



# “Realmente creía que lo convencional se iba a terminar, pero no pasó”

Guillermo Sánchez es reginense y pertenece a la empresa Servicios Orgánicos S.R.L, situada en la localidad de Chichinales, sobre la Ruta Nacional 22. Es tercera generación de productores frutícolas y en el año 2000 decidió acompañar a su tía en el negocio familiar, luego de la muerte de su abuelo, precursor de la actividad.

En esta entrevista nos cuenta su historia, las convicciones que lo llevaron a producir peras y manzanas orgánicas y la decisión de volver a convencional después de 22 años de producción sin agroquímicos.



## *Contáme sobre tus orígenes, tu formación y la historia de tu familia.*

La empresa la inició mi abuelo, en su momento contaba con producción de peras, manzanas, fábrica de conservas de tomates y de peras, y después continuó con la parte de chacras. La principal tenía 100 hectáreas exclusivamente de peras, por eso nos especializamos en eso. Con su muerte, en 1990, mi tía siguió sola con la actividad hasta mi incorporación en el año 2000. Me había ido a Buenos Aires a estudiar Ingeniería en Informática, estuve un año, abandoné la carrera y volví. En el medio de eso, entre 1996 y 1997, las chacras habían estado alquiladas a Expofrut, que las convirtió en orgánicas. Cuando me sumé a la empresa familiar, con mi tía decidimos continuar con esa forma de producción.

## *¿Qué los llevó a tomar esa decisión?*

En ese momento era un buen negocio, era lo que se venía como tendencia, y por eso adquirimos nuevas chacras y convertimos todo a orgánico. Lo veía como un negocio sustentable y realmente creía que lo convencional se iba a terminar, pero no pasó. Resulta que en orgánico los nichos son cada vez menores y es realmente complicado competir contra una producción convencional.

Veía bien el hecho de no tener que hacer pulverizaciones con plaguicidas; las protecciones de los trabajadores eran ínfimas porque los productos que se utilizan son inocuos; todo “pintaba” bien. Lo que falló fue la parte económica. Por lo demás, sigo creyendo que es una forma de producir muy buena.

sigue >>

### ¿Tuvieron que certificar sobre lo heredado de Expofrut?

No, la certificación ya estaba. Se trataba de "Argencert"<sup>1</sup>, la certificadora de productos orgánicos en Argentina. Luego, para las nuevas chacras, empezamos a trabajar con "Letis"<sup>2</sup>, que es otra certificadora.

### De acuerdo a tu experiencia ¿cuál es concepto básico de un sistema productivo orgánico? ¿Presenta ventajas o desventajas frente a otro sistema?

Es una forma de producir sustentable, procurando que el impacto en el medio ambiente sea el menor posible. Las ventajas tienen que ver precisamente con eso. Las desventajas vienen por el lado del control de plagas, el cual es más complicado y difícil que en el sistema convencional. *Para tener una buena sanidad en orgánico hay que hacer las cosas muy bien, lo cual lleva más trabajo, más recursos humanos y más tiempo*, ya que todo debe hacerse manual, desde el raleo hasta el control de algunas plagas. En esto último también hicimos control mecánico, pero es extremadamente caro y poco efectivo.

### Además del cuidado del medio ambiente, ¿qué otras ventajas observaste para apostar por lo orgánico?

Las ventajas eran básicamente comerciales, la parte económica era rentable. Es una actividad que tiene costos más altos, pero el retorno -en su momento- también era alto y el negocio "cerraba". Era sustentable. Hoy eso no sucede: los costos son más altos y los precios de venta están casi igualados con lo convencional. La ganancia es ínfima.

### ¿Por qué crees que dejó de ser rentable?

Creo que el problema radica en que el nicho es bastante chico. Pensábamos que tratándose de orgánico el nicho iba a ir creciendo exponencialmente, pero no fue así. Hace 15 años sigue siendo el mismo y los costos se elevaron, además de que entraron nuevos jugadores (muchos de los cuales también fueron abandonando).

### ¿Les pasa solamente a los productores argentinos o sucede en todos los países donde se produce orgánico?

En Argentina actualmente no se vende casi nada de orgánico. En Capital Federal hay un par de tiendas que venden algo, muy poco porque no hay cultura de lo orgánico. En Brasil, igual. Por eso sí o sí hay que salir a Estados Unidos y Europa, que son los principales destinos. Respecto a este último, este año fue catastrófico: bajó el consumo en general y en orgánico ni hablar.

En producción orgánica no existe el mercado *spot*, como sucede en convencional. Cuando salís a vender, los clientes que compran fruta orgánica son contados

con los dedos de las manos y te encontrás con que ya tienen su demanda cubierta; no quieren más y no tenés a quién vendérsela. Tirar fruta, en estos países, no es una opción posible porque el costo es altísimo: la mandan a industria (con un mínimo retorno) y las cajas de cartón tienen que enviarlas a una recicladora, asumiendo el gasto de esa acción. Para evitar todo eso, directamente no te compran.

