el precio al consumidor, lo vamos a hacer, a veces justo lo podemos hacer porque no tenemos intermediario, ahora por ejemplo en Ecotienda el gasto que tenemos es comercial y administrativo, no hay ningún gasto en intermediarios. En la feria lo mismo la lechuga que yo cosecho el sábado el domingo a las diez de la mañana ya está vendida por Eva o por otro integrante de nuestro grupo. Pero lo ideal sería no sé como lo podemos lograr, es muy complicado es que tenemos que empezar a calcular nuestros costos de producción dado que el precio final se compone del costo de producción más x ganancia, que cada uno la fija o podemos fijar un criterio común, pero ahí empieza el problema entre un productor que tiene capacidad para producir y un productor que tiene carencias para producir. El primero va a tener una rentabilidad mayor por metro cuadrado y va a poder vender el producto a un precio menor, que puede también ahí un precio menor al productor, que va a bajar el precio del consumidor, que quiere decir, si el consumidor puede comprar a un precio más accesible, es muy probable, esas son las leyes del mercado, va a comprar más, o va a tener una disposición a comprar más, pero que pasa ahora con el otro grupo de

productores que tienen problemas de producción, van a querer subsidiar su propia producción con altos precios por su incompetencia de productividad. Por ejemplo si un productor saca 100 lechugas por metro cuadrado, estas 100 lechugas se venden a 2 pesos, son 200 pesos por metro que tiene este productor, otro productor que saque 25 lechugas por metro cuadrado obtendrá 50 pesos, por sus problemas productivos, económicos, va a querer también 200 pesos, y ahí ya estamos hablando de un precio totalmente distinto por unidad, que no es más real, es real para ese productor pero no es representativo, esas son cosas que pasan, son discusiones internas que tenemos siempre, ¿cómo podemos solucionar eso? Con una buena formación del productor, hay otro asunto que tenemos que ver y es que estamos adentro de la línea de..., nosotros no podemos vender una lechuga a 200 pesos dado que una lechuga convencional esta a cuatro o cinco pesos, diez pesos, hay que buscar una relación.

FR: ¿Qué aspectos pueden considerar negativo de estas formas de venta?

Pablo: Lo negativo sos vos, pero también es lo positivo, o sea, esa es mi lechuga, si a ti te gusta la vas a comprar, pero si esa lechuga que compraste no te gustó nunca más me vas a comprar ni lechuga ni nada, porque esa lechuga está identificada con mi cara, me parece que eso es una ventaja eso a la vez de ser una desventaja.

FR: ¿Algún integrante de la empresa concurreó últimamente a charlas o cursos?

Pablo: Si, permanentemente.

FR: ¿Qué fuentes de información maneja para asesorarse acerca de su actividad?

Pablo: En primera instancia mucho contacto con los organismos que están trabajando en el tema, por ejemplo INIA ahora está trabajando en líneas de producción orgánicas, distintas publicaciones internacionales de producción orgánica, esta Internet. No podemos olvidarnos que APODU está trabajando en eso. Bueno, ahora fracaso pero la semana pasada iban a venir unos cuarenta brasileros para intercambiar conocimientos, ya fue gente de acá para Brasil también, vemos que no siempre viaja la misma gente, hay una circulación de los participantes, se concurre a congresos, hay posibilidades aunque unos tienen mas acceso que otros, cuando alguien viene de un viaje por ejemplo Ivette viajó por muchos lugares (Brasil, Holanda, Costa Rica) siempre sobre la

producción orgánica y cuando vuelve con este equipaje este equipaje en seguida se abre a toda la gente que tiene interés en eso.

FR: Vinculación a organizaciones agropecuarias.

Pablo: APODU, tengo un vínculo con la Comisión Nacional de Fomento Rural, con INIA tengo muy buen vínculo.

FR: ¿Qué función cumple en sus decisiones esta forma de información?

Pablo: Son orientaciones por ejemplo con INIA es muy claro, si INIA esta trabajando en una variedad de papa que puede ser interesante para la producción orgánica ahí ya en seguida tenemos la información de INIA y tiene una incidencia muy grande en tu toma de decisiones. Si esta probado por ejemplo que esta papa semilla anda bien, ahí nosotros vamos a tomar un ciclo nuevo.

FR: ¿Recibe algún tipo de apoyo estatal?

Pablo: Si, Por ejemplo tengo que decir la verdad, yo hice un pozo con PRENADER, la mitad la financio PRENADER (ahora estamos en la última cuota de este año para pagar). Me parece, de los cinco mil dólares me pago dos mil quinientos dólares, es un apoyo. Ahora no tenemos todavía pero estamos trabajando fuertemente en el proyecto PPR, ese va a ser un apoyo muy importante del Estado, la IMM nos exonera el pago de contribución, ahora todo lo rural está exento, pero en principio no, nosotros hemos logrado de obtener en Montevideo 50% cuando todo el rural todavía tenía que pagar. si, yo pienso que si, no son cosas grandes pueden ser mucho mas no? Pueden ser mucho más. Pero si, si, si tenemos apoyo de INIA que es estatal, bueno para estatal pero para mi es todo lo mismo, no es todo lo mismo pero digamos, hay apoyo .Ya mismo del MGAP hacia APODU porque APODU está reconocida, no es un apoyo en dinero, pero es un apoyo en reconocimiento de un gremio me parece fundamental. Digo también que no es suficiente me parece que debe apoyar con plata o con otros tipos la p o. Por ejemplo, la IMM hace dos o tres veces por año actividades sobre, salud los productores orgánicos siempre están invitados para abrir su puesto de ventas en estos eventos me parece que tenemos que seguir así, claro no es suficiente, siempre vas a querer mas, también nosotros tenemos que mostrar que lo merecemos, y me parece como ellos llaman de vuelta me parece también que ellos nos empiezan a tomarnos en serio, vos fuiste a la feria, todo el circo que viste ahí desde todas las carpas y las cosas fue plata de GTZ, del MGAP en convenio con Alemania pero no importa, fue un

convenio que nosotros mandamos y ellos nos apoyaron, y está ahí, eran en total unos quince mil dólares. Antes estábamos ahí con una tabla con lluvia o con sol estas ahí con paraguas, hay que decir la verdad, es un apoyo que hemos recibido.

FR: ¿En caso de recibir apoyo estatal, en qué áreas entiende el impacto sería mayor?

Pablo: Yo eso lo tengo claro, en divulgación digamos, en propaganda de la producción orgánica. Que la producción orgánica existe, que es una buena producción, no quiere ser competencia, para nada, eso yo lo tengo claro y ahí tengo muchas discrepancias con algunos técnicos que están en producción orgánica, lo único que sirve es la producción orgánica, yo no estoy de acuerdo para nada, te digo más, yo conozco productores convencionales que tengo mucho mas respeto para algunos productores orgánicos que están trabajando mal, hay productores convencionales con toda su batería de agrotóxicos pero que están trabajando bien, que están trabajando concientemente, yo tengo mucho mas respeto por éstos que por aquellos. Yo no lo veo como competencia, son formas distintas de producir alimentos, para mi no es una alternativa, es otra forma de producir alimentos.

En cuanto a la difusión, bastante seguido están haciendo la semana de la frutilla, del zapallo, el MGAP, la JUNAGRA, el INIA y ahí la producción orgánica a veces está, tiene que estar, nos llaman y preguntan si tenemos productos orgánicos que entran en esa semana de promoción, si o no, muchas veces hay tiempo o no, pero tenemos que estar, uno de los objetivos que tenemos con el PPR en la incubadora de producción orgánica es aprovechar los fondos que hay de llevar la propuesta orgánica, no nosotros ir a tocar timbre, los otros gremios la CNFR, la ANPL ya bajaron interés sobre producción orgánica, eso baja a APODU, y ahí tenemos que ver que vamos a hacer con eso, mas lindo que eso no puede ser.

FR: De todo lo que charlamos, lo que no entró pero para vos si es importante.

