

Intensificación de la práctica profesional del Ingeniero Agrónomo en la Agencia de Extensión INTA Bahía Blanca

Micaela Micheletto

Tutora: Dra. Cecilia Pellegrini

Consejeros: Ing. Agr. (Mag.) Laura de la Fuente

Ing. Agr. (Mag.) Liliana Gallez

Instructores externos: Ing. Agr. Pablo García

Ing. Agr. Damián Belladonna



Departamento de Agronomía
Universidad Nacional del Sur
Agosto 2021



AGRADECIMIENTOS

A Pablo, Damián, Marcos y Juan por la buena predisposición, el apoyo y tiempo en el que desinteresadamente me brindaron sus conocimientos y me permitieron acompañarlos en su trabajo.

A todos los productores que compartieron su experiencia, me permitieron conocer su producción, me brindaron los datos que tenían, sin ellos gran parte de este trabajo no hubiese sido posible.

A la Universidad Nacional del Sur

Al INTA

A Cecilia y Laura por su paciencia, tiempo y dedicación en todas mis consultas

Al Departamento de Agronomía, a los docentes y no docentes

Al CEA y el grupo de amigos con los que compartí esta hermosa carrera

A mis amigas del colegio

A mis Abuelos

A mi compañero de vida

A mis hermanas

A mi mama

A mi viejo. A él una dedicatoria especial. Porque compartimos el cariño por el campo. Por tu paciencia para enseñar, por tu apoyo incondicional.

A todos

¡Muchas gracias!

INDICE

| | |
|--|----|
| RESUMEN..... | 2 |
| INTRODUCCIÓN..... | 4 |
| Programa Cambio Rural..... | 5 |
| ¿Cómo trabaja Cambio Rural? | 6 |
| Programa Pro-Huerta | 7 |
| ¿De quiénes hablamos cuando nos referimos a la Agricultura Familiar? | 9 |
| ¿Qué son los canales cortos de comercialización? | 10 |
| Mercados formales e informales | 12 |
| ¿Qué entendemos por Soberanía Alimentaria? | 12 |
| Bahía Blanca y el INTA | 13 |
| OBJETIVOS | 17 |
| EXPERIENCIA ADQUIRIDA | 18 |
| Modalidad de trabajo:..... | 18 |
| Grupo Cambio Rural Hortícola | 18 |
| Actividades realizadas | 22 |
| <i>Contacto con los productores y análisis de sus unidades productivas</i> | 22 |
| <i>Preparación y venta de bolsones de verduras</i> | 24 |
| <i>Ventajas de los canales cortos de venta</i> | 27 |
| Consideraciones finales | 30 |
| Grupos Cambio Rural y GAL Porcino | 31 |
| Actividades realizadas | 35 |
| <i>Caso A</i> | 36 |
| <i>Caso B</i> | 39 |
| <i>Caso C</i> | 41 |
| Consideraciones finales | 46 |
| EXPERIENCIA PERSONAL y CONSIDERACIONES FINALES | 48 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 50 |

RESUMEN

El trabajo de Intensificación consistió en un entrenamiento profesional en el área de extensión rural, instrumentado por medio de una comisión de estudios con la Agencia de Extensión INTA Bahía Blanca (que depende de la Estación Experimental Agropecuaria INTA Bordenave). Los extensionistas se encuentran trabajando en el periurbano de la ciudad con distintos productores de la agricultura familiar, los que son principalmente productores hortícolas y de cerdos, sin embargo, también trabajan con pescadores artesanales, productores de pollo y huevos, y elaboradoras de dulces artesanales.

La forma de intervención es a través los programas Cambio Rural y Grupo GAL (Grupos de abastecimiento local). Durante mi entrenamiento, trabajé integrada a dos grupos de Cambio Rural, uno hortícola y otro de cerdos; y un grupo GAL de productores de cerdos. Las actividades que realicé se enfocaron en conocer a los distintos integrantes de cada grupo, sus familias y producción, mediante visitas periódicas a sus establecimientos durante el período que duró el entrenamiento. Además, participé de las reuniones mensuales y de las distintas actividades relacionadas con la comercialización de sus productos.

Una de las principales problemáticas que tenían los productores era lograr comercializar su producción a un precio justo. En respuesta a esto, y con el apoyo del INTA y otras instituciones, los productores lograron tener un puesto en la Feria del Lago, y dos años más tarde comenzaron también a vender bolsones con distintos productos de la agricultura familiar bahiense.

De igual manera, los productores de cerdos lograron implementar canales directos de venta que mejoraron la rentabilidad de sus producciones y accedieron a un subsidio para realizar mejoras en sus establecimientos y la compra conjunta de una manga. Todas estas acciones fueron motorizadas por los profesionales del INTA, quienes, además, acompañaron con asesoramiento técnico en cuestiones de manejo y sanitarias.

El camino recorrido a lo largo de estos años con los grupos Cambio Rural y GAL permite, tal vez, empezar a hablar de mercados tradicionales o alternativos en vez de formales e informales. Y en este contexto, el rol del ingeniero agrónomo trabajando con estas estrategias de intervención, toma una dimensión social y no exclusivamente de un asesor técnico.

La oportunidad de observar de cerca la relevancia del ingeniero agrónomo como extensionista, una experiencia novedosa para mí, me llevó a reflexionar sobre las implicancias de las diferentes áreas en las que se puede desarrollar laboralmente. La importancia como futuros profesionales de conocer las preocupaciones reales de los productores, ayudarlos a lograr avances tecnológicos, mostrarles la importancia de la toma de datos y planificación, pero siempre sin perder de vista sus valores y cultura ya que todo esto hace a la identidad de su producción.

INTRODUCCIÓN

Desde su creación en 1956, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) es el principal instrumentador de la extensión agropecuaria en el país, un referente y actor clave en el desarrollo agropecuario, agroalimentario y agroindustrial.

El Instituto nació con la finalidad de *“impulsar, vigorizar y coordinar el desarrollo de la investigación y extensión agropecuaria y acelerar, con los beneficios de estas funciones fundamentales, la tecnificación y el mejoramiento de la empresa agraria y de la vida rural”* (INTA s/f).

Desde sus inicios a la actualidad la forma de trabajo del INTA fue variando según el contexto sociopolítico que atravesaba el país. En un principio, gracias a un trabajo de extensión muy importante, se desarrolló la iniciativa a partir de tres ejes (Guerra *et al.*, 2011):

- acercar tecnología de última generación al hombre de campo y su familia
- posicionarse dentro de un sistema económico autárquico. De esta forma, se quería lograr que las actividades no estén ligadas a vaivenes políticos, de manera que las financiaciones provengan de las exportaciones, hecho que ayudó a la motivación para producir y exportar
- instalar Unidades de Extensión Rural distribuidas en todo el territorio nacional para atender las necesidades de los productores del sector, logrando mapear las economías regionales

En 1976, debido al golpe de estado, el modelo de extensión rural desarrollado por el INTA fue sustituido por una propuesta transferencista y productivista, influenciada por la revolución verde. La extensión estuvo estructurada como una transferencia de paquetes tecnológicos de alto rendimiento para cultivos de exportación. Esto generó una aguda crisis socioeconómica con repercusiones negativas en pequeños productores y minifundistas (INTA s/f).

Con el fin de la dictadura, a partir de mediados de los años 80, comenzó un gran cambio en la organización del INTA, con énfasis en la descentralización, la participación y la integración; buscando fomentar la actividad productiva de los grupos que se vieron más afectados en la década anterior. Dicha descentralización se concretó principalmente en la constitución de Consejos regionales y centros de investigación. Estos Consejos se conformaron con representantes de distintas asociaciones de productores, de los gobiernos provinciales, de la comunidad científica y de las universidades (Guerra *et al.*, 2011).

La *integración* se obtuvo gracias al trabajo en conjunto con el sector público y privado. Mientras que con el sector privado se destacaron los convenios de vinculación tecnológica, con el sector público comenzó la implementación de dos programas: el Programa Federal de Reconversión Productiva, denominado Cambio Rural, destinado a productores pequeños y medianos, y el Programa Nacional de Autoproducción de Alimentos, llamado Prohuerta, dirigido a la producción de alimentos por parte de poblaciones carenciadas (INTA s/f).

Estos programas, junto a la Unidad de Planes y Proyectos para productores minifundistas (Minifundio), creada en 1987, y al Programa para productores familiares (Profam), creado en 1997, fueron los pilares para la creación del Programa Federal de Apoyo al Desarrollo Rural Sustentable (PROFEDER), que surgió como una respuesta transformadora de los Programas de intervención en medio de la crisis más profunda que atravesó nuestro país en el año 2002. Así, se inició un proceso de fortalecimiento del desarrollo rural con enfoque de desarrollo local/territorial en el INTA, y fue apropiado progresivamente por diversas regiones para dar respuestas a las más variadas problemáticas en los ámbitos rurales y periurbanos¹ (Gargicevich *et al.*, 2015).

PROGRAMA CAMBIO RURAL



El Programa Federal de Reconversión Productiva para la Pequeña y Mediana Empresa Agropecuaria (Cambio Rural) fue creado en el año 1993 por la entonces Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación. Desde su inicio, el INTA tuvo la responsabilidad de su coordinación operativa y ejecución presupuestaria. Los objetivos propuestos eran:

- asistir al productor en la organización y gestión de su empresa, la producción, la transformación y la comercialización, con la finalidad de mejorar sus ingresos y facilitar su integración a la cadena agroalimentaria.
- capacitar a los actores sociales responsables de impulsar los cambios necesarios en las PyMES agropecuarias.
- promover la integración de las acciones de los sectores público y privado, facilitando el acceso a mercados y a las vinculaciones comerciales necesarias para lograr el

¹Periurbano: franjas sobre las que se prolonga la ciudad, con límites difíciles de definir donde se entremezclan e imbrican diversos usos del suelo urbano (barrios planificados, barrios cerrados o privados, cementerio parque, parques industriales, depósitos, campos deportivos, instalaciones recreativas, asentamientos ilegales) y usos del suelo rurales, en particular tambos, explotaciones hortícolas y granjas Zinger y Campos (2002).

fortalecimiento del sector.

- fortalecer la articulación público-privada para vincular las demandas de los productores con los sectores de oferta tecnológica.
- promover y participar en acciones de desarrollo local y regional, contribuyendo a crear las condiciones que faciliten el financiamiento del desarrollo rural y agroindustrial (INTA 2011).

¿Cómo trabaja Cambio Rural?

Con grupos integrados por 8 a 12 productores PyMEs que buscan soluciones integrales a sus problemas empresariales mediante una labor conjunta. Desde el inicio, cada grupo elabora un plan de trabajo en el cual quedan definidos los objetivos de trabajo que el grupo llevara adelante. Los grupos cuentan con el apoyo técnico de un profesional: el Promotor Asesor. Su trabajo es remunerado por el Programa y por un aporte que hacen los propios integrantes de la agrupación. Reciben capacitación permanente e información de Cambio Rural y, a la vez, retroalimentan al Programa con información del grupo y de los sistemas de producción que asiste. La labor de los Promotores Asesores está coordinada por Agentes de Proyecto que se encuentran articulados a las estructuras de extensión e investigación del INTA. Los Agentes de Proyecto son los responsables de la selección, capacitación, actualización permanente y seguimiento del Asesor y los grupos (INTA, 2008).



En mayo de 2014 comenzó una nueva etapa, y se presentó *Cambio Rural II*, para contribuir al fortalecimiento de capacidades competitivas de miles de pequeños y medianos productores (Figura 1). Las iniciativas que

agregan valor y miden el progreso de cada productor, toman un lugar protagónico a través de este programa.

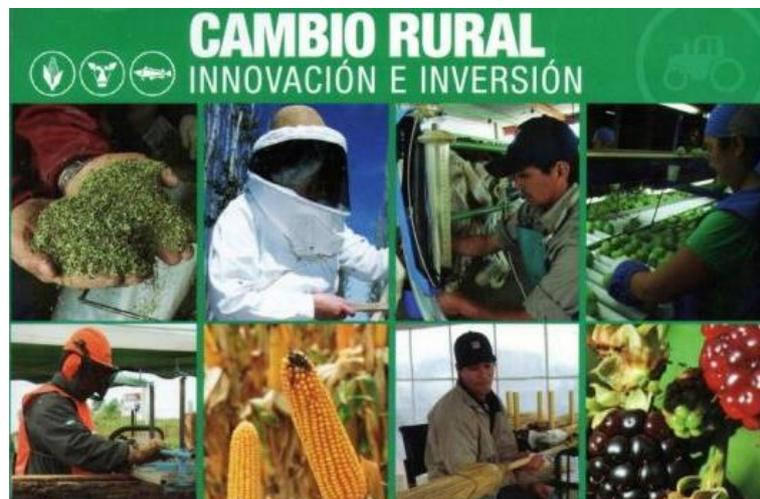


Figura 1: Incorporación de 288 nuevos grupos Cambio Rural, divididos en 6 zonas de todo el país, en febrero de 2018 (fuente: <http://ruralaldia.com/noticias/actualidad/nacional/3010/el-programa-cambio-rural-sumo-nuevos-grupos-de-productores/>)

La Figura 2 plasma los objetivos propuestos por esta nueva etapa del programa.

| FORTALECER | MEJORAR | PRESERVAR | VALORAR |
|--|---|---|--|
| Lograr que 20.000 productores se incorporen plenamente a las actividades del Programa. | Aumentar la productividad global de los emprendimientos relacionados con el Programa en 2.000 grupos asociativos. | Impulsar la sistematización y sectorización de suelos de los establecimientos agrícola ganaderos, la rotación de cultivos y Buenas Prácticas Agrícolas en el uso de agroquímicos. | Generar más de 200 proyectos de inversión innovadores en todo el país, de agregado de valor en origen. |

Figura 2: Objetivos del programa Cambio Rural II. Tomado de INTA 2014.