### ¿Cuáles son las principales prácticas de manejo para conseguir rendimiento y calidad en la producción y cómo es el manejo de plagas?

Al respecto te cuento que tuvimos una plaga que es el taladrillo<sup>3</sup>, que es un "bichito" que se mete en el tronco y te come la planta desde adentro. La seca, la debilita. Para eso trabajamos con el equipo de sanidad del INTA que nos enseñó un método manual que consiste en ponerle al bicho un frasco transparente en el orificio de entrada al tronco, de modo que cuando quiera salir queda atrapado. Nos llevó unos cuatro años su control, pero logramos salvar la chacra. La parte donde se inició el foco la tuvimos que erradicar. Fueron 5 o 6 hectáreas, pero el resto lo salvamos.

### ¿La erradicación de plantas que mencionás se podría haber evitado si produjeras convencional?

Totalmente. Tomando el asunto a tiempo, sí. Aplicás productos para el caso (prohibidos en orgánico) y lográs controlarlo. *Lo orgánico se basa en eso: en ir anticipándose y en mantener las plagas controladas. Erradicadas no las vas a tener nunca, pero sí controladas.*

<sup>1</sup> Argencert S.A opera en Argentina, Chile y Paraguay. Actualmente se denomina Ecocert, ya que fue adquirida por este grupo empresario en noviembre de 2016.

Fuente: <https://mapo.org.ar/el-grupo-ecocert-anuncia-la-adquisicion-de-argencert-s-a-la-certificadora-de-productos-organicos-en-argentina/>

<sup>2</sup> Letis S.A es una empresa dedicada a la certificación y auditoría de normas internacionales de calidad y sustentabilidad en productos y procesos.

Fuente: <https://letis.org/sobre-letis/>

<sup>3</sup> El *Megaplatus sulcatus Chapuis*, conocido vulgarmente como "barreno o taladrillo de los forestales" es un coleóptero (escarabajo) que produce severos daños en plantaciones forestales y frutales perforando el tronco de los árboles, debilitándolos o inutilizando su madera. Fuente: "Taladrillo de los forestales. Algunos aspectos de su biología, detección y manejo de poblaciones". L. Cichón, A. Giayetto, D. Fernández, S. Garrido, D. Ibarra, R. Gómez, M. Muñoz. INTA Alto Valle.



### *¿Cómo manejas el tema de la calidad si "plaga cero" es imposible?*

En el caso de las peras, no hay demasiadas desventajas en relación a la calidad y el sistema convencional, salvo cuando el deterioro de esa calidad viene a causa de una plaga asociada, no controlada. Ahí sí hay deterioro del fruto. Entre esas plagas difíciles de controlar haciendo orgánico encontramos a la carpocapsa, el psílido, el piojo de San José. Todo ello puede afectar a la calidad del fruto.

### *¿Cómo se lleva adelante el manejo nutricional del monte?*

Con biofertilizantes, de los cuales no hay mucha variedad y no son tan efectivos. También existen los guanos, en los que hay que controlar su origen y hacerles los compostados que corresponden. En cambio, en convencional hay un producto muy bueno que es una "bomba" para las plantas. Se trata del ácido fosfórico, el cual está prohibido en orgánico. Años atrás, cuando estaba permitido, lo usábamos. Y luego de seis, siete años vimos que seguían apareciendo trazas en los análisis. Es un compuesto que se utiliza como