Pablo: No veo todavía que vas a comparar con la ganadería y a su vez no comparar si hay vínculos, otro vínculo es para mi, te voy a repetir hasta el cansancio que la producción orgánica no es una alternativa, es otra forma de producir y tiene que ir en conjunto con la producción, ahora estamos hablando de hortalizas, yo sería feliz que desde el MGAP, ya hicieron algunos intentos pero no salieron muy bien, que hagan una propaganda muy grande para aumentar el consumo de hortalizas en general, nacional claro, si algún rubro falta que lo importen, bien, a través de una propaganda siempre hay mas venta,

si es bien hecha hay mas venta, y si sube el consumo general el nuestro también lo hará. Estos vínculos siempre tienen que estar, yo siempre lo voy a defender, y ese justo es un problema que tenemos con nuestros técnicos, nuestros técnicos es como ya una mala palabra producción convencional, y para mi no es una mala palabra. Mi producción es lo mejor que hay no, no es cierto eso, ojalá todos podamos serlo en algún momento porque en producción orgánica no hay ninguno que sea orgánico, agro ecológico, ni uno solo, tenemos que ser realistas, estamos en un ambiente y nosotros no podemos cambiar ese ambiente, tenemos influencias de todo tipo, tratamos de minimizar esas influencias y maximizar nuestra capacidad para hacer producción orgánica. Mirá, bien claro, yo ahora voy a empezar a envasar tomate para el supermercado, en que tengo que envasar, yo no quería hacerlo en bandejas de espuma plast, encontramos bandejas de celulosa pero el supermercado no lo aceptan, si quiero colocar mis tomates en el supermercado tengo que aceptar su exigencia, o no los vendo y yo quiero que mi producto orgánico este en el supermercado.

Observaciones

Llegué veinte minutos tarde de la hora pactada para la entrevista por equivocarme en la ruta de acceso a la chacra.

Existieron 2 interrupciones por parte del personal que no alteraron el ambiente de la entrevista.

Se produjo sobre el final de la entrevista la llegada de técnicos del PPR, lo que produjo una clara interferencia en el cierre de la entrevista,

ENTREVISTA 8

Canelones, 14 de junio de 2007.

Hora de comienzo: 13:10

Hora de finalización: 14:45

Entrevista a Pedro y Lucia

FR: ¿Podría describirme las características del establecimiento? Ubicación, superficie

Pedro: Aquí estamos en Canelones, zona netamente de producción familiar, tengo 20 há, hacemos horticultura y vamos rotando los pedazos más grandes hacemos con zapallo, maíz y praderas, criamos unos bichos, no ganadería orgánica, orientado al aprovechamiento de los verdeos de la rotación.

FR: ¿Cuánto hace que son productores orgánicos?

Pedro: Comenzamos en 1990, antes éramos productores hortícolas convencionales, somos de origen urbano, origen urbano.

FR: ¿Cómo está integrada la familia? ¿Cuántas personas viven en el predio?

Pedro: Somos un matrimonio con dos hijos, trabajamos los cuatro.

FR: Edades

Lucía: 50 él, 52, 19 y 23 años los varones.

FR: ¿Qué tareas desarrolla cada uno?

Pedro: La parte administrativa la hace Lucía y nosotros las tareas de campo.

FR: ¿Cuántas personas contratadas trabajan permanentemente?

Pedro: Tenemos contratadas permanentes dos personas, zafrales hay algunos más. Nosotros nos encargamos también de la comercialización del grupo de productores orgánicos xx.

FR: ¿Qué dificultades existen en la organización del trabajo?

Pedro: Siempre tiene que estar uno de la casa para organizar a la gente porque es muy particular, a los muchachos que empiezan a trabajar les conté que somos bien diferentes a otras chacras porque en el día de repente hacemos ocho tareas diferentes, cosa que en una chacra convencional, no se si por ser orgánicos manejamos determinada área, que no puede ser ni demasiado grande ni demasiado chica, en otras chacras se hace boniato, cebolla y zanahoria, aquí se hace boniato, cebolla, zanahoria, perejil, rúcula, ciboullete, albahaca, lechuga, acelga, tomate y seguí. En el día lo mandas a carpir repollo y lo hacen en el día, en tanto que en una chacra convencional con esa misma tarea están tres días haciendo esa misma tarea, ese cambio que de repente uno es más cuidadoso por los riesgos que uno tiene, que no tiene las herramientas de otros remedios como para ir y curar rápidamente. No podemos carpir un almácigo de cebolla si esta húmedo porque se apesta y perdemos todo el almácigo. Entonces: van a carpir ese almácigo si está seco, ventilado, si no tienen otra tarea, es muy engorroso. La juntada de tomate a que hora se hace también por el mismo problema. Todo ese tipo de detalles que un convencional no los tiene porque tiene más herramientas para las enfermedades. También por temas personales, no me gusta hacer huella, si llueve no prendo el tractor, estos temas son complicados. Todo lo que es el manejo con el personal es bien complicado

FR: ¿Cuáles son los rubros explotados? algo ya me adelantaste

Pedro: Vamos a marcar por superficie y por rubros primarios y secundarios, por superficie, comodidad y porque también está la venta hacemos zapallo cabutiá, calabaza, calabacín, criollo, también un poco por fechas, en invernáculo hacemos tomate, pepino, lechuga, a campo a media escala se hace boniato, cebolla, papa, tomate, repollo, zanahoria, a escala menor las aromáticas: perejil, apio, rúcula, ciboullete, remolacha, habas, arvejas.

FR: ¿Cuáles son los criterios que toman para elegir los rubros?

Pedro: Hay veces que abandonamos rubros que ahora los estamos reenganchando el tema del ajo, plantamos mucho ajo macho (elefante) que te lleva mucho espacio de tierra, pero nos empezamos a quedar sin tierras limpias para plantar ajo, porque ese es otro criterio: donde se va a hacer, no podemos hacer un perejil allá a un kilómetro y medio porque no lo recogemos, el ajo lo hacemos a una mediana distancia de la casa y habíamos gastado todas las tierras y para peor el va dejando un coquito que todos los años brota, sale ajo

macho y ya tenía cuanta peste había en la vuelta. Llegó el momento que no se pudo hacer más. Así nos paso un poco con la zanahoria, porque fue un problema de la zona que apareció un bichito “Elitrolotus” dijera Roberto Caraballo y plantabas zanahoria y se la comía, era un gorgojito, toda esta zona en que el fuerte era la zanahoria desapareció, no se planta más, recién ahora después de 5 o 6 años estamos empezando a plantar.

FR: O sea, el criterio en la elección de los rubros viene por el lado de la disponibilidad e historia de las tierras.

Pedro: Correcto.

FR: ¿Y la planificación del uso?

Pedro: Si, si, va por ahí. Nosotros no éramos tomateros, no éramos lechugeros, los últimos cuatro o cinco años hicimos una reconversión hacia el tomate y hoy ya veo que estamos teniendo problemas en pedacitos que eran ideales para el tomate por lo protegido que ya no le podemos plantar tomate. Ahí este año metimos avena así que nos olvidamos del pedacito protegido.

FR: ¿Cuáles fueron las razones que los motivaron a comenzar en la actividad orgánica?

Pedro: Por formación, porque somos ecologistas. Ya antes tratábamos de hacer un buen uso del suelo.

FR: ¿Cuáles son los motivos para continuar en la actividad orgánica?

Pedro: La motivación estuvo por ahí y porque es un mercado económicamente rentable, un mercado con potencial de colocación, cosa que en lo convencional estaba muy saturado, entonces por ser un producto diferenciado, con valor agregado, que te brindaba un mejor precio y una mejor calidad de vida sobre todo para las mujeres y los niños que son el 50% de la mano de obra en cada predio. Hasta ahora hay compañeros del grupo que dicen: seguimos siendo productores agropecuarios porque estamos en la producción orgánica ¿por qué? porque les permite manejar menos superficie, lidiar menos cajones y tener una buena rentabilidad.

FR: ¿Cómo se imaginan dentro de doce meses si todo anduviera bien?

Pedro: Eso es como otra cara de la moneda, porque por ser productor orgánico una producción que la tuvimos que salir a comercializar en forma directa, tuvimos que salir al ruedo, a vender, buscar nosotros mismos la comercialización.

Lucía: Estamos muy absorbidos por la comercialización Como que no era nuestra meta.

Pedro: Entrás como en otro ambiente.

Lucia: Aflojarle al tema de la comercialización pero no se como.

Pedro: Lograr una mejor rotación y un mejor uso de la chacra en si. Poder decir: se me ocurre plantar tomates allá arriba y no verme obligado a estar siempre plantándolo por acá cerca, eso implica riego, bomba grande, alambrado, inversiones para lograr de aquí a varios años ser orgánicos realmente. Porque si no a un mismo cuadro que es el que tiene riego seguir metiéndole abono de pollo y cultivo tras cultivo. Las rotaciones se hacen pero no como quisiéramos, siempre forzadas porque esta el riego ahí. Eso implica inversión, más tiempo, mas personal, lograr un mercado mas seguro, hoy el mercado es seguro pero esta ahí, a veces tiembla. A nosotros no es que nos sirva solo el precio diferenciado del supermercado, nos sirve la comercialización directa, evitar al intermediario que es el que se lleva la parte del león, nosotros la parte del león la repartimos, en eso hemos mejorado mucho aunque los precios no sean tan por encima, pero son el precio final.