PROGRAMA PRO-HUERTA

Creado en 1990, el Programa Nacional de Autoproducción de Alimentos constituye una política pública del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación (MDS) y el INTA que busca mejorar la calidad de vida de familias en situación de vulnerabilidad (Figura 3). Para ello, promueve y acompaña la autoproducción de alimentos frescos y lleva a cabo acciones que favorecen el desarrollo local y la satisfacción de derechos básicos de poblaciones urbanas, periurbanas y rurales.



Figura 3. Afiche de presentación del programa Pro Huerta (tomado de <https://es.slideshare.net/greendrinksba/presentacin-del-programa-pro-huerta>)

El objetivo general de Pro Huerta es mejorar la seguridad alimentaria de la población urbana y rural, incrementando la disponibilidad, accesibilidad y variedad de alimentos, mediante su autoproducción, con enfoque agroecológico de acuerdo a las

particularidades y costumbres de cada región (Cittadini, 2008). Para su concreción, requiere de la activa participación de sus destinatarios, quienes acceden a él a través mecanismos sencillos y mediante libre adhesión, valorando la capacitación y asistencia técnica brindadas; al tiempo que propicia el empoderamiento y la gestión asociada en redes en los espacios locales, y se constituye en una herramienta versátil y sinérgica para la ya aludida construcción de una política social de carácter integral. El conjunto de prestaciones brindado se concreta en modelos de huertas y granjas orgánicas de autoconsumo a nivel familiar, escolar, comunitario e institucional (INTA, 2008).

Con el asesoramiento de técnicos del INTA y con énfasis en la participación colectiva y la capacitación, el programa brinda apoyo para:

- multiplicar experiencias de trabajo comunitario para la autoproducción de alimentos agroecológicos;
- sostener proyectos de huertas y granjas familiares, comunitarias y escolares;
- concientizar sobre la importancia de la alimentación saludable y el cuidado ambiental;
- facilitar el acceso al agua para uso integral;
- promover el valor agregado en origen de la producción;
- profundizar el aprovechamiento de las energías renovables;
- fomentar los cultivos locales y bancos de semillas nativas;
- fortalecer los sistemas locales de producción y comercialización;
- poner en diálogo saberes populares e innovación tecnológica;
- capacitar equipos de técnicos institucionales y promotores voluntarios locales (Coordinación Nacional ProHuerta, 2017).
- A su vez, ProHuerta ejecuta Proyectos Especiales desde un enfoque de desarrollo territorial integral en articulación con grupos, organizaciones e instituciones y gobiernos locales (Coordinación Nacional ProHuerta, 2017).

En este contexto es que, en 2017, surgen los Grupos de Abastecimiento Local (GAL) a través de los cuales se propone potenciar las capacidades de trabajo de los sectores populares con énfasis en la economía social, aumentando las capacidades comunitarias de producción de alimentos frescos, sanos e inocuos, y desarrollando circuitos locales de comercialización, evitando intermediarios y poniendo a disposición de la sociedad local alimentos a precios accesibles (Zeballos Bianchi, 2017).

Los GAL son una estrategia de inclusión y desarrollo de los productores en el marco del desarrollo de su sistema alimentario local y de beneficio para todos los miembros de esa comunidad, mediante la generación de circuitos de abastecimiento de proximidad–circuitos de producción-comercialización a nivel local– de alimentos bajo un

proceso de buenas prácticas y de transición hacia la producción agroecológica, en las distintas localidades, comunidades y barrios de nuestro país (Coordinación Nacional ProHuerta, 2017).

Partiendo de una metodología de trabajo asociativo en grupos y fortaleciendo la articulación con instituciones locales (gobiernos municipales, iglesias, organizaciones sociales, ONGs, etc.), esta herramienta apunta a mejorar las capacidades productivas, de asociación, gestión y comercialización de agricultores familiares y emprendedores, así como garantizar el acceso de los consumidores a alimentos sanos y saludables a precios justos y accesibles, mediante la creación de espacios de abastecimiento y comercialización local (Salas, 2017).

¿DE QUIÉNES HABLAMOS CUANDO NOS REFERIMOS A LA AGRICULTURA FAMILIAR?

Según el Foro Nacional de Agricultura Familiar (FoNAF) se define así principalmente a las producciones agrícolas desarrolladas a partir de la mano de obra del núcleo familiar. Se entiende por Agricultura Familiar (AF) a un tipo de producción donde la unidad doméstica y la unidad productiva están físicamente integradas: la familia aporta la fracción predominante de la fuerza de trabajo utilizada en la explotación y la producción se dirige tanto al autoconsumo como al mercado. La AF es una forma de vida y una cuestión cultural que tiene como principal objetivo la “reproducción social de la familia en condiciones dignas” (FoNAF, 2006).

En ocasión de la celebración en 2014 del “Año Internacional Agricultura Familiar”, se definió que *“la agricultura familiar (que comprende todas las actividades agrícolas centradas en la familia) es una forma de organizar la producción agrícola, forestal, pesquera, ganadera y acuícola que es gestionada y administrada por una familia y depende principalmente del capital y la mano de obra de sus miembros, tanto mujeres como hombres. La familia y la finca están relacionadas entre sí, evolucionan conjuntamente y combinan funciones económicas, ambientales, sociales y culturales”* (FAO-IFAD, 2019).

Esta concepción se opone a la agricultura empresarial. Los empresarios son unidades de producción bajo cualquier forma de tenencia, con una dotación adecuada de capital y recursos naturales, basada en el trabajo asalariado, en donde el empresario tiene funciones de dirección y organización, aunque esa función también puede ser realizada por un administrador. Obtienen una rentabilidad que les permite un ritmo de capitalización superior a las otras categorías (Caracciolo Basco, 1981).

Es necesario aclarar que existen distintas definiciones para clasificar la tipología de productores, y esto se debe a que no hay categorías estáticas, fijas, sino que se trata de un grupo que está sujeto a procesos de transición hacia delante o hacia atrás como resultado de los diferentes factores sociales y económicos (internos o externos) que puedan estar presentes (Chiriboga, 2002).

Ahora bien, con estas definiciones, resulta interesante analizar el mercado al que tienen acceso estos actores y los problemas que conlleva la economía actual para el pequeño y mediano productor, quienes entran en una carrera para competir contra los empresariales y como resultado, la mayoría termina abandonando la actividad, desalentados por las exigencias del mercado y la falta de acceso a recursos esenciales.

La AF es un sector productor de alimentos de proximidad, pero para que éstos lleguen en tiempo y forma a los consumidores, se requieren canales alternativos de comercialización, así como promover el consumo de alimentos sanos, producidos cuidando el medioambiente, y fortalecer el asociativismo de los productores. Esto amerita considerar la interconexión entre las distintas esferas del sistema agroalimentario: producción, comercialización y consumo. En general, los periurbanos son territorios estratégicos para el desarrollo de sistemas de suministro de alimentos de proximidad (Feito, 2020).

¿QUÉ SON LOS CANALES CORTOS DE COMERCIALIZACIÓN?

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) define los circuitos de proximidad o circuitos cortos como “*una forma de comercio basada en la venta directa de productos frescos o de temporada sin intermediario o reduciendo al mínimo la intermediación entre productores y consumidores*”. Los circuitos de proximidad acercan a los productores al consumidor, fomentan el trato humano, y sus productos, al no ser transportados a largas distancias ni envasados, generan un impacto medioambiental más bajo (CEPAL, 2013). Así, el canal más conocido de estas características son las *Ferías*.

En nuestro país, el proceso de concentración constatado en la producción primaria durante los últimos años del siglo XX, también se ha puesto en evidencia en el eslabón de la comercialización, cuyos costos repercuten sensiblemente en el precio final de los productos del sistema agroalimentario. En este contexto, surgieron las *ferias francas* en el Noreste de la Argentina (NEA) como intento de superar estos obstáculos, construyendo a lo largo de quince años un notable abanico de experiencias colectivas de comercialización (Figura 4). Los pequeños productores y sus organizaciones

encontraron en el desarrollo de las ferias una alternativa para la venta de sus productos, poniendo de manifiesto la relevancia de las ferias de la AF como canales alternativos no asimétricos, destinados al consumo interno (Carcedo *et al.*, 2014).



Figura 4. Ferias francas organizadas en distintas localidades del NEA, que han permitido la comercialización directa de producciones primarias y algunas con agregado de valor.

Los productores, juntos a técnicos y agentes de distintas instituciones lograron crear estos canales alternativos, buscando la reproducción de una economía social. Estos canales están destinados al consumo interno, a afianzar y valorizar la soberanía alimentaria, diversificar la comercialización y aportar al desarrollo rural del territorio en el que están situados, siendo utilizados por agricultores familiares y productores artesanales ante los obstáculos que encuentran para distribuir el fruto de su trabajo en los canales de comercialización tradicionales (Fingerman y Prividera, 2018).

En nuestro país, vienen creciendo en cantidad y relevancia los circuitos cortos de comercialización, principalmente los relacionados a emprendimientos de la economía social y solidaria, y de la AF, que promueven una mayor relación entre productores y consumidores.

Mercados formales e informales

Los mercados *formales* son aquellos en el cual se desarrolla una transacción de manera convencional, donde existen intermediarios, es decir el productor no vende directamente al consumidor. Para acceder a este tipo de mercados el productor debe estar registrado como tal e inscripto según la reglamentación vigente (De la Fuente *et al.*, 2018).

Por otra parte, Caracciolo *et al.* (2012) definen como mercados *no formales* a las modalidades alternativas de comercialización que se caracterizan por ser ventas directas al consumidor o con mínima intermediación.

Las ferias son una modalidad de relación directa productor–consumidor sin gestión estatal, en la medida que constituyen iniciativas que tienen como finalidad eliminar intermediarios al momento de venta, y donde el estado, si bien puede realizar acciones de apoyo y fortalecimiento, no es el actor principal en la medida que es el colectivo de feriantes el protagonista de la experiencia. Así se generan tramas de valor, donde las relaciones tanto verticales como horizontales entre los actores locales contribuyen a generar valor agregado a nivel del territorio (Carcedo *et al.*, 2014).

El INTA, sólo a través del Pro Huerta, alcanza a más de 4 millones de personas, impulsa 637.847 huertas, cuenta con 9.000 promotores y promotoras, 744 ferias agroecológicas y permite el acceso al agua a más de 16 mil familias. Su acción promueve el acceso a alimentos saludables a través de la producción agroecológica y el acceso al agua para uso integral, cumpliendo así con el desafío de alcanzar seguridad y soberanía alimentaria (Iglesias, 2020).

¿Qué entendemos por Soberanía Alimentaria?

Según el Foro de ONG/OSC (2002) es “*el derecho de cada pueblo, comunidad y país a definir sus propias políticas agrícolas, pastoriles, laborales, de pesca, alimentarias y agrarias que sean ecológicas, sociales, económicas y culturalmente apropiadas a sus circunstancias exclusivas. Esto incluye el derecho real a la alimentación y a la producción de alimentos, lo que significa que todos los pueblos tienen el derecho de tener alimentos y recursos para la producción de alimentos seguros, nutritivos y culturalmente apropiados, así como la capacidad de mantenerse a sí mismos y a sus sociedades*” (INTA, 2013).

La soberanía alimentaria plantea la necesidad de una producción agrícola destinada a alimentar a la población, así como el derecho de los pequeños productores a ser los protagonistas de ese proceso. La soberanía es la libertad de decidir la cultura

alimentaria de los pueblos. Significa algo más que la capacidad de producción y de justa gestión distributiva. Es también la recuperación de los saberes obtenidos mediante la conexión afectiva con la tierra y la convivencia con el agua y las semillas (Alem y González, 2010).

Bajo esta concepción surgen nuevos modelos de organización económica, social y laboral que, siguiendo los principios y valores cooperativos y en el marco de la Agroecología, exploran nuevos espacios de construcción democrática, colectiva y participativa, en oposición a la economía capitalista y hacia sistemas sociales más igualitarios, justos y sostenibles (Cabanés Morote y Gómez López, 2014).

Es en este contexto donde es posible desarrollar una genuina economía social y solidaria, entendida como *“un modo de hacer economía, organizando de manera asociada y cooperativa la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios no en base al motivo de lucro privado sino a la resolución de las necesidades, buscando condiciones de vida de alta calidad para todos los que en ella participan, sus familiares y comunidades, en colaboración con otras comunidades para resolver necesidades materiales, a la vez que estableciendo lazos sociales fraternales y solidario, asumiendo con responsabilidad el manejo de los recursos naturales y el respeto a las generaciones futuras, consolidando vínculos sociales, armónico y duraderos entre comunidades, sin explotación del trabajo ajeno”* (Coraggio, 2007).

BAHÍA BLANCA Y EL INTA

La ciudad de Bahía Blanca es la cabecera del partido que lleva su mismo nombre y se encuentra ubicada geográficamente al sudoeste de la provincia de Buenos Aires, (38° 44' LS; 62° 16LO). Al partido de Bahía Blanca, además de la ciudad cabecera, lo integran también las localidades de Cabildo, General Daniel Cerri e Ingeniero White (MBB, s/f).

Cuenta con un importante puerto que, por su localización estratégica y por poseer 45 pies de profundidad (más de 13 m) a partir de las obras de dragado del canal principal, se constituye en la vinculación de la ciudad con el exterior ya que posibilita un fluido intercambio comercial con el resto del mundo y lo convierten en la principal estación marítima de aguas profundas del país (MBB, s/f).

Los puertos que componen el sistema son: Puerto Rosales, Puerto Ingeniero White y Puerto Galván. Entre los dos últimos se encuentra ubicado el más importante polo petroquímico del país con una participación del 87% en la producción provincial y que concentra también el 64% de la producción nacional. Dentro de la zona portuaria

se localizan empresas especializadas de gases, combustibles y subproductos químicos, como así también en la carga y/o descarga de cereales, oleaginosos y subproductos.

Bahía Blanca se encuentra relacionada con el centro y el sur de la Región Pampeana y el norte de la Patagonia mediante múltiples conexiones viales y ferroviarias, constituyéndose en el tercer nodo ferroviario más importante de la Argentina.

A pesar de ser una zona muy desarrollada desde lo agroindustrial y de servicios, su contexto edafoclimático restringe sustancialmente la producción primaria. En dicho ámbito predominan las actividades agrícola-ganaderas, las que se realizan de forma extensiva (el 25 % de la superficie rural se destina al cultivo de trigo, avena, girasol, maíz y sorgo en tanto que la producción ganadera se realiza en el 75% restante) a pesar de no tener una importancia destacada desde el punto de vista económico.

Existen también algunas explotaciones intensivas en quintas y granjas vinculadas a horticultura, criaderos de aves y ponedoras. En lo que respecta a la producción hortícola, si bien solo unos pocos productores poseen alrededor de 20 has, el promedio de las explotaciones varía entre 5 y 10 ha. Se cultiva básicamente tomate, cebolla, acelga, lechuga, repollo, coliflor, zapallo, pimiento y maíz dulce. Dicha producción hortícola se comercializa principalmente en Bahía Blanca y Punta Alta a través de la Cooperativa de Horticultores, el Mercado Mayorista, los comercios minoristas y, en menor medida, a través de cadenas de supermercados (MBB, s/f).

La Agencia de Extensión INTA Bahía Blanca, que depende de la Estación Experimental Agropecuaria Bordenave, se encuentra presente trabajando con distintos actores de la agricultura familiar. Estos actores son, principalmente, los pequeños productores hortícolas y productores de cerdos y se sitúan en el periurbano de la ciudad. También acompaña a grupos de pescadores artesanales, productores familiares de pollos y huevos, y elaboradoras de dulces artesanales.

El trabajo de vinculación que mantiene la Agencia desde hace ya varios años con estas familias de productores, se establece a través de las herramientas de intervención que facilitan los programas Cambio Rural y Pro Huerta, a través de la conformación de grupos de productores.

Ejemplo de ello es el trabajo conjunto que los extensionistas del programa Prohuerta de la AE Bahía Blanca realizan junto a Cáritas. Desde el año 2012, acompañan a un grupo de mujeres que viven en el periurbano y que producen huevos. Inicialmente producían para autoconsumo, volcándose luego a su comercialización en la "Feria del Lago" del Parque de Mayo (Figura 5), buscando una solución a las

dificultades que poseen para la comercialización de sus productos a través de los mercados formales. El día de la venta asisten además en el armado y la atención al público. Asimismo, acompañan a un grupo de mujeres del barrio Spurr que llevan adelante el emprendimiento Moras Brix, de mermeladas y conservas vegetales. Producen utilizando frutas y verduras de su propia cosecha y de productores locales como el grupo Pro.Sau.Chi, que les provee las hortalizas frescas para elaborar picles y tomate al natural. Ellas elaboran en la cocina comunitaria del CIC (Centro Integrador Comunitario) de Spurr, habilitada comercialmente en noviembre de 2017, y comercializan su producción en la Feria del Lago, en ferias de la localidad y a través del proyecto “Producciones de la Agricultura familiar” (Cáritas, s/f).



Figura 5. Vistas de la “Feria del Lago” en el Parque de Mayo de Bahía Blanca, donde la AER INTA Bahía Blanca colabora con productores de la agricultura familiar en la comercialización de sus productos (imágenes tomadas de www.caritasbahia blanca.org.ar/feria-del-lago-2015/).

No menos importante es la tarea que el personal de la AE Bahía Blanca realiza colaborando con la logística de traslado de las producciones el día de la venta del bolsón

con productos de la agricultura familiar otro canal alternativo de venta directa, y con el abastecimiento de algunos insumos y del alimento balanceado para las familias productoras de huevos ya que dentro de la ciudad y en los barrios el costo es altísimo, por lo cual se adquiere en una compra grupal.

En la actualidad, la AE Bahía Blanca también trabaja con dos grupos Cambio Rural de productores hortícolas (Productores Hortícolas de Sauce Chico y Productores Hortícolas de Colonia La Merced). De la misma manera se trabaja con dos grupos de productores de cerdos, uno Cambio Rural (Sauce Chico) y otro enmarcado en el componente GAL (Grupos de Abastecimiento Local) del Programa Pro Huerta.

OBJETIVOS

GENERAL

Fortalecer las competencias profesionales del ingeniero agrónomo a través de las actividades llevadas a cabo en la AE INTA Bahía Blanca, relacionadas con los programas Pro Huerta, Cambio Rural y GAL.

ESPECÍFICOS

- Conocer y analizar las características técnicas, económicas y sociales de los distintos grupos de pequeños productores que son asistidos por la AE INTA Bahía Blanca a través de grupos Cambio Rural y GAL
- Participar de las jornadas de trabajo a campo con los distintos productores de la región
- Adquirir experiencia en la instancia de comercialización de productos en el contexto de las Ferias y ventas directas
- Analizar y colaborar en la implementación de estrategias de mejora para incorporar a los distintos grupos de productores a circuitos formales de producción y comercialización

DE FORMACIÓN

- Relacionar y utilizar conocimientos teóricos a la aplicación concreta en las actividades productivas desarrolladas por distintos actores de la agricultura familiar
- Generar actitudes de desempeño profesional a través de experiencias subjetivas, evaluaciones y juicios de valor
- Reconocer y elaborar las premisas que guían un programa técnico
- Fortalecer el uso de herramientas para:
 - la búsqueda de información (revisión bibliográfica, entrevistas)
 - el relevamiento y análisis de datos
 - la redacción de un informe técnico
 - la comunicación escrita y oral

EXPERIENCIA ADQUIRIDA

MODALIDAD DE TRABAJO:

Realicé el presente trabajo de intensificación a través de una *Comisión de estudio* (convenio INTA-UNS) en la Agencia de Extensión INTA Bahía Blanca (AE INTA BB), entre los meses de diciembre de 2018 y abril de 2019. Las actividades que llevé a cabo estuvieron coordinadas por el Agente de Proyecto Ing. Agr. Pablo García, junto con el apoyo de los Ingenieros Agrónomos Marcos Castilla, Juan Jose Quintero y Damián Belladonna, Promotores Asesores que coordinan los grupos de Cambio Rural y el grupo GAL y que se desempeñan en el ámbito de la AE Bahía Blanca (Figura 6).

El entrenamiento profesional estuvo enfocado a interiorizarme y participar en el trabajo de los ingenieros con los grupos antes mencionados, y consistió en participar de visitas técnicas a los productores, de las reuniones mensuales y de las distintas actividades que llevan adelante los grupos.



Figura 6: Ing. Agr. Damián Belladonna y Pablo García; B Ing. Agr. Marcos Castilla

GRUPO CAMBIO RURAL HORTÍCOLA

Instructores externos: Ing. Agr. Pablo García y Damián Belladonna

Este grupo se encuentra conformado por los productores ubicados en Sauce Chico, Villarino Viejo, Colonia La Merced y en el sector de quintas de la localidad de

General Cerri (Figura 7). Hasta el año 2015, se trabajaba con dos grupos, pero luego, a los efectos del trabajo cotidiano, se fusionaron y actualmente trabajan como uno solo.

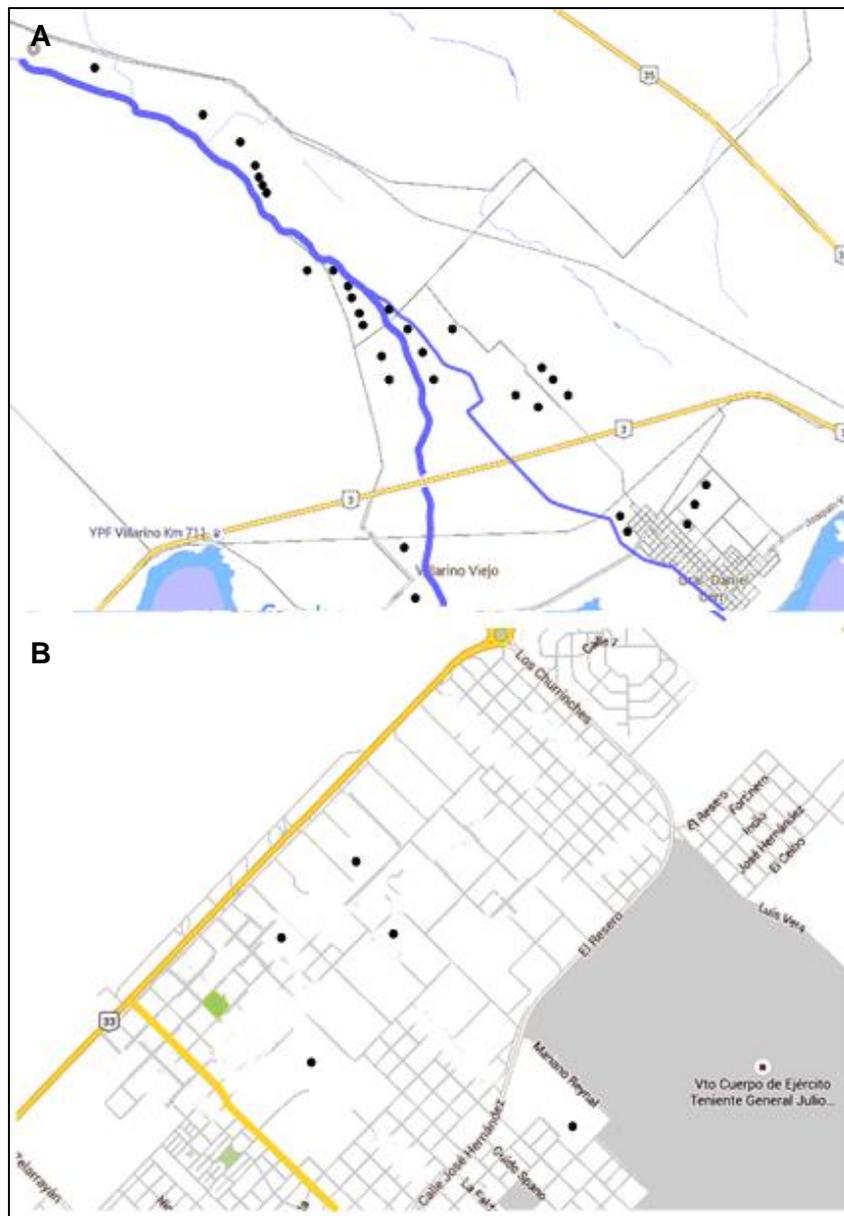


Figura 7: Ubicación (puntos negros) de los productores hortícolas. A: área de Villarino Viejo; B: periurbano de Bahía Blanca. Tomado de MBB (2016).

A junio de 2016, de los 36 establecimientos alcanzados por el Programa de Promoción y Desarrollo del Cinturón Hortícola de Bahía Blanca, 9 pertenecían al partido de Villarino y, los 27 restantes, a Bahía Blanca (Tabla 1). La producción hortícola de este grupo CR está en manos de la comunidad boliviana, que llegaron a la región de Bahía Blanca a partir de los años 80 y que cuentan con mano de obra exclusivamente familiar, solo pudiendo tener empleados temporales en los momentos donde la demanda de labores es mayor, como en la cosecha y el trasplante (MBB, 2016).

Tabla 1: Superficie de las explotaciones hortícolas alcanzadas por el Programa de Promoción y Desarrollo del Cinturón Hortícola de Bahía Blanca. Fuente: MBB (2016).

| | Aire libre (ha) | Bajo cubierta (ha) | Total de ha |
|--------------|-----------------|--------------------|---------------|
| Villarino | 56,0 | 0,6 | 56,6 |
| Bahía Blanca | 117,4 | 4,14 | 121,54 |
| Total | 173,4 | 4,74 | 178,14 |

La mayoría de estos productores comenzaron como medieros² y luego lograron arrendar tierras. Según este relevamiento (MBB, 2016), en cuanto a la tenencia de la tierra, un solo productor es propietario mientras que el resto son arrendatarios, trabajando el 97% de la superficie al aire libre. En el caso de la superficie bajo cubierta (3%) (Tabla 1), sólo la declaran 11 productores, donde la mayoría destinan un predio de 0,2 ha a la producción de plántines y de esta forma se autoabastecen para el posterior trasplante a campo, disminuyendo así los costos.

El relevamiento informa que los establecimientos poseen una extensión de entre 0,3 y 24 ha, aunque el 57% presentan superficies menores a las 3 ha (Figura 8). Además, muestra que el único caso en el que la producción se vende directamente a verdulería u otro productor se da en aquellos establecimientos con menos de 3 ha, mientras que los productores con más de 3 ha comercializan en el mercado o en ambos canales (en el mercado y en verdulerías).

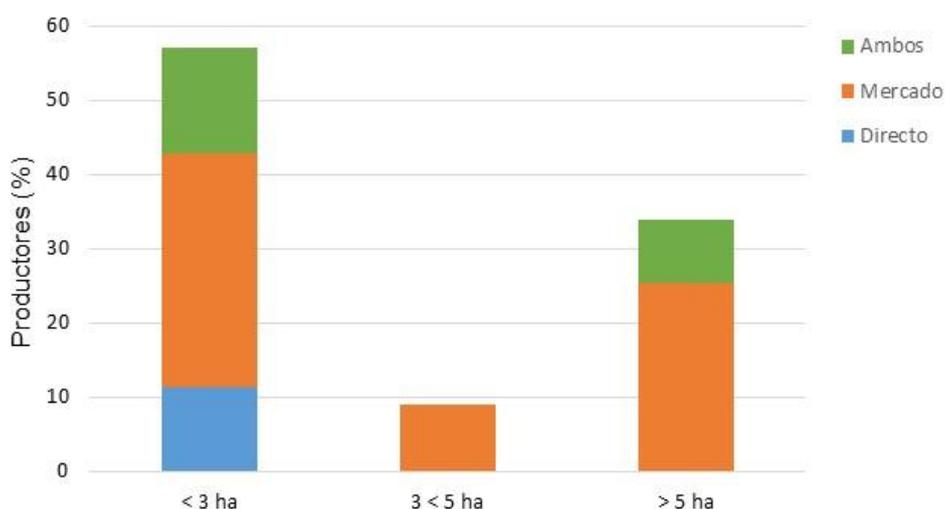


Figura 8: Cantidad de productores del grupo CR y su relación entre la superficie de producción y los canales de comercialización utilizados. Fuente: MBB (2016).