FR: ¿Cuáles pueden ser los factores para que esto no sea posible?

Pedro: El factor capital...

Lucia: El conseguir un empleado que pueda suplir eficientemente la parte de comercialización. Nosotros mañana de mañana tenemos que ir con un recepcionista del supermercado a pelear la calidad y hay cosas que lo siento mucho, las hace ella o las hago yo. Tuvimos experiencias de intermediarios que nos robaron.

Con el tema de la calidad estética de los productos tenés que ir conquistando escalón por escalón en el supermercado. Es un trabajo horrible, es todo a pulmón.

FR: ¿Cómo se imaginan en los próximos cinco años?

Lucia: Pienso que como se vienen dando las cosas en otros factores, como en esto de las papeleras, el tema de la vaca loca, pienso que la demanda va en aumento, no se lo que puede pasar con los productores, pienso que con esto de las papeleras la gente va a asociar el conflicto con un producto orgánico palpable, visible, pienso que la demanda va en aumento, no se lo que puede pasar con los productores, pienso que el área dentro de los productores se sigue aumentando, no se si aparecerán nuevos productores. Lo lamentable es que no ha aumentado el número de productores. Pienso que la demanda de productos orgánicos va a seguir en aumento porque la diferencia de precios con los convencionales no es tan grande como era antes. Muchas veces no nos animábamos a hacer una planificación a más largo plazo por un tema de mercado.

FR: ¿Cómo fue la transición hacia la agricultura orgánica?

Pedro: El cambio fue gradual.

FR: ¿Consideran que existen carencias de algún recurso?

Pedro: Hay carencias, de capital, muchas veces no tenés las herramientas para un desequilibrio que lo tenés a cada rato, no tenés solución, no existe la suficiente investigación por parte del estado, con correr con los riesgos.

Lucía: Muchas veces la solución a los problemas la tienen que encontrar los productores en base a ensayo y error.

Muchas veces no hay créditos que sean accesibles a los productores, ningún productor chico a mediano entra a un banco, muchas veces tenés que demostrar que tenés mucho dinero para que te den el crédito.

FR: ¿Considera que existe subutilización de algún recurso?

Pedro: Como no hay una investigación seria, de todo un predio, hay investigaciones pero son aisladas, puntuales y no generalizadas en todo un predio.

A nivel de mi predio implantar mejor las pasturas de la rotación que se hacen muchas veces con el mínimo capital necesario en semillas, en fertilización. El tema aguadas, el tema riego.

FR: ¿Han utilizado crédito de algún tipo?

Pedro: Si, se utilizaron créditos bancarios que fueron para comprar el campo, comprar el tractor, fuentes de agua que hicimos, unos pozos excavados que hicimos.

FR: ¿Dieron resultado esos créditos?

Pedro: Si, la queja es que no se adaptaban, hubo que hacer mucho sacrificio para pagarlos, por un problema de comunicación con el banco, porque no eran especializados para el sector.

FR: ¿Lo utilizarían nuevamente?

Pedro: Si.

FR: ¿Realizan registros?

Pedro: Los datos los tengo, no lo hago porque no presento balances.

FR: ¿Puede estimar los ingresos totales en el último año, en el último ejercicio?

Lucia: Los datos los tengo, no están sacados pero los datos los tengo.

FR: Puede estimar los egresos totales del último ejercicio

Lucia: Ídem.

FR: ¿Existe algún ingreso adicional a los generados por la actividad orgánica?

Pedro: Por la comercialización los ingresos son brutales [irónico] porque nosotros durante diez años estuvimos pagando un flete fuera del grupo al primero que se cruzaba, intentamos por todos los medios lograr un flete que fuera del grupo, nos pasaron cosas insólitas en el PREDEG no nos dieron los U\$S 2.000 y pico que necesitábamos para la entrega del vehículo, porque la propuesta estuvo mal hecha (pedimos para comprar un vehículo y debimos haber pedido para alquilar un vehículo, de eso me enteré después que fue rechazado).

A partir de eso optamos por meternos y sacar la camioneta, como seguimos cobrando el mismo flete y sigo cobrando lo mismo por levantar la mercadería, creo que son \$150, no me genera un ingreso, no se si en estos momentos no

tengo que sacar plata de la chacra. Pero como por otro lado se ha mejorado la gestión, una mejor agrupación porque a veces nos pasaba que estando a 50 Km. de Santa Rosa, nos llamaba un supermercado que quería 1.000 Kg. de tomate, yo en dos o tres productores conseguía los tomates, salía a conseguir un fletero y no tenía como alcanzarle esos tomates al Gèant por decirte algo. Con el vehículo propio se solucionaron esos problemas y pasamos de entregar dos veces por semana a entregar tres veces por semana, eso generó una mejor venta, te genera más trabajo, pero llegas con la mercadería más continuado, más fresco, más seguridad para el jefe del local que no le dejás a pie, si yo le digo: tratá de vender lechuga que hay un pico en dos o tres compañeros, en vez de colocar 3 cajones pasas a colocar 15 cajones de lechuga, pero para colocar esos 15 cajones yo no lo puedo dejar de a pie.

FR: ¿Cómo comercializa la producción?

Pedro: Disco, Devoto, Gèant y Tienda Inglesa.

FR: ¿Cuáles fueron los motivos que los llevaron elegir estos canales?

Pedro: A través de Carlitos Reyes apareció una comercializadora: Biosur que vendía a Disco, de ahí empezamos a producir para Biosur y ahí empezamos a conocer al tema interno, cuando Biosur por factores comerciales comenzó a andar mal, nosotros abrimos una puerita en Devoto y en cuanto super se nos cruzara.

¿Porqué entramos a los supermercados? porque si vos tenés cinco cajones de lechuga vos vendés los cinco cajones, pero si tenés 50 cajones hablas y lo colocas, el año pasado teníamos mucho cabutiá, nosotros se lo cortamos, limpiamos y presentamos y les ahorramos el costo extra que pueden tener de personal. Son años de conocimiento con el local.

FR: ¿En el caso de poder incrementar sustancialmente la producción, cree que podría venderla como orgánica en los canales comerciales que dispone?

Pedro: Si, se puede, lo interesante es que hay otros canales insatisfechos que ahí empieza el huevo o la gallina, los supermercados también eran el huevo o la gallina, antes me decían los orgánicos traen dos cajones hoy, mañana uno y después están cinco meses sin traer nada no, no quiero nada, a lo cual yo les decía no mira yo te voy a traer tres, la semana que viene tres, la otra tres, tal vez la otra cuatro, hay que ir ganando el mercado. Aquí hoy hay gente para Salud Pública que hacen un servicio de comidas y están interesadas, las ferias...

FR: ¿Y no hay como responderles con mercadería?

Pedro: No, no hay como responderles, recién estamos intentando hacer una planificación para el año que viene.

FR: ¿Existe algún acuerdo previo con los canales de comercialización que les permita planificar la producción?

Pedro: [no comprende la pregunta, responde por la operativa de entrega de mercadería].

FR: ¿Qué aspectos de la forma en que están vendiendo destacan como positivo?

Pedro: Lo positivo es que he buscado y encontrado una forma de colocar toda la producción, cambiamos de envase, si hay que aplicarle más tiempo de parking lo hacemos.

FR ¿Qué puede tener de negativo esta forma de venta?

Pedro: Se pierde mucho tiempo y también que muchas veces somos como la boutique del supermercado, lo orgánico yo quiero que sea un producto diferenciado mas, muchas veces quieren que sea un producto no solo limpio, pero para la gente que muchas veces no está capacitada lo orgánico tiene que ser algo maravilloso en todo, muchas veces te tiran para atrás un tomate que es más grande o más chico o porque son desparejos, entonces que le tomaran un poco más la dinámica.

FR: ¿Algún integrante de la empresa concurrió últimamente a charlas o cursos de formación?

Pedro: Si.

FR: ¿Qué fuentes de información maneja?

Pedro: Todas.

FR: ¿Están vinculados a alguna organización agropecuaria técnica, gremial?