² Persona que va a medias en la explotación de tierras, cría de ganado u otras granjerías del campo (RAE, 2020).

Una de las principales problemáticas de estos productores se relaciona con la gestión del recurso hídrico. Como consecuencia de la invisibilización del sector y la falta de inversión en la obra del Canal Cuatrero, a lo largo de varios años los productores sufrieron falta de abastecimiento y disponibilidad del recurso hídrico.

Otra dificultad ha sido la falta de acceso a mercados que paguen un precio justo por su producción ya que este sector comercializa su producción en la ciudad de Bahía Blanca (Ing. Agr. P. García, com. pers.).

Es por estas razones que, en el año 2015, se conformó el grupo de Cambio Rural en el ámbito de la AE Bahía Blanca con el fin de buscar soluciones a estas problemáticas. Es de destacar que, en ese momento, la Ing. Agr. Laura de la Fuente, docente de la cátedra de Extensión Rural del Depto. de Agronomía de la UNS, también cumplió el rol de promotora asesora de este grupo.

Los ejes a partir de los cuales se comenzó a trabajar consistieron en generar canales cortos de comercialización, tales como la participación en un puesto en la Feria del Lago del Parque de Mayo y, en 2017, se inició la venta y distribución de Bolsones de Vegetales (Figura 9). Estos dos canales cortos de comercialización marcaron un cambio en la dinámica de la producción, es decir, que cada productor priorizó aumentar la variedad de especies cultivadas por sobre el hecho de obtener altos volúmenes de una en particular (Ing. Agr. P. García, com. pers.).



Figura 9. A-B: Venta de productos en distintos puestos en la Feria del Lago; C: Entrega de los bolsones de verdura. Imágenes cedidas por la Ing. Agr. Mag. Laura de la Fuente.

Así, en un primer momento sólo eran cuatro los productores que participaban en el puesto de la Feria, y los resultados favorables que ellos obtuvieron fue lo que motivó al resto de los integrantes del grupo a sumarse a dicha iniciativa. Actualmente, dicho grupo se encuentra muy consolidado, llevando adelante el puesto de la Feria del Lago semanalmente, a la cual asisten siguiendo un esquema de turnos, para asegurar la igualdad de oportunidades. Además, todas las semanas, realizan la venta de bolsones de vegetales (Ing. Agr. P. García, com. pers.).

Actividades realizadas

Contacto con los productores y análisis de sus unidades productivas

Al principio de la comisión de estudio, la primera actividad que realicé consistió en conocer a los integrantes del Grupo CR, acompañada por el promotor asesor a cargo Damián Belladonna, junto con el Agente de Proyecto, Pablo García. Con el objetivo de analizar la situación en que se encontraba cada unidad productiva, realizamos visitas para elaborar un diagnóstico acerca del manejo que se estaba efectuando en cada una de ellas (Figura 10). Evaluamos cada caso en particular ya que, en ese entonces, se presentaron nuevas exigencias regulatorias para el sector³. Es por esta razón que fue necesario explicar a cada productor en qué consistían estas nuevas regulaciones, y a partir de ello elaborar un plan que los acercara a cumplir con dichas normativas en el plazo estipulado, que era de un año.

El diagnóstico realizado se basó en los siguientes puntos:

- Documentación obligatoria
- Gestión de productos fitosanitarios
- Muestras de agua para analizar
- Fertilizantes y enmiendas orgánicas
- Manejo de animales
- Planillas de control de aplicaciones

³ Con la publicación en el Boletín Oficial de la Resolución Conjunta N°5/18 de las Secretarías de Regulación y Gestión Sanitaria y la de Alimentos y Bioeconomía, el 22 de noviembre de 2018, las BPA en producción frutihortícola quedaron incorporadas al Código Alimentario Argentino (CAA) en el Capítulo III "Normas Generales Alimentos", bajo el Artículo 154 tris:

ARTÍCULO 1°.- Incorpórase al Código Alimentario Argentino el Artículo 154 tris que quedará redactado de la siguiente manera: *"toda persona física o jurídica responsable de la producción de frutas y hortalizas deberá cumplir con las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), cuando se realicen una o más de las actividades siguientes: producción primaria (cultivo-cosecha), almacenamiento hasta la comercialización dentro del establecimiento productivo, a excepción de aquellos registrados como empaques; además dentro del mismo artículo define a las BPA como así también los requisitos mínimos de higiene e inocuidad."*

En primer lugar, hicimos mayor hincapié en la gestión de productos fitosanitarios, es decir, que explicamos la necesidad de mejorar la manipulación, el almacenamiento, y el correcto lavado y descarte de los envases vacíos. Cabe destacar que, al tratarse de unidades agroecológicas, se utilizaban muy pocos agroquímicos. Además, para favorecer el cuidado de la salud del productor al momento de realizar las aplicaciones, propusimos la compra de trajes y máscaras adecuadas para tal fin. En cuanto al almacenamiento, explicamos que las nuevas regulaciones exigían tener un espacio delimitado para guardar los productos fitosanitarios.



Figura 10. Recorrida de la quinta de uno de los integrantes del Grupo Cambio Rural Hortícola. Imagen cedida por el Ing. Agr. P. García

Para poder cumplir con los análisis de agua, en cada visita tomamos muestras de las fuentes de agua utilizadas para la producción.

Otro de los puntos en los que trabajamos fue promover el correcto registro de las actividades realizadas para cada especie en las planillas de control.

Entre las actividades realizadas, también participé de las reuniones mensuales del grupo, en las que el orden del día se centraba en establecer criterios comunes en cuanto al precio y parámetros de calidad para cada producto ofrecido, ya sea en la Feria o en los bolsones. En dichas reuniones los productores asumieron el compromiso de respetar los criterios pactados, y así asegurar que el puesto en la Feria permitiera que cada uno de ellos pudiera obtener buenos resultados, sin perjudicar a todo el grupo.

Preparación y venta de bolsones de verduras

Para poder realizar adecuada y equitativamente la venta y distribución de los bolsones de vegetales, se designó al Ing. Agr. Damián Belladonna, promotor asesor del Grupo CR, como el responsable de llevar a cabo la logística para cumplir con la cantidad de bolsones encargados a través de un formulario de Internet. Desde entonces se ocupa de realizar los cálculos para establecer la cantidad de vegetales necesaria para el armado del total de los bolsones, coordinando con cada productor cuánto puede aportar de cada especie para satisfacer la demanda.

Algo a destacar es que el bolsón está conformado por vegetales de estación (Figura 11), todos cosechados en los establecimientos de quienes integran el grupo. Es por ello que la composición del mismo es susceptible a cambios de último momento según la disponibilidad con la que se cuente. Esto se debe al compromiso del grupo de ofrecer sólo sus productos, prefiriendo reemplazar alguno por otro en el que existan excedentes, asegurando la calidad e inocuidad de los mismos sin recurrir a comprar en el mercado para cubrir la cantidad que haga falta en la entrega, y de este modo no perder la identidad de su producción. Tanto el Ing. Agr. Belladonna como el Ing. Agr. García, se encargan de buscar las verduras en las chacras de aquellos productores que no cuentan con movilidad para poder vender su producción (Figura 11C).



Figura 11. A-B: Presentación y armado de los bolsones; C: Traslado de las verduras frescas desde las chacras de los productores presentación del bolsón; D: Grupo de voluntarios Animate Vale Oro que colabora en el armado de los bolsones. Imágenes cedidas por la AER INTA Bahía Blanca.

Para la logística de toma de pedidos, armado y entrega de los bolsones el grupo trabaja en conjunto con Cáritas Arquidiocesana de Bahía Blanca, organización que se encuentra participando de esta iniciativa desde las primeras ventas con dicha modalidad. El armado de los bolsones, en un principio, se realizaba en el salón de Cáritas (Rodríguez 78) pero luego se mudó al salón del colegio La Piedad (Avellaneda 400) ya que el salón es más grande y no hay inconvenientes para estacionar, tanto para los productores que llevan la verdura como para quienes retiran el bolsón.

Para cada entrega, los productores arman los pedidos en el transcurso de la mañana, con la ayuda de voluntarios (Figura 12). Luego, durante la entrega de los mismos, también se vende el excedente de verdura y otros productos de la agricultura familiar, como los dulces de moras Brix, carne de cerdo, pescado, harinas y panes.



Figura 12: A Integrantes del grupo CR Hortícola junto al Ing. Agr. Damián Belladonna. B-D: Participación de los productores, de los integrantes del grupo Animate Vale Oro, y de los Ing. Agr. Damián Belladonna y Pablo García en el armado de los bolsones; E: entrega de los bolsones.

Durante el aislamiento impuesto por las medidas sanitarias, desde la declaración de la situación de pandemia por Covid-19, se sumó la participación del grupo Animate Vale Oro a la logística del armado del bolsón (Figuras 11 y 12). Este grupo se creó a través de un proyecto de extensión de la UNS junto a INTA para fortalecer la escolaridad de aquellos jóvenes que se encuentran en riesgo de deserción escolar.

Debido a esta difícil situación causada por la pandemia que estamos viviendo, también cambió la logística de entrega de los bolsones. En un principio, tanto el grupo como los técnicos e instituciones que participan de este programa buscaron la forma de ayudar a la comunidad, por ello y cumpliendo con los protocolos provistos por la Municipalidad de Bahía Blanca, se continuó con el armado de bolsones y, gracias a la ayuda de varios voluntarios, se hizo la entrega de los mismos a domicilio. Luego, a medida que las restricciones del aislamiento se fueron flexibilizando, los consumidores eligen, a través del formulario web, uno de los 14 lugares para retirar el bolsón distribuidos en distintos puntos de la ciudad y solo se reparte a domicilio a aquellas personas que se encuentran dentro de los grupos de riesgo.

La situación de pandemia ha impactado de diversas maneras en la dinámica del Grupo. Las nuevas formas de consumo hicieron que a partir de marzo de 2020 se registrara un marcado incremento en la cantidad de bolsones vendidos, lo que sumado a la excelente respuesta del consumidor ante la nueva logística de entrega a domicilio, hicieron que la demanda del bolsón aumentara exponencialmente durante los meses de pandemia (Figura 13). Por este motivo, en la actualidad, se realiza la venta de bolsones dos veces por semana.

Otra de las respuestas positivas del grupo CR, coordinadores e instituciones frente a esta situación ha sido la del armado de **bolsones solidarios** de 5 kg de verdura para donar a distintos merenderos e instituciones benéficas de la ciudad. Una parte de la donación proviene de los mismos productores, otra de los consumidores y otra parte de instituciones que realizan aportes para el armado de estos bolsones solidarios.

De los 36.927 bolsones entregados en 2020, el 26% correspondió a bolsones solidarios, y dentro de éstos, el 34% fueron aportes de los productores y consumidores y el 66% fueron donados por fondos de distintas organizaciones (Figura 13). Teniendo en cuenta que cada bolsón solidario está conformado por distintos productos con un peso de 5 Kg cada uno, durante el año 2020 se entregaron 48.750 kg de verdura a distintas instituciones de la ciudad.

Resulta sumamente importante destacar la importancia de donar productos frescos, de calidad y mayor durabilidad para asistir a familias en riesgo alimentario, ya

que muchas veces este tipo de alimentos, que son indispensables en la dieta, no son los que se acostumbran a donar debido a su característica de ser perecederas.

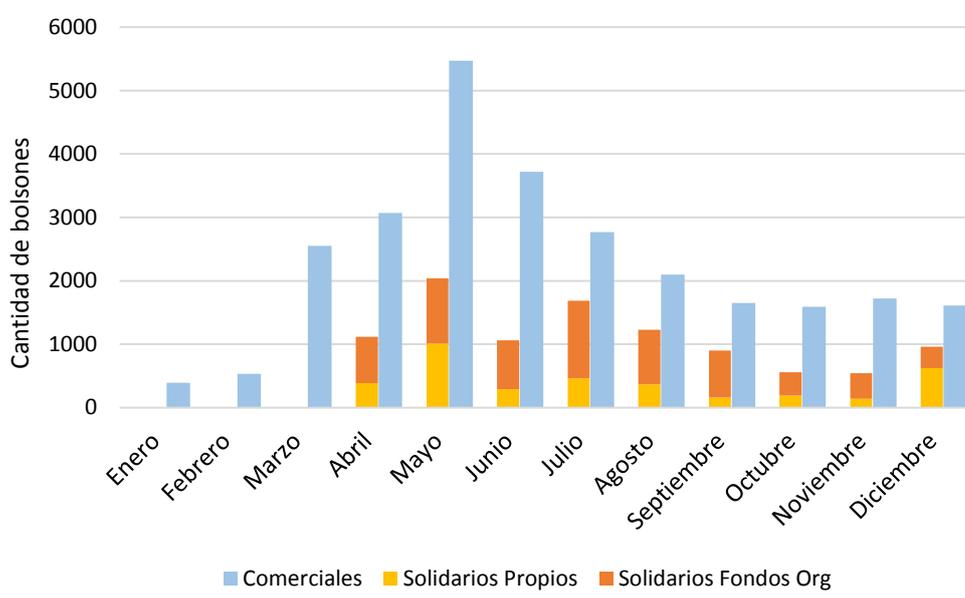


Figura 13: Total de bolsones producidos en 2020. Datos cedidos por el Ing. Agr. Pablo García

Ventajas de los canales cortos de venta

En una de las recorridas que realizamos en una quinta de Gral. Cerri, un productor nos mostró que gran parte de la lechuga que tenía para cosechar presentaba una fisiopatía llamada *tip burn*, que es el quemado de los márgenes de las hojas seguramente debido a las altas temperaturas que se dieron en esos días (Figura 14A). Le preocupaba el menor precio que el mercado le pagaría por este defecto.

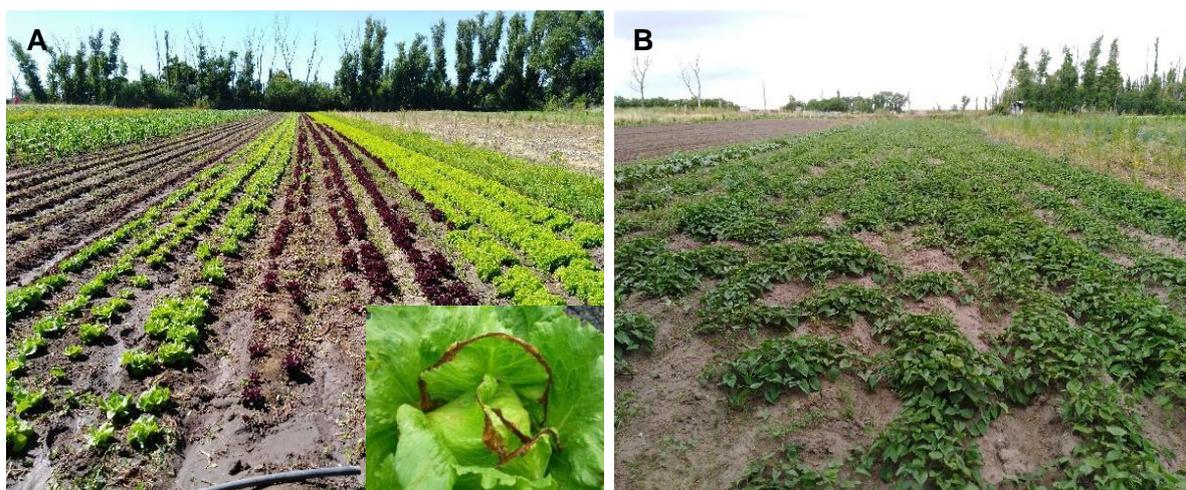


Figura 14. A: Cultivo de lechuga con *tip burn* (detalle) en una quinta de Gral. Cerri, B: Cultivo de batata de uno de los productores del grupo Cambio Rural en el periurbano de Bahía Blanca (fotos propias).

Muchas veces, los defectos en el aspecto de las verduras son motivo de descuentos o rechazos en el producto, aunque éste pueda consumirse. En algunos casos, los descuentos son de tal magnitud que deja de ser rentable comercializar el producto.

Entre las ventajas de vender los vegetales en el bolsón o en la feria, se encuentra la posibilidad de comercializar distintas verduras que en el mercado tradicional quedarían relegadas, ya que existe la posibilidad de explicar al consumidor que, sacando el defecto (en este caso en los márgenes de las hojas), la calidad es la misma. Es decir, se le puede explicar al consumidor que algunas variables visuales no afectan la calidad y frescura, entre otros parámetros, del producto ofrecido.

Entonces, calculamos el margen bruto para la venta de la lechuga en jaula, valor que fue construido a partir de distintos datos de los productores del grupo (Figura 15). Al analizar los resultados obtenidos se puso en evidencia la clara diferencia que hay en el margen vendiendo este producto en el bolsón o la feria que, en el mercado, validando así las ventajas de estos canales cortos y alternativos de comercialización.

| Gastos de producción | | Rendimiento promedio 20.000 Kg ha ⁻¹ |
|--------------------------------|-------------------|---|
| Lechuga | | |
| Rotovator | \$ 1.185,00 | Ingreso en el bolsón |
| Rastra | \$ 1.185,00 | |
| Aporcador | \$ 1.185,00 | Ingreso en el mercado |
| Urea | \$ 13.639,63 | |
| Plantines | \$ 26.400,00 | Margen Bruto |
| Riego | \$ 42.056,67 | |
| Cosecha | \$ 2.635,00 | Mercado \$ 345 |
| Total \$ha⁻¹ | \$ 88.286 | Diferencia \$ 160 |
| Gastos de comercialización | | |
| Flete | \$ 50.000 | |
| Total \$ha⁻¹ | \$ 138.286 | |

Figura 15. Planilla de cálculo realizada para comparar el margen bruto que deja cada una de las formas de comercialización de la lechuga en jaulas de 8 kg para los productores del grupo.

Otro aspecto a destacar, logrado a partir de esta estrategia de comercialización, ha sido lograr incorporar mayor diversidad en la rotación de cultivos. Tal fue el caso del cultivo de batata, que había dejado de producirse debido a que no podía competir en el mercado contra los grandes volúmenes que ingresan de la zona productora. La comercialización de batatas dentro de los bolsones, permitió que este cultivo vuelva a incorporarse en la rotación (Figura 14B). Actualmente, el grupo realiza la compra de

plantines en San Pedro. Este año se compraron 60 mil plantines de las variedades Beauregard y Arapey.

Beauregard es el cultivar más utilizado en EE. UU. En ensayos en diferentes regiones del país se ha destacado por su precocidad (110 días) y rendimiento. Es de textura húmeda, color de piel cobrizo y pulpa anaranjada (Figura 16), color que se debe a la alta concentración en β -caroteno (precursor de la vitamina A y poderoso antioxidante). Los tallos son verdes y las hojas enteras, cordiformes, y terminadas en punta, de color morado cuando jóvenes y verdes cuando adultas (Marti, 2018).



Figura 16. Tubérculos, ramas y hojas del cultivar de batata Beauregard. Tomado de Marti (2018).

Arapey es un material del INIA (Uruguay). Es de textura seca, color de piel morado y color de pulpa amarillo. Los tallos son de color verde y pueden tener tintes morados donde se insertan los pecíolos y las hojas son verdes, cordadas (Figura 17). También es precoz (110 días) y tiene excelente rendimiento (Marti, 2018).



Figura 17. Tubérculos, ramas y hojas del cultivar de batata Arapey. Tomado de Marti (2018).

El margen bruto (Figura 18) para la batata fue calculado por bolsón de 20 kg y también fue construido a partir de distintos datos aportados por los productores del grupo. Este cálculo demuestra la importancia que tiene para el pequeño productor poder vender su mercadería en estos canales alternativos.

| Gastos de producción | | |
|--------------------------------|-------------------|-------------------|
| Batata | Arapey | Beauregard |
| Rotovator | \$ 1.185,00 | \$ 1.185,00 |
| Rastra | \$ 1.185,00 | \$ 1.185,00 |
| Aporcador | \$ 1.185,00 | \$ 1.185,00 |
| Urea | \$ 8.973,44 | \$ 8.973,44 |
| Plantines | \$ 72.600,00 | \$ 39.000,00 |
| Riego | \$ 12.173,00 | \$ 12.173,00 |
| Cosecha | \$ 7.623,53 | \$ 7.623,53 |
| Total \$ha⁻¹ | \$ 104.925 | \$ 71.325 |
| Gastos de comercialización | | |
| Bolsas | \$ 31.250 | \$ 31.250 |
| Flete | \$ 37.500 | \$ 37.500 |
| Total \$ha⁻¹ | \$ 173.675 | \$ 140.075 |

| | |
|------------------------------|----------------------------------|
| Rendimiento promedio | 25.000 Kg ha⁻¹ |
| Ingreso en el mercado | \$ 625.000 |
| Ingreso en el bolsón | \$ 1.250.000 |

| Margen Bruto | Arapey | Beauregard |
|--------------|--------|------------|
| Bolsón | \$ 861 | \$ 888 |
| Mercado | \$ 361 | \$ 388 |
| Diferencia | \$ 500 | \$ 500 |

Figura 18. Planilla de cálculo realizada para comparar el margen bruto que deja cada una de las formas de comercialización de la batata en bolsones de 20 kg para los productores del grupo.

Consideraciones finales

A medida que fueron trascurriendo las visitas y encuentros con los distintos productores pertenecientes al Grupo CR Hortícola, me sorprendió la buena predisposición y aceptación que tuvo, por parte de ellos, hacer la compra de los elementos de protección (mameluco, guantes y máscara) para realizar la aplicación de productos, así como destinar un lugar específico para almacenar los productos químicos que utilizan.

En cada visita siempre nos recibieron muy bien, con ganas de charlar, de mostrar el trabajo y la forma en que producen. Sin embargo, pude percibir que una cuestión en común para todos es la falta de toma de datos y la dificultad de adquirir el hábito de llevar los registros correspondientes para cada cultivo.

La experiencia de venta del bolsón de la Agricultura Familiar me pareció sumamente interesante ya que se logró un círculo muy positivo a través de esta estrategia de comercialización. A partir de ella, quiero detenerme y resaltar:

- el trabajo de los profesionales y docentes que lograron conformar el grupo para comercializar la producción de verduras tanto en la Feria del Lago como con los bolsones, haciendo hincapié en una economía distinta, solidaria, donde no solo se tiene en cuenta lo económico sino también entran en juego muchos valores, como el compromiso, la solidaridad, la igualdad de oportunidades.
- que la propuesta es sumamente inclusiva ya que los Ingenieros Agrónomos, Pablo y Damián, se encargan de buscar la verdura de aquellos productores que no tienen movilidad, y sin este gesto los mismos quedarían fuera del sistema
- El camino recorrido del 2016 a la actualidad donde la mayoría de los integrantes del grupo eligen comercializar de forma directa por medio de la Feria y la venta de bolsones.
- el productor tiene la posibilidad de ponerle un precio que le parezca justo para las distintas verduras, siendo éste beneficioso tanto para el productor como para el consumidor
- la identidad que mantiene la producción, brindando a la vez, la posibilidad de ofrecer un producto recién cosechado
- que, a raíz de la demanda del bolsón, se pueden planificar una mayor diversidad de cultivos para realizar, incorporando nuevas verduras en la dieta de quienes lo compran. Muchos de los productos se dejaron de hacer porque no poder competir en el mercado frente a los traídos desde Mar del Plata u otros lugares
- el trabajo en equipo, que favoreció los vínculos con los consumidores y entre los mismos productores
- el compromiso de cada productor de cumplir con los precios y calidades pactadas en las reuniones, ya que la popularidad de la comercialización de la bolsa depende del trabajo de todos

Además de todo lo mencionado anteriormente, resulta sumamente necesario destacar el rol que juega la agricultura familiar ante esta situación de crisis social y económica debido a la pandemia, buscando dar una respuesta a toda la comunidad mediante la venta a domicilio y donando los bolsones solidarios a distintas instituciones.

GRUPOS CAMBIO RURAL Y GAL PORCINO

Instructores externos: Ing. Agr. Marcos Castilla, Juan Quintero y Pablo García

Según los datos del Censo Nacional Agropecuario (CNA) 2018, en nuestro país existen 39.086 explotaciones agropecuarias que se dedican a la producción porcina

(EAP), con un total de 3.601.236 cabezas. El 80% de ellas, con 484.043 cabezas, declaró destinar la producción al consumo exclusivo en la EAP mientras que el 20% restante, con casi el 87% de las cabezas registradas, declararon realizar producción con finalidad comercial. El 62% de las cabezas se localizaron en las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe (CNA, 2018).

A partir del análisis de los datos nacionales y provinciales (Tabla 2), se puede observar que el 96% de los EAP tienen entre 1 y 50 madres y se caracterizan presentar sistemas de producción a campo, comercializar lechones y tener mano de obra exclusivamente familiar, con bajos índices de eficiencia (SENASA, 2020).

Tabla 2. Estratificación de los establecimientos agropecuarios porcinos (EAP) según el número de madres, registrados en la provincia de Buenos Aires en 2020 (Fuente: SENASA 2020).

| | EAP | | Madres | |
|------------------|--------------|-------|----------------|-------|
| | Cantidad | % | Cantidad | % |
| < 10 madres | 13.806 | 79,25 | 50.452 | 22,13 |
| 11 – 50 madres | 2.961 | 17,00 | 69.772 | 30,60 |
| 51 – 100 madres | 439 | 2,52 | 30.218 | 13,25 |
| 101 – 500 madres | 180 | 1,03 | 39.164 | 17,18 |
| > 500 madres | 35 | 0,20 | 38.408 | 16,84 |
| Total | 17421 | | 228.014 | |

En el estrato de 50 a 100 madres, los EAP se corresponden con sistemas de producción mixto con ciclo completo, orientando la producción a la venta directa a frigorífico o por intermediarios; contando con mano de obra familiar y asalariada.

En cambio, los estratos con más de 100 madres (que son alrededor del 1% del total de EAP del país) cuentan con sistemas totalmente confinados, altamente eficientes. La producción se comercializa directamente a frigorífico o cuentan con industria y marca propia. En estos casos, la mano de obra es asalariada (Rodríguez y Figueroa, 2012).

Resulta interesante entonces destacar la correlación que existe entre la escala de producción y el tipo de sistema productivo. El análisis de estos valores demuestra que el mayor porcentaje de establecimientos se dedican a sistemas extensivos a campo, en manos de pequeños y medianos productores familiares con distintos grados de capitalización.

En el partido de Bahía Blanca, en un relevamiento realizado en el año 2010 entre la Municipalidad de Bahía Blanca y la Asociación de Ganaderos y Agricultores, dio cuenta de la existencia de 132 criaderos de cerdos en todo el partido, 112 de los cuales (el 83%) se encontraban en el área urbana y periurbana de la ciudad de Bahía Blanca,

en zonas donde está prohibida, por Ordenanza Municipal, la tenencia de animales para la producción (Figura 19) (García y Lorda, 2019).



Figura 19: Ubicación (puntos rojos) de los criaderos de cerdos en la ciudad de Bahía Blanca. Tomado de García y Lorda (2019).

Los últimos datos presentados por SENASA de marzo de 2020 muestran que en Bahía Blanca existen 116 establecimientos, con un total de 3.748 cabezas que se detallan por categoría en la Figura 20. Estos datos se correlacionan con el relevamiento mencionado en 2010.