Pedro: No, en este momento estamos medios orejanos, medio alejados de APODU y una vinculación con otro grupo de productores que comercializan con nosotros, el caso de Grupo Verde. Nuestro mercado está abierto a todos los productores que tengan certificación orgánica. Hay otro montón de gente que cuando le sobra venden con nosotros. Siempre hemos visto que el ingreso de mercadería de gente de afuera del grupo ha sido más beneficio que perjuicio, cuando la mercadería viene de buena fe, tuvimos casos de gente que nos llamó cuando su mercadería no cumplió con los estándares de calidad de Tienda Inglesa, en esos casos esas cargas las rechazamos.

FR: ¿Recibe algún tipo de apoyo estatal?

Pedro: Hoy día no se esta recibiendo nada, nos presentamos a un PPR.

FR: ¿En caso de recibir apoyo estatal, en que áreas entiende el impacto sería mayor?

Pedro: En investigación, los problemas que nosotros tenemos son productivos, investigación en manejo de plagas, herramientas, malezas, muchas veces no tenemos el capital para decir hacemos solarización, porque no solamente es ir y comprar el nylon, se necesita mano de obra que lo realice. Por ejemplo la Encarsia, la avispa que en verano dominaba, se dejó de hacer el hongo de Alda Rodríguez.

Muchas veces por la falta de tiempo y de capital se hacen las cosas improvisándolas, sabiendo que las haces medio mal y medio bien, por ejemplo, el compostaje de la cama de pollo, si yo me pongo a compostar muchas veces no llegas, por supuesto que para las bandejas y turba si lo compostamos, pero en el campo se hace bravísimo, a veces se tira en forma directa y se le hace una avena, pasa tres meses, pero es difícil hacer las cosas al pie de la letra, hay herramientas pero muchas veces hay pocas y a veces cuesta llegar.

FR: ¿Existe algún punto no tratado o en el cual quieran profundizar que esté afectando el resultado de la empresa?

Lucia: Reforma tributaria, porque nosotros facturamos como unipersonal lo de todos los productores, facturamos un montón de plata que no es nuestra, se lo planteamos al contador y nos dijo que no sabía como iba a hacer con el tema del IVA, pero igualmente no voy a poder seguir facturando como hasta ahora, voy a tener que cambiar la figura, como pagar el IVA. A nosotros, al grupo y a mi personalmente nos cuesta mucho hablar de estos temas, del predio porque está muy relacionado con los otros compañeros.

Observaciones

La entrevista se desarrolló en un clima distendido y cordial, se produjeron dos interrupciones en la entrevista por llamados telefónicos que no alteraron el clima creado.

ENTREVISTA 9

Canelones, 27 de febrero de 2008.

Hora de comienzo: 20:10

Hora de finalización: 21:05

Entrevista a Santiago

FR: ¿Podrías describirme las características del establecimiento?

Santiago: Tenemos certificado para producción de frutas y hortalizas unas 40 hectáreas y tenemos unas 48 hás donde hacemos ganadería convencional. En parte de las 40 hás orgánicas se hacen abonos verdes para hacer forrajes para la parte ganadera. Como orgánicos empezamos en 1995 y certificados a partir de 1996.

FR: ¿Cuáles fueron las razones que motivaron tu comienzo en la actividad orgánica?

Santiago: Allá por 1990 veníamos ahogados financieramente y la motivación surge como forma de romper con el círculo de nunca acabar y con dosis crecientes en la aplicación de productos. Como consecuencia de problemas de intoxicación de agrotóxicos en los invernáculos comenzamos en 1992 con una fracción de tierra virgen de 6 hás de nuestra propiedad. En nuestro caso era muy común andar curando frutilla en verano sin ninguna protección, comencé a tener problemas renales, después que empezamos a hacer orgánico ese problema desapareció. Pero la motivación original fue por un tema comercial y de mejores precios, tuvimos acceso a la gerencia de Tienda Inglesa que en aquel tiempo comenzaba a trabajar con productos orgánicos y ahí se arranco. Eso fue por 1995.

FR: ¿Cuáles son los motivos para continuar desarrollando la actividad orgánica?

Santiago: La principal razón hoy es que nos dimos cuenta que para determinados problemas en la producción comercial un año tenés que echar determinada dosis y al año siguiente hay que aumentar, después tenes que cambiar y es una cadena de nunca acabar. En segundo lugar tengo tres hijos y me da placer verlos en el campo, que anden por los cultivos, cosechen una

fruta, cosechen lo que quieran y lo coman como lo comemos nosotros cuando andamos cosechando y tenes la tranquilidad que no se están intoxicando, y tener la tranquilidad que le estás dejando a tus hijos si quieren seguir en el campo posibilidades reales de futuro, uno porque estás cuidando el medio ambiente, porque estás mejorando el suelo, todas las condiciones, porque económicamente también nos ha servido, tuvimos que cambiar muchísimo la forma de trabajar. Cuando remitíamos al Mercado Modelo teníamos volúmenes de producción en dos o tres épocas del año, al trabajar con consumidores o supermercados que te exigen siempre tener producto orgánico nos tuvimos que acostumbrar a tener siempre poca cantidad pero variada y continua, eso te permite dos o tres cosas: te va mal en un cultivo pero te va bien en otro, si te va mal en un cultivo cambiaste y en tres - cuatro meses volviste a hacer, te da tranquilidad que en períodos cortos te volvés a recuperar, nos ha pasado del 97 hasta ahora de momentos muy malos y de problemas gravísimos de producción, ataques de mosca blanca en tomate, hacemos 14-15 rubros diferentes pero hay dos o tres que son los que reciben el volumen mas fuerte.

FR: ¿Cuáles son los objetivos que persigues en el corto plazo (próximos 12 meses)?

Santiago: Son ir aumentando paulatinamente la oferta de producto, siempre tratamos de ir dando paso firme aumentando la producción, hacemos una planificación para todo el invierno y otra para primavera-verano y en base a esa planificación siempre intentamos aumentar el área, eso en la parte de horticultura, en la parte de fruticultura el objetivo en las cuatro hectáreas de frutales, instalamos el primer monte en el 2001 y tuvimos un año solo cosecha, lo demás hemos tenido muchos problemas. Nos ha permitido continuar con fruticultura y no agarrar el hacha y arrancar todo el hecho que la horticultura nos complementa. En la parte ganadera que está por fuera de esto veníamos muy endeudados con el banco y la ganadería es lo que nos viene salvando, es la caja de ahorros grande que hemos tenido. Entonces con la horticultura y la fruticultura a invernáculo y a campo nos ha permitido mantener el presupuesto e ir aumentando las inversiones y la ganadería ha sido desde hace cuatro años ha sido exclusivamente para el banco. El objetivo en la parte ganadera este año es llegar a pagar la última amortización que nos queda y que nos quede un stock de animales como para seguir creciendo.

FR: ¿Cuáles son los problemas o dificultades para alcanzar los objetivos de corto plazo?

Santiago: El manejo de las malezas es problemático. Hay ciertos problemas sanitarios que se te escapan, estamos trabajando con Facultad de Agronomía con Encarsia para control de Mosca Blanca y con INIA y Lage con un hongo [inaudible] e igual nos atacó. En Uruguay hay muy pocas herramientas para el control de los problemas fitosanitarios. Nos cuentan técnicos y gente que nos ha visitado en otros lugares como Estados Unidos, Europa, Chile tenés un problema, compras el producto y solucionas bastante. Acá estamos muy en pañales, hay mucho esfuerzo a nivel individual, de muchas personas trabajando para tratar de darnos herramientas a los productores pero hay mucha tranca a nivel ministerial, no se mucho del tema pero todo el tema de registros de productos biológicos es muy lento. Es muy burocrático, muy trancado y los tiempos del productor son otros.

En el grupo de productores que integro teníamos una sola boca de salida que era Tienda Inglesa que era nuestra única boca de salida. Es muy seria y responsable en los pagos, los precios son estables, son buenos pero son muy exigentes en calidad. La producción orgánica en calidad tiene que ser como la convencional, me lo dijeron hace trece años cuando comenzamos. Nos pidieron certificación, nos pidieron calidad y diversidad, eso es lo difícil, durante mucho tiempo estuvimos batallando con ese tema, la solución fue buscar otras bocas de salida con otras marcas y buscar en otros supermercados con un poco menos de calidad pero con la presentación orgánica. Ahora atendemos Multiahorro y algo a Devoto.

También se propuso a las mujeres del grupo la industrialización de los descartes, no se logró por el hecho que hay mucha distancia entre uno y otro. Estamos a veintipico de kilómetros uno de otro, además las mujeres en la mayoría de los casos trabajan todo el día en el campo. Se logró armar un grupito con gente del pueblo que desde hace dos años producen licores, mermeladas, salsas, etc. pero solo se procesa el 10% del descarte. De esta forma se comercializa una categoría que no califica para consumo directo.