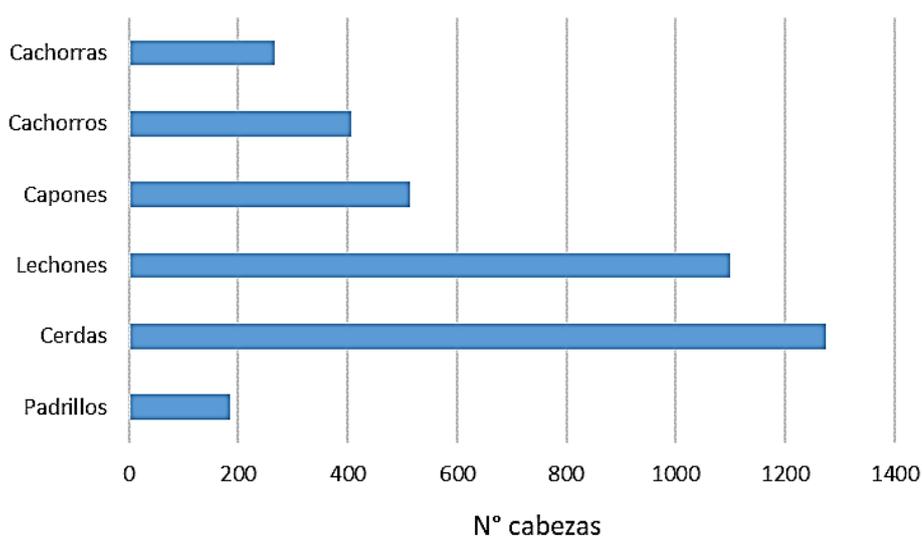


Figura 20. Existencias porcinas por categoría en el partido de Bahía Blanca. Padrillos: machos adultos en edad reproductiva; Cerdas: hembras adultas en edad reproductiva; Lechones: machos y hembras jóvenes; Capones: machos castrados por métodos físicos destinados a engorde para faena; Cachorros: machos jóvenes en desarrollo; Cachorras: hembras jóvenes en desarrollo. Fuente: SENASA 2020.

El destino de la producción es para autoconsumo familiar y/o para la comercialización. En este último caso, la producción representa una importante fuente de ingreso económico para la familia. En algunos casos, la venta de lechones es la fuente principal del ingreso familiar, pero en otros casos la producción se ubica en un lugar secundario ya que este ingreso económico se complementa generalmente con otras producciones de granja (chivos, ovejas, pollos, gallinas), trabajo formal en relación de dependencia o trabajos informales relacionados con la construcción, mantenimiento de parques y jardines y recolección informal de residuos urbanos (García y Lorda, 2019).

Existe una gran diversidad en las características, sociales, económicas y productivas de los productores de cerdos. Muchas familias que dependen económicamente de esta producción tienen sus instalaciones en lugares no habilitados para tal fin, así como otras están en un lugar permitido para producir, pero no llegan a cumplir los requisitos necesarios para obtener la habilitación. Por dicho motivo, en 2014, la AE INTA BB junto a la Municipalidad de Bahía Blanca comenzaron a visitar a los productores del sector para crear un diálogo y, entre todos, comenzar a diseñar un plan de mejora para abordar las principales problemáticas. Así es que se fue creando un vínculo entre los productores y los asesores quienes, además, han organizado talleres de capacitación y reuniones.

La respuesta de los productores fue muy positiva, logrando la conformación de dos grupos CR Porcinos y, en 2017, a partir del esquema de visitas y acercamiento a distintos productores, se formó un grupo GAL. Todos los grupos, integrados con 10 productores aproximadamente cada uno, siguen trabajando en conjunto con el objetivo de mejorar las condiciones de producción y plantear soluciones a la problemática de la informalidad productiva y comercial. A partir del trabajo de los grupos, por ejemplo, se avanzó en mejorar las condiciones de los criaderos y se comenzó a regularizar la producción para poder comercializar en forma directa a través de la faena en frigorífico (Ing. Agr. P. García, com. pers.).

En cuanto a la producción, los integrantes de los grupos son pequeños productores que tienen entre 8 y 30 madres. La mayoría tienen un sistema semiintensivo, en el cual los piquetes se encuentran delimitados por pallets u otros materiales. Los criaderos extensivos a campo cuentan con alambrados eléctricos para la separación de los piquetes y con parideras fijas.

En cuanto a la alimentación, la mayoría consigue distintos cereales en las acondicionadoras radicadas en la ciudad o en el puerto local. Otros, además, incorporan

restos de verduras o pan a la dieta, dependiendo lo que consigan. En algunos casos, compran directamente el alimento balanceado.

Si bien las características productivas son muy variables, es un rasgo homogéneo la informalidad a la hora de vender la producción.

Actividades realizadas

A lo largo de la comisión de estudios, fui conociendo a los integrantes de los grupos, acompañada por el promotor asesor a cargo del Grupo CR, Ing. Agr. Marcos Castilla y del Grupo GAL, Ing. Agr. Juan Quintero, junto con el Agente de Proyecto CR, Ing. Agr. Pablo García (Figura 21).



Figura 21: Integrantes del grupo Gal junto al Ing. Agr. Juan José Quintero y el Ing. Agr. Pablo García.

En ese momento se les presentó la posibilidad de presentar un proyecto para solicitar un subsidio en el marco del Programa Pro Huerta para el cual, una parte incluía un presupuesto para mejoras individuales y otra parte se destinaba a una compra conjunta. Por esta razón, a medida que trascurrieron las visitas a los criaderos, fuimos haciendo hincapié en detectar cuáles eran las mejoras prioritarias en cada caso para presentar en el presupuesto. En general, las principales problemáticas de los integrantes del grupo GAL resultaron ser la falta de instalaciones adecuadas y la carencia de planes sanitarios ya que demostraron un pobre conocimiento del estado sanitario del plantel.

Se decidió trabajar sobre estos dos ejes fundamentales y entonces fue que se presentó el presupuesto con las principales mejoras para cada productor en particular, con el objetivo de optimizar los índices productivos y el ingreso familiar promoviendo el bienestar animal. Y para la compra en conjunto, los productores eligieron invertir en la construcción de una manga portátil. La misma será de uso comunitario y se organizarán jornadas de trabajo grupal en cada criadero para caravanear y analizar los animales.

Del diagnóstico de las visitas a los distintos establecimientos, también observamos que los problemas en el manejo nutricional y reproductivo de los criaderos repercutían directamente en el porcentaje de preñez y la cantidad de lechones destetados por madre por año. Actualmente, el porcentaje de preñez ronda el 50% y la cantidad de lechones destetados por madre por año difícilmente supera los 10 lechones en promedio (Ing. Agr. P. García, com. pers.). Teniendo en cuenta que, en un cálculo aproximado, para alimentar a una madre durante un año se necesita el valor de 6 lechones, quedaba a la vista el problema que enmascaraba la falta de identificación de madres improproductivas.

En ese momento, el sondeo mostró que solamente el 25% de los criaderos que integran el proyecto contaban con planes sanitarios organizados y avalados por un médico veterinario. De la misma manera, un 80% de los criaderos nunca habían realizado análisis de las madres (sangrado) para detección de enfermedades como brucelosis, parvovirus y leptospirosis. En este contexto fue que se definieron los objetivos del proyecto:

- lograr un porcentaje de preñez del 80%
- lograr 18 lechones destetados al año
- proveer un adecuado abastecimiento de agua y refugios de acuerdo al total de animales de cada criadero
- que todos cuenten con un plan sanitario mínimo avalado por un veterinario
- realizar análisis a todas las madres para la detección de brucelosis, parvovirus y leptospirosis
- que el ingreso neto anual de los criaderos sea igual o mayor a 12 sueldos mínimos vitales y móviles (García, 2019).

Así, a partir de instalaciones adecuadas y lograr implementar un plan sanitario, la producción no solo será más rentable y eficiente, sino que también les permitirá a los productores obtener las habilitaciones para comercializar en mercados tradicionales.

A continuación, describo las mejoras realizadas en algunos EAP a partir de la interacción de los productores en los grupos CR y GAL. Por razones de confidencialidad, no revelaré aquí las identidades de los productores.

Caso A

El criadero pertenece a un productor que trabaja con su padre y recientemente se incorporó a trabajar su hermano. Hace 5 años que comenzaron con el criadero y llevan 3 años participando del grupo. El campo donde llevan a cabo la actividad productiva está cerca de General Cerri y es arrendado. Por trabajar en el puerto, el productor sólo dispone del final de su jornada laboral y de los fines de semana para trabajar en el

criadero, aunque su trabajo principal le permite conseguir cereal para elaborar la dieta para los animales (Figura 22).

Al momento de las visitas, el productor contaba con alrededor de 60 madres, algunas de las cuales sólo tenían una parición al año y llegaban a destetar 4 o 5 lechones. La falta de registros era una desventaja para la producción ya que no sabían bien cuántos animales tenían, y al no tener un sistema, por ejemplo, por bandas, se les dificultaba identificar los animales menos productivos.

En la actualidad, luego de comprar y armarse del equipamiento necesario para preparar las dietas, el objetivo del emprendimiento es vender las madres improductivas y sólo llegar a tener 40. Esta decisión se basa en los altos costos que genera mantener los animales y, además, que las instalaciones están preparadas para alojar este número de animales.



Figura 22: Instalaciones existentes en el establecimiento del productor A. A: mezcladora; B: silo; C: elaboración de la dieta a partir del cereal que le entregan en el puerto. Fotos propias.

En cuanto a la disponibilidad de agua, actualmente todos los sectores cuentan con chupetes instalados a partir de las mejoras realizadas (Figura 23).



Figura 23: Chupetes instalados para la provisión de agua. Foto propia.

En un principio, el área de maternidad estaba ubicado debajo de los tamariscos. Hoy en día, las parideras tienen acceso al agua y están separadas por alambres eléctricos (Figura 24). En este sector las madres se encuentran con los lechones hasta los 21 días aproximadamente. Luego los lechones son pasados al sector de recría, y otros son vendidos. Por último, se seleccionan los que van a reposición, y los que serán engordados para capón pasan al sector de engorde.



Figura 24. A: Área de maternidad antes de las mejoras; B: Parideras actuales separadas por alambre eléctrico y acceso al agua; C: Sector de recría, donde se observa el comedero preparado por el productor; D: Área de engorde de capones. Fotos propias.

Caso B

Este productor tiene su criadero de cerdos en un predio de 7,5 ha propias en el área del Saladero (Bahía Blanca), donde vive junto a su familia.

Cuenta con 23 madres, con una producción de 8 a 10 lechones por madre aproximadamente, ya que no lleva registros. El día que lo conocí se encontraba armando las parideras, y me contó que tuvo un problema de salud por lo que tiene que ir realizando las actividades de a poco. No obstante, su familia lo ayuda en las distintas tareas diarias. Durante la recorrida nos fue mostrando entusiasmado todas las mejoras que fue realizando en vista de lograr la habilitación.

Este productor comenzó la actividad en el año 1993, a sus 14 años. En ese momento, tenía sólo dos madres a las que alimentaba con comida de desecho que buscaba en la Termoeléctrica Bahía Blanca. Luego, comenzó a tener algunas madres más, dado que siempre conseguía alimento de las sobras de la comida de quienes trabajaban en la construcción de dicha planta. Con el correr de los años, llegó a tener cerca de 90 madres. A partir del momento en que ya no pudo alimentarlas con las sobras de la comida, comenzó a conseguir cereal.

Siempre trabajó con un veterinario que vacunaba y hacía los análisis a sus animales y refiere que nunca tuvo problemas de triquinosis. Sin embargo, en dos oportunidades (en 1996 y 1999) la Municipalidad de Bahía Blanca le incautó todos los animales debido a que hubo un brote de triquinosis en la ciudad por la venta de chacinados realizada por algún vecino. Este productor relató que llegó de trabajar y se encontró que le habían confiscado todo.

A pesar de esa situación, eligió seguir adelante ya que la producción del criadero es lo que lo salva económicamente. Nos aseguró que si no fuera por este ingreso no podría pagarse la medicación que necesita, y que, si bien siempre tuvo otros trabajos, su principal ingreso proviene de la venta de lechones.

En una entrevista que el Agente de Proyecto del Grupo CR Ing. Agr. Pablo García le realizó en 2019, este productor manifestó:

¿Cómo ve su futuro en la producción?

Mi idea es crecer. Llegar a 50 madres y mejorar instalaciones. Es un objetivo que tengo desde hace años, desde que me sacaron todo. Había llegado a 44 en el 98 -99 que me sacaron todo.(...)

¿A qué le tiene miedo en la relación a la actividad? ¿Qué le preocupa?

Lo que me genera temor es no poder llegar a conseguir la habilitación, eso sería una gran cosa. Nunca me había planteado de hacer la habilitación porque me parecía una cosa muy imposible, no era de ignorante, sino pensaba que me iban cobrar mucha plata. Yo en el año 2008 quise ir a poner todo en regla, y en la Municipalidad me pidieron locuras: me pidieron ocho futuros compradores, una camioneta térmica, una cámara frigorífica, 3 empleados y la cantidad de cerdos que iba a producir para vender (...). Por más que me hubiese alcanzado la plata, hoy por hoy no sé si hubiese estado; seguramente que no, porque con todas las cosas que han sucedido me hubiese quedado en el camino, incluso empeñado. Ponele con los dos empleados nomás, ¿Cómo los indemnizas? Y eso fue una de las cosas que me apartó más, en vez de atraerme me apartó más, te corren.

¿Qué opina sobre las normativas que exigen que la faena se realice en plantas habilitadas/frigoríficos y que no se pueda faenar en las casas?

Estoy de acuerdo. Está bien, son cosas que uno esta chapado a la antigua, pero hay que evolucionar. Hay que ir para adelante, no es malo. Lo que pasa, es que muchas veces no tenés los medios. Pero ahora ya conociéndolos a Uds. y ya conociendo los medios como son, que no es gran cosa, hay que hacerla, hay que implementarlo, no es tanto.