Otra cosa que nos falta es tener un técnico arriba de los productores de manera constante, alguien que vea los problemas desde afuera, tres productores tenemos pero desde hace seis meses el resto del grupo no. Eso se siente.

FR: ¿Cuáles son los objetivos para el largo plazo (próximos 5 años)?

Santiago: Consolidar el mercado local y empezar a hacer algo de exportación que sabemos se pueden hacer. Ya hemos hecho alguna experiencia anterior y este año con otro productor del grupo hicimos la experiencia de exportar a Italia zapallo variedad Delica, hicimos dos contenedores. No nos fue bien del todo porque vino una primavera muy fría, nos nació muy desperejo y se perdió mucho plantín al nacer, no hemos tenido lluvia ninguna y prácticamente lo hemos hecho todo a riego.

Otro objetivo es tratar que algún hijo si quiere pueda quedarse en el campo.

FR: ¿Cuáles son los problemas o dificultades para alcanzar los objetivos de largo plazo (próximos 5 años)?

Santiago: El problema más grave que estoy viendo es la mano de obra, estamos en una zona avícola muy fuerte y no hay desocupación en la zona, tenemos competencia por la mano de obra con un sector como el avícola que paga mejores salarios de lo que podemos pagar nosotros. La incidencia de la mano de obra en el sector orgánico es muy importante.

FR: ¿Qué factores entiendes son limitantes para aumentar la producción?

Santiago: La mano de obra, los costos de producción en algunas cosas, el tema combustible nos está dando una paliza muy grande. Está todo con riego, pero es diesel, regué hasta que hubieron duraznos, cuando se terminó la cosecha de duraznos no regué más porque realmente no te dan los números.

FR: ¿En tu opinión, cómo se podrían superar las limitantes mencionadas?

Santiago: En cuanto al riego estoy evaluando traer corriente monofásica que sale bastante más en cuenta porque la trifásica me implica una inversión de U\$S 5.000.

El tema de la mano de obra pasa por tener más superficie de invernáculos cosa que le puedas dar trabajo más permanente a la gente y que no sean zafrales.

En el tema de las malezas el año pasado hicimos algunos ensayos con INIA de abonos verdes sobre encanterado para hacer transplante, acamar después, hacer lo mismo que hacen en Brasil: hacemos el abono verde, lo acamamos con un rodillo de cuchilla sobre el cantero, lo dejamos secar y trasplantamos allí. Este problema surge porque tenemos el suelo muy sucio de malezas, eso nos lleva a que tenemos que usar nylon para poder hacer mas área.

Después en planificar mas los cultivos, hay un tema que generalmente a los productores se les hace muy difícil que es el hecho de llevar números, llevar registros. Personalmente los únicos registros que llevo son los de entrada y salida de dinero y los de fecha de plantación, eso me ha permitido escalar las plantaciones.

FR: ¿Considerás que existen carencias de algún recurso?

Santiago: Hoy el recurso agua, recursos técnicos, el hecho de planificar más, de estar más arriba de los cultivos, la parte orgánica pasa mucho por la planificación, recursos en la parte de fitosanitarios, tenemos una limitante grande en el tema semillas para exportar.

FR: ¿Consideras que existe subutilización de algún recurso?

Santiago: El recurso suelo se podría utilizar mejor, sobre todo lo que se hace a campo, me está pasando que casi siempre preparo un poco más de tierra de lo que realmente preciso, eso te lleva a que después se te enmalece y te complica un poco.

FR: En caso de recibir apoyo estatal, ¿en qué áreas te parece el impacto sería mayor?

Santiago: No hay dudas que el área productiva es la que necesita más apoyo. Tenemos un clima muy desparejo y al consumidor no le interesa el clima, quiere la mercadería todos los días, entonces para eso tenés que tener áreas cubiertas de lo contrario no podés mantener estable la producción. Si viene apoyo estatal que sea en la parte de producción y en la parte técnica. Sea apoyo en recursos para poder afrontar las áreas de producción bienvenido sea, no apoyo en tirar plata porque eso nunca funcionó. Por ejemplo, en estos momentos nos está pasando que tenemos área disponible para hacer abonos verdes y estamos medio frenados esperando un poquito mas, un poquito mas por el tema de los recursos, porque en preparar la tierra se te va mucha plata, por eso muchas veces te vas dejando estar si no tenés recursos frescos. Si viene apoyo para eso lo hacés, creo que no es una mala política apoyar en que se hagan abonos verdes, eso nos ayudaría mas a limpiar las tierras y a tomar las decisiones de que no dependa la parte económica sino ya tener los recursos para hacerlo.

FR: ¿Existe algún punto no tratado o en el cual quiera profundizar, que esté afectando el resultado de su empresa?

Santiago: El período de transición de convencional a orgánico, esa transición es complicada, no es fácil y esa transición necesita mucho apoyo técnico y de recursos.

ENTREVISTA 10

San José, 20 de noviembre de 2006.

Hora de comienzo: 14:20

Hora de finalización: 16:00

Entrevista a Juan y Ana

FR: Podría describirme las características del establecimiento, o sea, ubicación, superficie, experiencia anterior

Juan: Nuestro predio no llega a una hectárea, 9275 metros cuadrados, al lado prestado una hectárea más en préstamo, del otro lado lo mismo, la misma superficie que es de una hermana que vive en el exterior lo compró y me lo dejó a mi para que yo lo trabajara a mi manera, en realidad sumamos dos hectáreas y media porque si bien este tiene casi una descontando los galpones y un cañaveral allá en el fondo y otro también del lado de allí, la vecina planta sus árboles o sea que no es tampoco dos hectáreas de terreno y de este lado pasa lo mismo, está el retiro de la carretera, o sea que en total trabajamos dos hectáreas y media efectivas, contamos con abundante agua por suerte. El predio se encuentra en Ruta 1 vieja, kilómetro treinta y medio, departamento de San José.

Experiencia. Nosotros que nos reconvertimos hace diez años pero no llevamos diez años corridos en producción orgánica. Por cuestiones económicas en determinado momento salimos los dos a trabajar afuera, volvimos a trabajar acá, volvimos a trabajar afuera y ahora ya hace como cinco años nuestra hermana que está en el exterior fue la que financió gran parte de las inversiones, si no sería imposible, es que arrancamos efectivo.

Ana: Nosotros somos de Montevideo, fue una opción el mudarnos para acá, fue en el 83, del 83 a fines del 95 producimos en forma convencional pero también en esas condiciones, la idea era vivir de la producción pero se nos complicaba mucho, teníamos gurises chicos... como decía Juan, había que salir a laburar afuera y acá no se podía estar, en una chacra tenés que estar 24 horas, entonces salíamos, se hacía lo que se podía de a ratos, y no podés vivir de la chacra si no estás todo el día en la chacra, con la ayuda económica en algún momento de la hermana de Juan, acá ahora en alguna medida con este capital privado arrancamos, esto hace cinco años que estamos fijos y vivimos de la producción, pero si no te digo que era muy complicado.

Juan: es la [situación] de la mayoría de los productores orgánicos.

Ana: Acá el invernáculo se hizo con esa ayuda, es muy difícil poner tres mil dólares de la producción cuando no tenés un capital inicial.
Cuando vinimos acá no teníamos experiencia, nos fuimos haciendo a los golpes, y nos seguimos cayendo y levantando.

FR: ¿Como está integrada la familia?

Ana: Tenemos una hija de veinticuatro años que se mudó hace seis meses para Montevideo, allí estudia psicología y trabaja en una organización, y Gonzalo que tiene 20 años está terminando el liceo pero que no es su proyecto de vida la chacra, ahora está trabajando con nosotros unas horas, un poco por obligación, no puede estar..., no es su proyecto la chacra, no le gusta a ninguno de los dos. Gonzalo no es fijo, trabaja unas horas cuando puede. Juan tiene 56 años y Ana 50 años.

FR: En la actividad que desarrollan, básicamente ¿son ustedes dos?

Ana: Hay una persona que trabaja permanente, esta semana no. Juan también esta permanente pero yo ahora estoy menos porque como también estoy involucrada en la directiva de APODU estos últimos tiempos mi aporte está bastante limitado.

Juan: En general el empleado hace el trabajo de carpida, lo que es el trabajo de tractor y sembrar lo hago yo.

FR: ¿Qué dificultades encuentran para organizar el trabajo?