¿Por qué el Estado debería apoyar a los pequeños productores de cerdos?

Nos tienen que apoyar para que no nos saquen los animales, además la orientación, porque uds. me orientaron bastante, cosas que yo en 30 años las ignoraba y siendo que era una herramienta tan fácil. Y ya te digo, yo pensaba que el INTA era para el campo, para las vacas o para el cereal, hasta que los conocí por intermedio de este muchacho y listo y lo veo bárbaro. Lo veo excelente. Es una buena herramienta, hay que saberla usar. Hacer caso a las observaciones. Vienen te observan, te indican (...)

Últimamente estábamos mal con el tema del gobierno, que no te alcanza ni para vivir. En otra época lo podría haber hecho cómodamente. Sigo entusiasmado en meterle para adelante. Quiero sacar madres que no me sirven, eso lo aprendí con Uds. (...)

Yo prefiero hacer esto y no estar mendigando un subsidio, o mendigando una bolsa de alimento. Lo hago honestamente y sin depender de nadie. Ahora si la empresa cierra no quedo en la lona. Igualmente, lo que ganaba últimamente con el sueldo no me alcanzaba ni para los remedios. Tenía que desembolsillar de acá. Es una satisfacción, pucha, si no

tuviéramos esto, ¿qué sería de nosotros? ¿qué hubiésemos hecho? Lo hablamos una vez por semana con mi señora (...) No me imagino y no quiero llegar a golpearle la puerta al municipio por un plato de comida, pero a veces parece que quieren eso (...)

A partir del testimonio del productor B, y de otros productores del grupo que fui conociendo a lo largo de la comisión de estudio, pude dimensionar la importancia que tiene la formación de los grupos CR y GAL para brindar el apoyo necesario a las distintas familias que necesitan de esta producción para poder vivir. Fue el INTA el único organismo del estado que se acercó y les brindó la posibilidad que estaban buscando, de aprender y, de a poco, ir transitado el camino hacia a la habilitación, ya que ninguno de los integrantes del grupo está en contra de realizarla. Es más, reconocen que es un beneficio para ellos que les permitiría realizar la faena en frigorífico y acceder a la posibilidad de criar capones, obteniendo un mayor ingreso económico frente a la venta de lechones.

Caso C

Este productor tiene su criadero de cerdos en un campo que arrienda cerca de la localidad de Gral. Cerri. Comenzó la actividad en 2011 junto con un socio, siempre realizando los trabajos en el criadero después de su jornada laboral. Actualmente, trabaja en el criadero junto con su hijo.

Se trata de una explotación extensiva a campo, que comenzó con 10 madres y actualmente tiene 25. El productor me contó que comenzó el emprendimiento sin tener conocimientos en la producción y fue aprendiendo, en un principio buscando información en internet. A medida que fue averiguando y conociendo, le apasionó cada vez más la producción. Si bien fue pasando por varios grupos, ahora cuenta con el asesoramiento de los profesionales de CR y la experiencia compartida con otros productores del grupo en el que participa actualmente.

El criadero cuenta con un sector de maternidad con parideras que el productor fue comprando. Además, los animales cuentan con abastecimiento de agua por medio de chupetes, en todas las secciones.

Respecto de la alimentación, debido a la falta de tiempo por no tener dedicación exclusiva, comenzó a comprar alimento balanceado para elaborar la dieta. Si bien le da la ventaja de poder disponer de tiempo para realizar otras actividades en el criadero, este sistema tiene la desventaja de incrementar los costos de producción, frente a la alternativa de preparar el alimento ya que cuenta con las herramientas para tal fin.

En cuanto al manejo, las madres se encuentran en las parideras, y allí pasan entre 60 y 70 días con los lechones, los que luego son vendidos o destetados y pasan al sector de recría y engorde.

Al momento de la visita, los lechones destetados se encontraban dentro del galpón (Figura 25). Esto le fue observado por los profesionales de INTA como punto de mejora ya que los animales no tenían un ambiente adecuado. Además, para conseguir la habilitación le exigirían tener el sector de recría en mejores condiciones. Actualmente, el criadero cuenta con un sector de recría y engorde al aire libre. En el mismo se mantiene a los capones hasta que alcanzan alrededor de 110 kg.

Este productor comenzó vendiendo lechones y, en algunos casos, chacinados. Recién en 2018 logró terminar con los trámites de habilitación, lo que le abrió la puerta para poder realizar la faena en frigorífico. De hecho, la primera experiencia de venta de capones la llevó a cabo en diciembre de 2018. En esa oportunidad, se faenaron dos capones en el frigorífico Incob, que se despostaron en una carnicería de Gral. Cerri (Figura 26), para el posterior reparto a domicilio de los cortes, ya que se había realizado la venta por WhatsApp.

Por tratarse de la primera experiencia de comercialización bajo esta modalidad, con el personal de INTA acompañamos al productor a la carnicería, y procedimos a pesar todos los cortes, la grasa y desperdicios con el objetivo de tener los datos para el posterior análisis económico (Figura 26). La Tabla 3 muestra los resultados obtenidos de dichos pesajes.



Figura 25. Lechones destetados en el interior del galpón. Foto propia.



Figura 26. Control del peso de las partes de los capones despostados en la carnicería de Gral. Cerri. Foto propia.

Tabla 3. Detalle del peso de cada corte para los dos capones faenados. Elaboración propia.
(*el precio por kg es el precio al que el productor decidió vender cada corte)

| Partes del despostado | Animal 1 (kg) | Animal 2 (kg) | Precio* (\$ kg ⁻¹) | Total (\$) |
|-----------------------|---------------|---------------|--------------------------------|---------------|
| Bife americano | 24,42 | 11,595 | 90 | 3.241 |
| Bife de costilla | 10,245 | 8,115 | 130 | 2.397 |
| Paleta | 9,655 | 7,535 | 130 | 2.235 |
| Bondiola | 4,195 | 4,48 | 200 | 1.735 |
| Lomito | 1,195 | 1,315 | 200 | 502 |
| Pechito | 18,48 | 14,815 | 160 | 5.327 |
| Desperdicio | 40,39 | 42,48 | ----- | ----- |
| Total | 108,58 | 90,34 | | |
| Neto | 68,19 | 47,86 | | 15.427 |

Del análisis de la tabla surge que un porcentaje importante del peso del animal fue desperdicio, aunque, de todas formas, lo que corresponde al tocino, el productor consigue donde venderlo. En el caso del animal 1 (de 112 kg vivo), el desperdicio representó el 36,1% de su peso total, mientras que en el animal 2 (de 92 kg vivo), el desperdicio llegó al 46,2%, demostrando que el animal 1 fue más eficiente en la conversión de la dieta en carne que el animal 2.

Es importante para el productor realizar un análisis de los resultados por animal a partir de la faena ya que la dieta representa cerca del 70% de los costos de producción (Tabla 4), por lo tanto, es fundamental evaluar cómo mejorar este aspecto con los siguientes animales para poder obtener resultados más eficientes de conversión alimenticia.

Tabla 4. Análisis de costos e Ingreso neto de cada capón. Elaboración propia.

| | | Animal 1 (112 kg) | Animal 2 (92 kg) |
|---------------------------|---------------------|-------------------|------------------|
| Ingresos (A) | | \$ 8.820 | \$ 6.607 |
| Gastos | Guía | \$ 50 | \$ 50 |
| | Flete a frigorífico | \$ 112 | \$ 90 |
| | Faena | \$ 515 | \$ 515 |
| | Flete a carnicería | \$ 112 | \$ 112 |
| | Desposte | \$ 200 | \$ 200 |
| Total gastos (B) | | \$ 989 | \$ 967 |
| Ingreso neto (A-B) | | \$ 7.831 | \$ 5.640 |
| | | | |

Si el productor hubiese optado por vender directamente al frigorífico (Figura 27), hubiese ganado \$ 8.772 por los dos capones ya que éste pagaba \$ 43 por kg en ese momento. A través de la venta a domicilio, el productor obtuvo un total de \$ 13.471, esto es una diferencia a su favor del 65%.

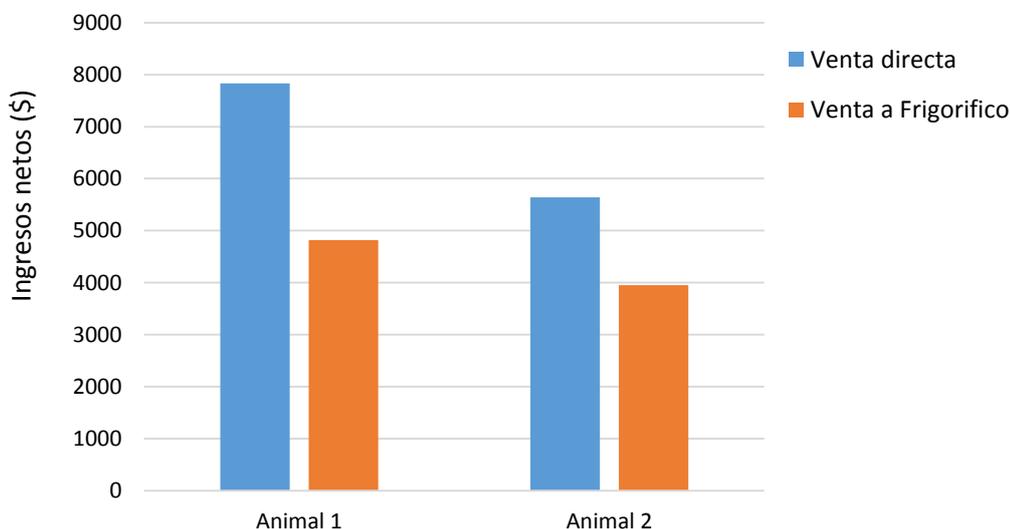


Figura 27. Comparación de la venta a frigorífico y a domicilio. Elaboración propia.

El productor C quedó muy contento con los resultados obtenidos al vender de esta forma. Sin embargo, después de esta experiencia, vio como una gran desventaja el reparto a domicilio sin agregarle un costo a la entrega ya que varios cortes se vendieron en puntos muy distantes dentro de la ciudad, y no representaba una ventaja el tener recorrer tantas cuadras para entregar, por ejemplo, solo un kg de carne. Además, el reparto le insumía un tiempo considerable, con el que no siempre contaba el productor. Cabe aclarar que, en el caso de las primeras entregas a domicilio, recibió la ayuda de los profesionales de INTA a cargo de los grupos.

Ante esta problemática, en la siguiente venta se probó de ofrecer la carne de cerdo el día de entrega del bolsón de la agricultura familiar. Esta estrategia resultó ser no tan positiva como se esperaba ya que, al no haberse realizado una preventa, no se logró vender todo el stock. A pesar de esta desventaja en la logística de reparto, en la que siguió trabajando, el productor está muy conforme con los resultados obtenidos. Por dicho motivo, se decidió realizar una reunión en dependencias de la AE INTA BB (Figura 28) con otros dos productores para compartir esta experiencia y los datos resultantes, de manera de presentarles esta alternativa de comercialización.



Figura 28. Reunión en dependencias de la AE INTA BB con productores y profesionales asesores del grupo CR porcino.

En el mes de febrero de 2020, pudimos comprobar que un reconocido supermercado de la ciudad ofrecía cortes de cerdo que, a pesar de estar en promoción, mostraban que la alternativa de comprarle directamente al productor seguía siendo notoriamente más económica (Tabla 5). Por lo tanto, no solo el productor gana un 65% más en sus ventas, sino que al consumidor le cuesta entre un 13 y un 40% menos el producto, dependiendo el corte elegido.

Tabla 5. Comparación del precio ($\$ \text{kg}^{-1}$) de tres cortes de carne de cerdo según el canal de venta en febrero de 2020 en Bahía Blanca.

| Corte | Precio ($\$ \text{kg}^{-1}$) | | |
|----------------|--------------------------------|-----------|------------|
| | Mercado | Productor | Diferencia |
| Bife americano | 149 | 100 | 49 |
| Bondiola | 219 | 190 | 29 |
| Pechito | 279 | 170 | 109 |

Este beneficio mutuo para el productor y el consumidor es algo que se ve reflejado en la mayoría de los productos de la agricultura familiar comercializados en la ciudad.

A partir de la experiencia de venta directa, otros productores comenzaron a implementar esta modalidad y decidieron formar una Cooperativa. Esto les dio la posibilidad de alquilar un local donde realizar el desposte, fraccionamiento y, en algunos casos, la elaboración de chacinados para continuar vendiendo de esta forma. Desde su conformación, la Cooperativa realiza la venta de cortes en el puerto todos los fines de semana (Figura 29).



Figura 29. Puesto de venta de carne en el Puerto de los productores que conformaron la Cooperativa.

La idea de algunos productores es ofrecer a la venta los capones que pertenezcan a la Cooperativa en lugar de que la venta la realice cada uno por separado. Sin embargo, esto aún se encuentra en discusión. Otro productor me explicaba que todos tienen maneras de producir distintas, una alimentación diferente (dependiendo de lo que consiguen y están en condiciones de pagar). Por tal motivo, él cree que tienen que vender por medio de la Cooperativa, pero cada uno cobrar lo que corresponde por el animal que entrega. Le parece más justo. En caso de vender los capones y repartir las ganancias a todos por igual, le parece que deberían de tener un sector de engorde en un campo para que los animales salgan más parejos.

Como recién se está formando la Cooperativa aún tienen muchas cosas para trabajar, discutir y negociar, en pos de las mejores alternativas para que todos salgan beneficiados.

Consideraciones finales

El desarrollo de la producción porcina que se realizaba en Bahía Blanca representaba un riesgo debido a las condiciones precarias de higiene, la

comercialización de cerdos en mercados informales sin los controles necesarios, la falta de planes sanitarios para los planteles, etc. pero aun así se realizaba dado que, en muchos casos, representaba la fuente de ingreso para las familias productoras.

Si bien todos los productores de cerdos tienen características y realidades muy distintas, y la mayoría no cumple con los requisitos para habilitar sus criaderos, ellos tienen la intención de mejorar la forma de producir para obtener la habilitación. Antes del acompañamiento de los profesionales de INTA veían inaccesible cumplir las exigencias para poder vender la producción en canales tradicionales, como lo cuenta el productor B en la entrevista.

Sin embargo, a lo largo de los años, el acompañamiento y asesoramiento brindado por el INTA a través de los grupos GAL y CR, juegan un rol muy importante para dar oportunidades a estos productores, ya que han sido herramientas transformadoras para:

- producir en adecuadas condiciones higiénico sanitarias
- acceder a un subsidio para realizar las mejoras en sus instalaciones
- concretar la compra de una manga en conjunto que, de otra manera, la mayoría no tendría acceso a la misma
- generar nuevos vínculos entre los productores que les posibilita ir aprendiendo uno de otro.

El logro de las habilitaciones correspondientes que les permiten comercializar en mercados formales son indicios que demuestran que, con un acompañamiento técnico adecuado y un contexto de oportunidades accesible, los productores tienen la voluntad de progresar en lo referente al cumplimiento de normas legales para asegurar una producción sin riesgos sanitarios.

Otro punto a destacar es cómo, a partir de la experiencia de comercialización de forma directa compartida por uno de los productores, se incentivó a los demás a finalizar rápidamente con los trámites para obtener la habilitación, ya que pudieron comprender la ventaja que representa vender de esta forma. Además, a partir de la iniciativa de un integrante del grupo de producir capones y vender los cortes directamente al consumidor o a carnicerías, varios productores del grupo han avanzado con el proyecto de formar una Cooperativa para poder comercializar directamente.

Resulta importante destacar que, a partir de la estrategia de intervención de los grupos CR como GAL, se da respuesta a las problemáticas de los productores, buscando la forma de trabajar junto con cada uno, mejorando con objetivos acordes a sus realidades.

EXPERIENCIA PERSONAL Y CONSIDERACIONES FINALES

Desde las últimas décadas se produjeron profundos cambios económicos, políticos, sociales, culturales y ambientales que han afectado tanto a productores empresariales como a familiares, siendo estos últimos más vulnerables debido a sus particularidades socioeconómicas.

Si bien los productores a los que fui conociendo durante esta experiencia profesional, tanto los hortícolas como los de cerdos, tienen una gran heterogeneidad de características, todos presentan como rasgo común la imposibilidad de competir o poder comercializar en los mercados tradicionales.

La formación de los grupos CR permitió que los productores afrontaran dicha problemática mediante la venta de sus productos en un puesto en la Feria del Lago y la venta de bolsones de la agricultura familiar, en los cuales se ofrecen también otros productos de la agricultura familiar de nuestra localidad como huevos, dulces, harina, panes, pescado.

De igual manera, los productores de cerdos lograron implementar canales directos de venta que mejoraron la rentabilidad de sus producciones y accedieron a un subsidio para realizar mejoras en sus establecimientos y la compra conjunta de una manga. Todas estas acciones fueron motorizadas por los profesionales del INTA quienes, además, acompañaron con asesoramiento técnico en cuestiones de manejo y sanitarias, y condujeron a la obtención de habilitaciones municipales a algunos productores.

Me parece muy interesante cómo, a partir de estas estrategias de intervención, se generó un circuito donde no solo se trabajó en dar respuesta al problema de la comercialización del sector, sino que estas nuevas formas de abordar la venta de estos productos nos hacen reflexionar sobre el impacto que tienen en el consumidor y en la comunidad. A partir de esta nueva estrategia se logra producir con un enfoque en la soberanía y seguridad alimentaria, economía social, agroecología y agricultura familiar, y visibilizando el impacto de estos actores en el desarrollo del territorio.

Por eso, a partir de conocer la realidad de estos productores, me parece interesante remarcar el camino recorrido a lo largo de estos años con los grupos CR y GAL y tal vez empezar a hablar de mercados *tradicionales* y *alternativos* en vez de formales e informales.

Y en este contexto, el rol del ingeniero agrónomo trabajando con estas estrategias de intervención, toma una dimensión social significativa y no exclusivamente desde un lugar de asesor técnico.

La oportunidad de observar de cerca la relevancia del Ingeniero Agrónomo como extensionista, una experiencia novedosa para mí, me llevó a reflexionar sobre las implicancias de las diferentes áreas en las que se puede desarrollar laboralmente. La importancia como futuros profesionales de conocer las preocupaciones reales del productor, ayudarlos a lograr avances tecnológicos, mostrarles la importancia de la toma de datos y planificación, pero siempre sin perder de vista sus valores y cultura ya que todo esto hace a la identidad de su producción.

BIBLIOGRAFÍA

- Alem A, González A. 2010. *La mesa provincial de organizaciones de productores familiares de Bs As: una herramienta compartida*. En Cittadini, R. Caballero, M. Moricz, M y Mainella, F. (Comps). Economía Social y Agricultura Familiar. *Hacia la construcción de nuevos paradigmas de intervención*. Buenos Aires: INTA, 2010. Disponible en: http://online.inta.gov.ar/prohuerta/archivos/libro_economia_social_22-04-2010.pdf
- Cabanes Morote M., Gómez López J.D. 2014. Economía social y soberanía alimentaria. Aportaciones de las cooperativas y asociaciones agroecológicas de producción y consumo al bienestar de los territorios. CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* 82, 127-154.
- Caracciolo M., Dumrauf S., González E., Moricz M., Real A. 2012. Proyecto de Investigación. "Modalidades alternativas de comercialización en la agricultura familiar: entre el supermercadismo y la soberanía alimentaria". INTA, Subsecretaría de Agricultura Familiar de la Secretaría de Desarrollo Rural y Agricultura Familiar del MAGyP y el Programa de Economía Solidaria del IDAES/Universidad Nacional de San Martín.
- Caracciolo Basco M. 1981. *Esquema conceptual y metodológico para el estudio de tipos de establecimientos agropecuarios con énfasis en el Minifundio. El Minifundio en la Argentina*. Segunda Parte. Grupo Sociología Rural. Buenos Aires: Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería.
- Carcedo A., Mascotena D., Morris D., Behrendt V., Mosse L. 2014. Manual de herramientas para feriantes. Ediciones INTA. Disponible en: <https://inta.gob.ar/documentos/manual-de-herramientas-para-feriantes>.
- Cáritas, s/f. INTA Prohuerta. Disponible en: <https://www.caritasbahiablanca.org.ar/feria-del-lago-2015/>
- Chiriboga M. 2002. Desafíos de la pequeña agricultura familiar frente a la globalización. Centro Latino Americano para el Desarrollo Rural –RIMISP-, *Boletín Intercambio* N°13. Buenos Aires
- Cittadini R. (coord.). 2008. La huerta orgánica. 3a ed. INTA- Buenos Aires. Disponible en: <http://www.ecominga.uqam.ca/PDF/lectura/INTA.pdf>
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2013. Agricultura familiar y circuitos cortos: Nuevos esquemas de producción, comercialización y nutrición. Memoria del Seminario sobre Circuitos Cortos. Serie Seminarios y Conferencias N° 77. Disponible en: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/36832>
- Coordinación Nacional de Pro Huerta. 2017. Manual operativo Grupos de Abastecimiento Local (GAL). Ministerio de Desarrollo Social de la Nación - INTA. 32 p.
- Coraggio J. 2007. Pensando en alternativas para el desarrollo. Taller sobre Inclusión Social en América Latina y Ecuador, FLACSO y SENPLADES, Quito. Citado en: Cittadini R., Caballero M., Moricz M., Mainella F. (Comps). Economía Social y Agricultura Familiar. Hacia la construcción

- de nuevos paradigmas de intervención. Buenos Aires: INTA, 2010. Disponible en: http://online.inta.gov.ar/prohuerta/archivos/libro_economia_social_22-04-2010.pdf
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) y IFAD (Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola). 2019. DECENIO DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA FAMILIAR 2019-2028 Plan de acción mundial. Disponible en: <http://www.fao.org/3/ca4672es/CA4672ES.pdf>
- Feito MC. 2020. Comercialización de la agricultura familiar para el desarrollo rural: feria de la Universidad Nacional de La Matanza. *Revista de Economía e Sociología Rural* 58(1), e187384. Disponible en: <https://doi.org/10.1590/1806-9479.2020.187384>
- Fingermann L., Prividera G. 2018. *Precios en circuitos cortos y canales largos: productores y consumidores en la Feria Manos de la Tierra*. Revista Realidad económica, vol. 47, pp.129-150.
- De la Fuente L., Hang G., Larrañaga G. 2018. El accionar del estado en la construcción de mercados hortícolas no formales de la Agricultura Familiar como estrategia de comercialización y desarrollo local. *En Jornadas interdisciplinarias de estudios agrarios y agroindustriales argentinos y latinoamericanos*. ALASRU. Montevideo.
- FONAF (Foro de Organizaciones Nucleadas de la Agricultura Familiar). 2006. Documento Base del FoNAF para implementar las políticas públicas del sector de la Agricultura Familiar Disponible en: http://www.fonaf.com.ar/documentos/Documento_base_FoNAF.pdf
- García P., Lorda M.A. 2019. La situación de los pequeños productores de cerdos en el sector urbano - periurbano de Bahía Blanca y las perspectivas de permanencia en la actividad. XI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales Argentinos y Latinoamericanos. UBA, Buenos Aires. Disponible en: <https://www.ciea.com.ar/web/CIEA2019/CIEA2019.htm>
- García P. 2019. Proyecto Impulso GAL. Mejoramiento de las condiciones de producción en pequeños criaderos de cerdos. Ministerio de Desarrollo Social de la Nación. INTA, Bahía Blanca.
- Gargicevich A., Merchante Navarro, G.E., Walter P.A., Arroquy G., Fabiani A., Carrapizo V., Espina H., Arregui J. 2015. Las estrategias del PROFEDER para el apoyo del desarrollo territorial. INTA-AADER. 15pp. Disponible en: <https://inta.gob.ar/documentos/las-estrategias-del-profeder-para-el-apoyo-del-desarrollo-territorial>
- Guerra F.G., Massoni, S., Dieguez M., Patti L.M.M., Cheppi C., Fiorentino R., Sadir A.M., Barsky O., Djenderedjian J., Alegre E. 2011. *Historia del INTA*. Ciclo "Territorios de Ciencia" Canal Encuentro. Disponible en: <https://inta.gob.ar/videos/historia-del-inta/vie>
- Iglesias ME. 2020. ProHuerta, 30 años promoviendo la soberanía alimentaria. EEA INTA Chubut. Disponible en: <https://inta.gob.ar/noticias/prohuerta-30-anos-promoviendo-la-soberania-alimentaria>
- INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria). s/f. *Historia del INTA. Creación del INTA*. Disponible en: <https://inta.gob.ar/paginas/historia-del-inta#:~:text=El%20Instituto%20Nacional%20de%20Tecnolog%C3%ADa,del%20Decreto%20Le y%2021.680%2F56.&text=En%20la%20actualidad%2C%20y%20luego,de%20Agroindustria%20de%20la%20Naci%C3%B3n.>)

- INTA. 2008. Programa Federal de Apoyo al Desarrollo Rural Sustentable (ProFeder). Disponible en: http://www.infoleg.gob.ar/basehome/actos_gobierno/actosdegobierno15-12-2008-2.htm
- INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria). 2011. *Cambio Rural Etapa Inicial* Disponible en: <https://inta.gob.ar/documentos/cambio-rural-etapa-inicial>
- INTA, 2013. ¿Qué es la Soberanía Alimentaria? Disponible en: <https://inta.gob.ar/documentos/bfque-es-la-soberania-alimentaria>
- INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria). 2014. *¿Qué apoyo brinda Cambio Rural II?* Disponible en: <https://inta.gob.ar/documentos/%C2%BFque-apoyo-brinda-cambio-rural-ii>
- Martí H.R. 2018. *Producción de batata*. Ediciones INTA. Disponible en: <https://asaho.org/wp-content/uploads/2019/06/BATATA-1.pdf>
- MBB (Municipalidad de Bahía Blanca). s/f. La ciudad. Disponible en: <https://www.bahia.gob.ar/ciudad/>
- MBB (Municipalidad de Bahía Blanca) 2016. Informe de la Agencia de Desarrollo. Relevamiento de la producción hortícola (base de datos)
- Real Academia Española. 2020. Diccionario de la lengua española. versión 23.4 en línea. Disponible en <https://dle.rae.es>
- Rodríguez F., Figueroa M. *Contexto socioeconómico del sector porcino en argentina. Enfoque para la implementación de buenas prácticas*. Año. En Brunori J., Rodríguez Fazzone M., Figueroa, M. (Comps.) Buenas practicas pecuarias (BPP) para la producción y comercialización porcina familiar. 2012. Buenos Aires: FAO. Disponible en: <http://www.fao.org/3/i2094s/i2094s.pdf>
- Salas BE. 2017. Grupos de abastecimiento local (G.A.L.). INTA Río Cuarto, E.E.A. Marcos Juárez, C.R. Córdoba. Disponible en: <https://inta.gob.ar/noticias/grupos-de-abastecimiento-local-gal>
- SENASA, 2020. Porcinos sector primario. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/senasa/porcinos-sector-primario>
- Zeballos Bianchi, B. 2017. Nueva estrategia y herramienta del Programa Pro Huerta. E.E.A. Paraná, E.E.A. Concepción del Uruguay, E.E.A. Concordia. Disponible en: <https://inta.gob.ar/noticias/nueva-estrategia-y-herramienta-del-programa-pro-huerta>
- Zinger A., Campos M. 2002. Múltiples conflictos ambientales caracterizan el periurbano nor-noreste de Bahía Blanca. En *IV Jornadas Nacionales de Geografía Física*. Mar del Plata, pp. 256-269.