Juan: Parte del no progreso del campo hasta ahora es como yo lo encaro, totalmente desorganizado, una cosa que me cuesta muchísimo, recibo compañeros Ingenieros Agrónomos y estudiantes de agronomía que me dieron hasta el cronograma de plantar y todo y me salgo de texto y de repente tengo unos picos [de producción], el error es mío, porque aunque me lo señalan yo digo que si pero después igual me salgo del libreto, de repente tengo picos muy buenos de producción y variedad y lo que yo no me madrugo todavía hasta ahora es tener un escalonamiento parejo de producción, ahora estamos pasando por un momento que prácticamente no hay nada, y de repente tenemos 14 o 15 rubros distintos, modestia aparte de muy buena calidad pero de repente no tenemos nada. Cuando vos ves que a otros compañeros se les hace muy fácil de pronto eligen 4, 10, 20 rubros, no importa, pero los tienen en la estación que sale y siempre parejo y yo no, voy a tener problemas en la certificación participativa, porque una de las cláusulas es que hay que tener

registros de la variedad de semillas, de cuando hiciste el almácigo, de cuando lo trasplantás, la posibilidad de decir el rendimiento que tenés, que sería importante, de repente te encachilás con un cultivo y capaz que no es rentable, en el caso nuestro es relativo porque es como una almacén el mostrador de la feria, de pronto vendés un litro de leche que te deja 10 centésimos pero vendes un paquete de fideos que te deja un poco más, y en la feria para mí pasa eso, la necesidad de tener todos los rubros o casi todos (ajo, cebolla y boniato no los vamos a plantar más) por el tiempo que lleva entre almácigo y ocupando la tierra nosotros no tenemos mucha superficie tampoco, pero el tema principal para mí del fracaso hasta ahora es no tener constante la producción. Ahora digo: tal fecha tengo que hacer los almácigos y tal fecha tienen que estar prontos, no el cultivo afuera pero los almácigos sí los manejas, de repente tengo almácigos de todo y de repente no tengo almácigos de nada y ahí se tranca todo porque vos dependés de eso para [inaudible].

Ana: Nos ha pasado que hay cultivos muy buenos, te acordás cuando estaba aquel puerro que se floreció, no tenemos registros de que variedad era y en que época habíamos hecho el almácigo, después si no tenés registros podés repetir lo mismo, hemos intentado llevar los registros y planificar las actividades, no a largo plazo sino a cortito plazo, sabés que tenés imprevistos, pero la cosa es que Juan trabaja 14 horas ahora que oscurece tarde, no es un problema de falta de trabajo, es por desorganización que es mucho más el trabajo. Nos ha pasado de tener almácigos prontos y tener que tirarlos porque no teníamos la tierra pronta para el trasplante, por falta de planificación.

FR ¿Qué rubros trabajan en el establecimiento?

Ana: Trabajamos papa, zanahoria para nosotros es otro rubro importante, como tenemos muy buena tierra obtenemos buena zanahoria, remolacha también es un rubro que siempre tenemos, puerro, después de hoja tenemos acelga, lechuga, espinaca, rúcula, rabanito y después depende de la estación, brócoli, coliflor, repollo, zapallito, zucchini, chaucha es otro rubro que siempre tenemos y nos ha ido bien, arvejas, habas, dependiendo de la estación, los que te nombré al principio son de todo el año, tomate no es mucho lo que hacemos, no es nuestro fuerte pero tenemos tomate de mesa y ahora algo de perita.

FR ¿Cuáles son los criterios para elegir esos rubros?

Ana: El principal criterio que tenemos es tener la mayor diversidad para poder tener oferta por la forma que comercializamos, pero hay rubros como los que te nombraba al principio que siempre tenemos, por el tema de la tierra, además

tenemos de hoja dado que tenemos buena cantidad de agua, buen riego, acá nunca nos falta el agua, entonces lo de hoja en verano sobre todo, sabemos que hay compañeros que tienen problema de agua en Paso de la Arena, para ellos los cultivos de verano son bastante problemáticos, acá en ese sentido no tenemos problema.

FR: ¿No toman tanto en cuenta tanto la rentabilidad sino que dicen “esto tengo que tenerlo”?

Ana: Exactamente, no tenemos tampoco estudio de costos, es otro debe, si sabemos que hay algunos rubros que de pronto no son rentables...

FR: ¿O terminas empatando de repente?

Ana: Exacto, pero si sabemos que no tenemos hecho en concreto nada. Por ejemplo en papa que es uno de los rubros que sabemos que te deja margen, también depende de cómo venga el año, pero en general te deja buen margen, la zanahoria también te deja buen margen, es un cultivo que no es tan difícil, digo, hay dos carpidas en el ciclo que es mano de obra pero es un rubro de los más importantes., es un rubro que sale muy bien y no sé porqué si vas a una feria hay muy poco producto de buena calidad.

Juan: Acá las tierras ya arrancaron siendo suelos permeables, son franco-arenosos y después de 10 años de aporte de materia orgánica, en el estudio que hizo Germán para una tesis, comparó la materia orgánica de suelos manejados orgánico y convencionalmente, se vio en la parte que hicieron el muestreo encontraron 62% de horizonte A, acá escarbás para abajo y es todo A.

FR: Ya hablamos algo de riego, no tienen limitantes de agua, ¿cómo riegan?

Juan: Regamos por surco, goteo un poco y microaspersores tenemos una línea sola que la usamos en verano para la lechuga, ahora vamos a armar un tanque grande que tenemos ahí de otra persona que regaba lechuga con él, nosotros lo vamos a usar para cosas de hoja.

Para labranza de suelos muy poca cosa, cada muchos años usamos arado, un poco para armar de vuelta los cuadros, este año se usó arado. Después la labranza es pincho y disquera.

FR: Con el tema malezas, ¿cuáles son las de mayor incidencia?

Juan: Tenemos pasto bolita y gambarusa. En zanahoria por ejemplo este muchacho utiliza un cuchillito con el que desmaleza mientras ralea. El primer año habíamos arado todito el campo, digo, si me aprieta el calor una cosa es romper terrón y otra es romper campo, y con las lluvias se hicieron unos pastizales que se mete un caballo y ni el lomo le ves.

Ana: Pero no de gramilla.

Juan: Hay raigrás que nace guacho, hay poco sorgo de aleppo que no me asusta porque muere fácil, escarbás un poco y sale la guía, el bolita si, es insoportable, adentro del invernáculo está lleno, invadió todo el invernáculo.

FR: ¿Y con las plagas?

Juan: Con las plagas no estamos ni siquiera curando, cuando molesta el insecto lo que aplicamos es coquito de paraíso. Seco, molido y en agua y nos da un resultado fabuloso. Es primo hermano del Nin, el Nin se da en climas cálidos y el paraíso en climas más fríos. El Nin se vende acá en forma comercial, es bueno (te controla 413 especies de insectos chupadores, solo mata chupadores) no toca abejas, no toca el san Antonio rojo que se como el pulgón pero es muy caro. A veces aplicamos el extracto de paraíso también en el invernáculo, incluso la mosca blanca y no deja residuos ni tiempo de espera. En Córdoba y en Salto ya se estaba vendiendo en forma de aceite el coquito de paraíso.

Lo podés preparar con alcohol, que lo podés guardar porque dura mucho más tiempo. Nosotros lo molem de noche, se deja en remojo en agua y ese preparado te dura 24 horas, no más de 48 horas porque fermenta y ya no te sirve.

Ana: Pero eso se logra con el tiempo porque acá hace tres años había problemas, de pronto lográs un equilibrio en el suelo después de unos años.

Juan: Hay mucho pájaro, además tenemos la ventaja que de todos lados lo que hay son casas de familia, solo de aquel lado de allá hay una quinta convencional que tiene un buen reparo de la cortina de transparentes, bien tupido. Ellos no aplican productos con tractor sino con mochila y hay un pastizal bárbaro en el medio, entre el cultivo nuestro y el de ellos hay más de 15 metros, por eso tenemos bien retirado del alambrado, tenemos la cortina, un montón de pasto, unos árboles que plantó la mujer, un pedacito de tierra y después cultivamos nosotros.

FR: ¿Cuáles fueron las razones que motivaron su comienzo en la actividad orgánica?

Juan: Una revista que encontramos: Tierra Amiga. Nos pusimos a leer y nos dio vuelta la cabeza y cambiamos.

Ana: Pero también fue que ya sabíamos que estábamos envenenando la tierra y nosotros mismos, teníamos conciencia de eso. La opción de salir de Montevideo fue buscar otro tipo de vida, más allá que a Juan siempre le gustó, teníamos una casita con un fondo que estaba siempre plantado con cosas para nosotros, su padre y su abuelo fueron italianos y tenían su quintita, esa fue la experiencia de Juan pero siempre teníamos eso como otra calidad de vida, por eso venimos de Montevideo, ya había una tradición.

FR: ¿Cuáles son los motivos para continuar desarrollando la actividad orgánica?

Ana: Cada vez estoy más convencida que esta es la forma, como cada vez tenés más información en este círculo de la forma en que estás envenenando el planeta usando los agrotóxicos. No sé si en lo económico pero si hablamos de la forma que elegimos para vivir cada día estoy más convencida. Si hoy me venís con una propuesta: plantá convencional que yo te aseguro que en un año tenés un ingreso económico, hoy no lo aceptaría, aunque me aseguraran triplicar el ingreso que tengo hoy.

Juan: Aparte de lo que dice Ana esta lo otro, vos vendés directamente en el mostrador tu producción que por ahí como feriante convencional podías hacer lo mismo, nosotros la experiencia en la fase comercial que tuvimos como productores convencionales era venderle al comisionista, y obviamente no trabajás para vos, trabajás para él, esa fue otra de las razones por las que no nos sirvió, no sacábamos un mango. Trabajabas y trabajabas pero el mercado te regula el precio y en lo orgánico sos un poco vos, tus compañeros también, los que te regulan el precio, a pesar que hay artículos que la gran mayoría están prácticamente parejos, lo orgánico con lo convencional en la venta, hay dos o tres artículos que siempre se disparan un poco: zanahoria que hace tiempo que está a \$15.00 el kilo y no baja ni sube, ahora es a \$12.00 lo máximo que es un muy buen precio y lo otro son los insumos químicos, si el convencional tomara una poquito de conciencia se vuelca..., no porque esté convencido de no envenenar, se vuelca por una cuestión de costos, hablas con cualquier convencional y cualquier insecticida no le baja de \$500.00 y un fungicida no le baja de \$500.00, \$600.00 y hasta \$700.00 (exceptuando el cobre), nosotros como fungicida usamos el iodofón y nada más, no hacemos

otra cosa, cuando le echamos, después no usamos casi nunca. Ahí tenés otra razón por lo que podés, te tenés que quedar en lo orgánico. Y lo otro es fundamental, vos estas trabajando y lo decía el otro día Sergio en el video: estamos carpiendo frutilla, se te antoja comer una y seguís trabajando, bueno te comés un poco de tierra, mala suerte, con el tomate otro tanto. Eso con lo convencional no lo podés hacer nunca y estás ganando en algo que para mi no tiene precio que es la preservación del suelo. El otro día fuimos con Sergio a ver a un convencional y los suelos daban lástima, el tenía problemas de pestes de todo tipo, claro, las plantas están en un estrés descomunal, no tienen nutrientes por ningún lado. Aquello es lechuga sobre lechuga y lechuga sobre lechuga y cuando no da le meten la famosa pastilla (de hormonas) adentro de la mochila que las saca en cuatro días, le encaja un manguerazo con eso y dentro de poco se le va a ser más y más caro producir.

La otra vuelta me reuní con un grupo de convencionales de acá de la zona a los que le decía: más barato que lo que uso yo y los resultados basta cuando quieran verlo.

Ustedes gastan \$ 700-800 en un kilo de fungicida y yo me arreglo con una bolsa de coquitos. Ahora te miran y te escuchan, hace 6-8 años cuando empezamos te veían como a un loco, acá hay muchos productores familiares, la mayoría predios chicos, no hay predios grandes Tenés que explicarles que es plantar en forma orgánica, hoy por lo menos te escuchan. Ellos observan que vendés igual que ellos. Ellos se dan cuenta que hace cinco años que vivimos de esto. Hay como una idea ahí, como dijo el Ministro [Mujica] la otra vez, los productores orgánicos son unos intelectuales, esto no es un hobby para nosotros, vivimos de esto y queremos hacerlo dignamente.

FR: Esta pregunta va orientada a los objetivos ¿Cómo se imaginan dentro de 12 meses si todo anduviera bien?, o ¿qué objetivos tienen de aquí a un año?

Juan: Vamos a ser sinceros, el objetivo básico es tener un resultado económico sin apartarte de lo que es lo orgánico. Hoy estamos viviendo pero no estamos viviendo cómodos, cuando digo cómodos no es vivir tirando manteca al techo. Me refiero cómodo a tener las necesidades básicas bien cubiertas y que te sobre algún mango, porque mañana se te complica con el vehículo o con otra cosa que hoy no llegamos todavía a eso Mi aspiración es poder estar en lo orgánico bien, que te de para tomarte una licencia, lo que podría ser cualquier otra persona que tenga un trabajo medianamente bueno, otra aspiración de poder hacer plata.

Ana: Otro objetivo es poder planificar para lograr ese objetivo que plantea Juan donde tenemos que cambiar un poco la cabeza nuestra, me refiero a que

tenemos conciencia que si no planificamos, nos organizamos y no escribimos es muy complicado llegar a ese objetivo.

FR: ¿Cuáles pueden ser los problemas o dificultades para que eso no sea así?

Ana: Estoy absolutamente convencida que no hay limitaciones extra predio, o sea, no hay limitaciones de poder comercializarlo, hoy por hoy sigue habiendo más demanda que oferta, son limitaciones del predio si no hemos logrado nuestro objetivo.

FR: Estas dos preguntas siguientes vienen igual pero para los próximos cinco años. ¿Qué objetivos tienen de aquí a cinco años?

Juan: Mi óptica es la misma, si pudiera, lo que dijimos en 12 meses conseguirlo. Bien. De repente tarde seis No me interesa tener 14 empleados, con dos que voy a tener, bien. Mi objetivo es ese, poder organizarme y mantenerme. Después van a ser cinco, diez, quince y hasta donde me dé el lomo.

Ana: Pero ¿y ese objetivo del que habíamos estado hablando de más tierra, por ejemplo?

Juan: También, puede ser, capaz que un poco más...

Ana: yo soy de la idea mas de quedarnos con esto pero a veces los argumentos de Juan son súper valederos de que para crecer, aunque estemos súper organizados y planificados y con la herramienta correcta y todo lo demás, un poco más de área, de tierra nos vendría bien, porque acá es muy poca el área, acá abonos verdes es muy difícil que podamos hacer,... tratar de conseguir por acá o por allá abajo si no hay gente que arrienda por poco, en realidad no sé si son tus objetivos, no sé si son los míos tampoco.

FR: ¿Cuáles son las dificultades para alcanzar esos objetivos?

Ana: No es conseguir más tierras, esa no sería una dificultad. Para llegar a los cinco años se tiene que haber logrado los objetivos del primer año, es decir organizar el predio de tal forma que... después serian los mismos: seguir transitando en esa organización, con registros, sistematización del trabajo. Mientras yo no pueda dar vuelta la cabeza para encararlo distinto, ponele que haya pasado un año y hace diez años que venimos en la misma, el tema es como cambio yo.

FR: ¿Siempre lo vieron este problema de organización?

Juan: Hace diez años no pero ocho si, y en día que pasa: no se por que mecanismo tenés de todo, capaz que uno, dos meses tenés de todo y en cantidad y te embalas y después culea en algún momento que te encontraste de vuelta sin nada otra vez, y en esos momentos los resultados económicos fueron buenos, muy buenos, solo con la feria, no estaba la ecotienda en esos momentos y tampoco teníamos las canastas. O sea que solo con la feria, la ecotienda y esto bien organizado no era la solución de todo, pero ya te daba para encarar otra cosa

FR: ¿Qué cambios se implementaron para hacer agricultura orgánica?

Juan: Teníamos algo de contacto, más que nada sacamos información de un libro, de alguna revista que vimos, seguíamos vendiendo como convencional al comisionista, después que tuvimos cierta producción que fue a través de Sofía y Julio que nos conectó con Alvaro Gancio en la feria, le llevábamos los domingos algunas cosas a él, en ese interín también compro la camioneta, hicimos bicicleta primero, vendíamos como orgánico, después con un tractor y una zorra a vender y después cayó esa otra solución, después de llevar tres o cuatro veces a Alvaro dijimos ¿ por qué no vamos nosotros también a la feria, en ese momento ya estábamos certificados como orgánicos. Cuando recién arrancamos le vendíamos a Agronatura pero después hicimos la experiencia en la feria y nos fue bien.

FR: ¿Y la feria da resultado?

Juan: Da resultado. En la feria no tenés limitante, la limitante es lo que vos podés hacer, mercado tenés para vender, el que quieras.

FR: ¿Considera que existen carencias de algún recurso? ¿De cuáles?

Juan: Necesitamos una herramienta básica que es una encanteradora. Ahora estoy encanterando y luchando con un arado de rejas y a veces voy a buscar allá a Rincón de Melilla una encanteradora de disco pero mientras que la voy a buscar, cargarla, traerla, bajarla, es tiempo y gasoil.

FR: ¿Consideran que existe subutilización de algún recurso?

Juan: No

FR: ¿Utilizan algún tipo de crédito?

Juan: No.

FR: ¿Realiza algún tipo de registros?

Juan: Ninguno.

FR: ¿Existe algún ingreso adicional a los generados en la actividad orgánica hoy día sea agropecuario o no agropecuario?

Juan: No, hoy no.

FR: ¿Cómo comercializa la producción?

Juan: Ecotienda y Ferias. Si hay algún excedente se lo llevo a un revendedor grande que hay que paga buenos precios, pero las cantidades son mínimas.

FR: ¿Qué fue lo que los motivó a utilizar esos canales?

Ana: Nos vinculamos porque la producción que empezamos a tener excedía lo que podíamos colocar acá en la vuelta, a través de unos amigos que teníamos en Colonia Wilson que estaban en el grupo Agronatura en ese entonces nos vinculamos a dicho grupo, cuando el volumen y la variedad creció elegimos la feria, creo que tiene que ver todo, la feria es el lugar de comercialización directo, a eso se suma que Juan nunca estuvo convencido de trabajar con grupos.

FR: ¿Tienen certificación orgánica?

Ana: Fuimos certificados por URUCERT y ahora contamos con la certificación participativa, integramos la regional oeste de la misma.

FR: ¿Qué costo tiene esta certificación participativa?

Ana: Pagamos \$300.00 con cada visita anual y \$300.00 cuando te otorgan la certificación. Se entregan los formularios con la memoria del predio, luego te visitan, evalúan lo que declaraste con lo que ven en el lugar para luego confirmar la certificación.

FR: En caso de poder incrementar sustancialmente la producción, ¿creen que podrían venderla en los canales comerciales que disponen?

Juan: Si.

FR: ¿Existe algún acuerdo previo con su canal de comercialización que les permita planificar la producción?

Ana: Hoy no, la idea es que haya, no para la feria, para la ecotienda donde comercializamos todos juntos, en la feria cada grupo o cada puesto tiene sus productos, entonces los que tendríamos que organizarnos seríamos nosotros.

FR: ¿Cómo son los precios de sus colocaciones en relación al mercado convencional?

Juan: En algunos rubros los orgánicos son un poco más caros pero el resto e inclusive a veces se da el caso en la feria que estamos más baratos que lo convencional. Siempre tiene un punto de partida, por ejemplo, ahora se bajo el zapallito y el zucchini porque en el mercado modelo están bajando, tampoco estamos tan alejados de la realidad. Si el zapallito en el mercado esta a \$3 vos no lo pones a \$10, por ahí lo pones a \$5. Los consumidores (nucleados en GACPADU) hicieron hace un par de meses una tabla comparativa con precios de supermercados, ferias vecinales de productos convencionales y precios de nuestra feria y de ecotienda, encontrando muy pocos rubros... la zanahoria por ejemplo es un rubro cuando está igual distintos precios en la feria se sigue vendiendo a quince pesos, es histórico el precio de la zanahoria y la remolacha también, nosotros tenemos una política de mantener los precios lo mas estables posibles, no los marcamos por la oferta y la demanda. No vas a encontrar por ejemplo tres atados de espinaca por diez pesos y a los veinte días como hay pocas encontrás a diez pesos el atado de espinaca, esas cosas no se dan ni en la feria ni en la ecotienda. Por ejemplo, hace años que el puerro está a tres pesos cada uno.

FR: ¿Qué aspectos de la forma que vende destaca como positivos?

Ana: La estabilidad de los precios.

Juan: Todo lo que es de hoja al momento de venderse no tiene más de 24 horas de arrancado.

Ana: Esa cosa de vender directo que te genera un compromiso frente al consumidor porque sos vos el que está ahí. También el hecho de realizar la comercialización directa, aunque no estemos directamente vendiendo en la ecotienda para mi es super fundamental.

FR: ¿Qué aspectos de la venta encuentran como negativos para el resultado final de hoy día?

Juan: No, porque vender es difundir, explicar que es lo orgánico, la diferencia entre lo orgánico y lo convencional no, será porque soy un apasionado a la venta, a mi me encanta el mostrador pero yo no le encuentro, al contrario tenés una relación con el cliente que a veces va mucho más allá de...muy lindo

Ana: Se crea un lazo que decíamos hoy la confianza que generas estando ahí a su vez a nosotros nos generó hasta mucha más responsabilidad porque la persona que está del otro lado del mostrador confía plenamente, como decía un consumidor viejo de la feria: nunca le pedí a ningún productor de la feria certificación, nadie tiene en la feria ningún sellito mas allá de que estemos o no certificados es un negocio, no olvidemos que es un negocio.

FR: ¿Alguno de ustedes concurren últimamente a charlas, cursos de capacitación; cómo adquirieron los conocimientos?

Juan: Preguntando.

Ana: En un intercambio, leyendo mucho libro, mucha información que hemos ido recolectando a lo largo de los años y después conversando con algunos compañeros productores, la feria misma es un banco para intercambiar datos, porque quien más quien menos salvo Alvaro, el resto son todos productores. También la regional es un lugar importante en el intercambio de las experiencias

FR: ¿Qué fuentes de información maneja para asesorarse acerca de la actividad orgánica?

Juan: La feria es el lugar donde se intercambia y se acuerdan los precios de venta.

FR: ¿Están vinculados a alguna organización agropecuaria?

Ana: APODU y Ecogranjas Cooperativas (es la dueña legal de Ecotiendas y se encarga de la comercialización, cuenta hoy con cuarenta y pico de productores que son los que tienen prioridad para vender su producción a ecotiendas).

FR: ¿Recibe algún tipo de apoyo estatal?

Juan: Hasta ahora no. Hemos participado alguna vez en la Rural de San José, donde la Intendencia Municipal nos ha proporcionado un stand para que exponamos nuestros productos, es un tema de difusión pero que en realidad perdés plata porque nos queda muy lejos, hemos ido como productores orgánicos de San José pertenecientes a APODU.

FR: En el caso de recibir apoyo estatal, ¿en qué áreas entiende el impacto sería mayor?

Juan: Primero en difusión, después si se pudiera financiar parte de equipos pero con créditos accesibles, por un lado tener la posibilidad de vender y a través de eso pagar el crédito que te dieron. En Suecia por decreto del gobierno todas las guarderías, cantinas de liceos tienen que vender sólo productos elaborados con productos orgánicos, solo con esa medida te da la posibilidad de vender. Que te digan: te dan un tractor a pagar como en Brasil con un 1% de interés y a 10 años, no te lo regalan pero casi, o en elementos para el campo, dígame semillas, riego.

Ana: Para mí más las ventas institucionales. Si te aseguran poder vender a un mercado institucional es mucho más, creo que en APODU si no crecemos en cantidad de productores vamos a ser muy poquito y no vamos a tener incidencia, el asegurarte las compras te daría la facilidad de ir a hablar con un productor convencional y decir: tenemos la seguridad que lo que vas a producir lo vas a poder vender en forma diferenciada, esto para el caso que el estado te asegure las compras.

Juan: Hoy por hoy llegamos a donde llegamos porque tuvimos un subsidio de un pariente que nos dijo durante un año te damos un sueldo, vos deja de trabajar afuera, trabaja en el campo, nos compro la camioneta, pago el invernáculo e hizo una serie de arreglos; en esas condiciones habrá uno o dos compañeros mas, el resto está subsistiendo, si mañana a esta gente le dicen te compramos todo, produjo cuatro veces más, no pueden producir ni medio, porque no pueden que salir a comprar bomba, no pueden salir a comprar riego. Hay muchos compañeros que llegaron a donde están porque de una u otra forma le están subsidiando la producción (ingresos extraprediales, remesas del exterior).

Observaciones

La entrevista con Juan y Ana se desarrolló en un clima distendido, con una muy buena predisposición y brindando la más amplia información en todos los aspectos en que fueron interrogados.