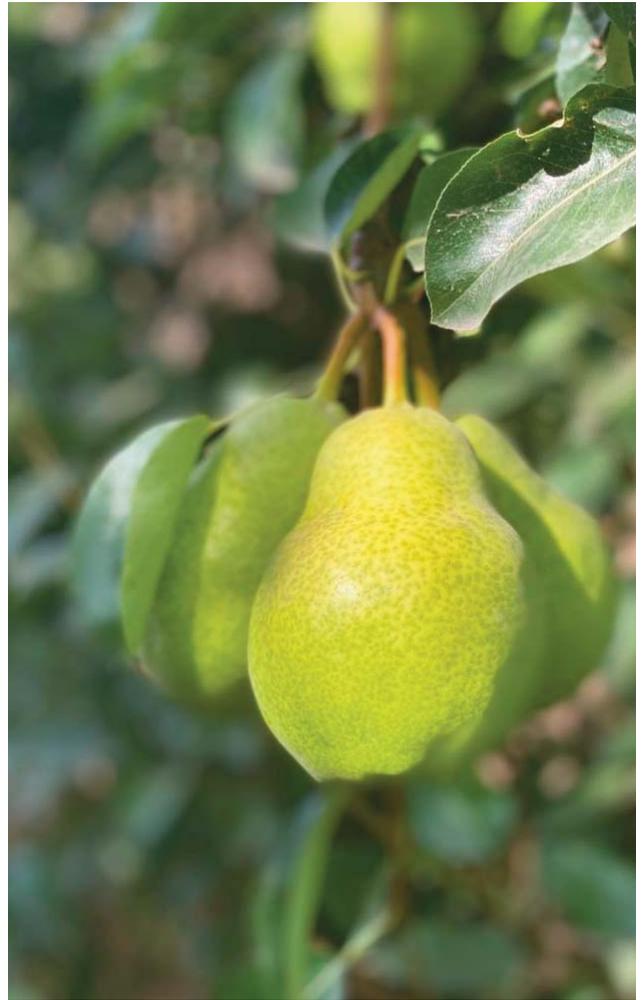
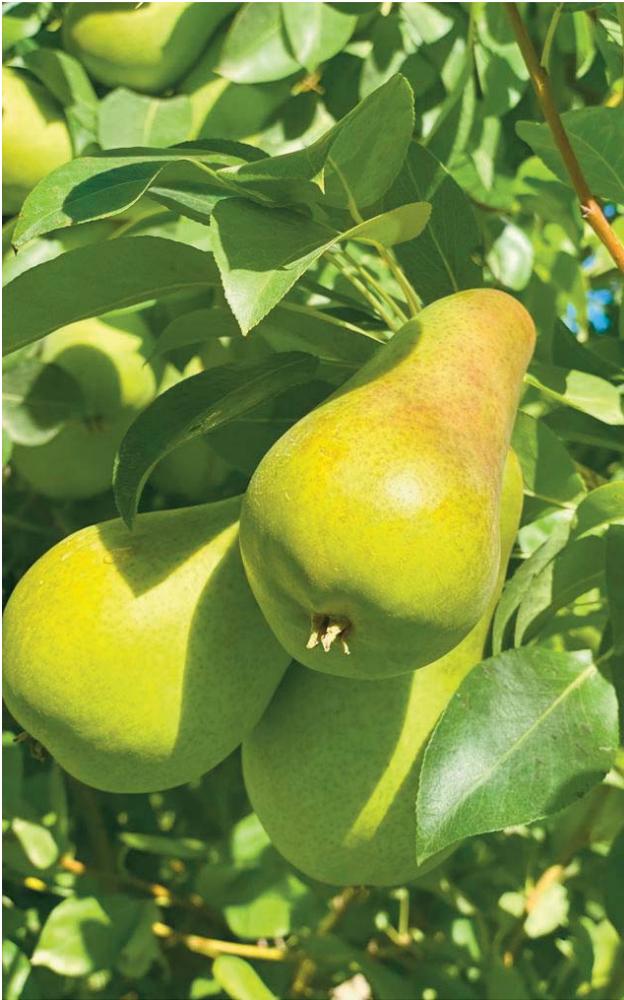
vitalizante y cuesta sacarlo de la madera de las plantas.

### *¿Qué opinión tenés sobre los costos de producción respecto a un sistema convencional?*

En orgánico el costo es mucho mayor y se requiere más mano de obra. Por ejemplo, para el control de malezas no se pueden utilizar herbicidas, por lo que se hace mecánico o manual. Para el raleo, igual, ya que no se pueden utilizar químicos. Para que te des otra idea, en convencional para el control de carpocapsa se puede curar cada 15, 20 o 30 días, dependiendo de los productos que utilices y de la sanidad que tenga el campo, mientras que en orgánico eso es imposible. Estamos curando cada 7 días, utilizando "Carpovirus"<sup>4</sup>, pero estos virus atenuados son poco efectivos comparados con los agroquímicos. *En un buen manejo de orgánico los resultados los ves al año siguiente o al otro, mientras que en convencional los ves enseguida.*

<sup>4</sup> El virus de la granulosis (carpovirus) es el primer insecticida biológico para el control de carpocapsa, registrado en Argentina por INTA.

sigue >>



*Mencionaste que bajó el consumo. ¿Tenés alguna idea de la causa?*

Creo que es una cuestión de hábitos. Europa y Estados Unidos hacen publicidad sobre el tema, el resto del mundo no.

En Argentina, el mercado interno en los últimos años pujó muy fuerte en la fruticultura (sobre todo en peras y manzanas); pero no específicamente en orgánico. *Nosotros solíamos tener remanentes de exportación que intenté muchas veces ubicar localmente, ofreciéndolos al mismo precio que convencional y no encontré predisposición de nadie: ni de los clientes ni de las cadenas intermedias de distribución ni de las verdulerías.* Ahí es donde creo que está la falla, porque no hay campañas de publicidad informando sobre la existencia y beneficios de consumir este tipo de productos. No te lo enseñan en la escuela ni en ningún otro lado.

En su momento existió el MAPO (Movimiento Argentino para la Producción Orgánica) que tenía ideas sobre hacer campañas de difusión y no sé por qué eso no sucedió.

*¿Creés que la reticencia a sumar orgánico por parte de los clientes tiene que ver con el prejuicio sobre el costo final de la fruta?*

Absolutamente. Es lo primero que te preguntan: cuánto les va a costar. A la manzana orgánica los clientes directamente no la quieren, ya que si vos le ponés al consumidor una fruta convencional al lado de una orgánica, sin que sepa cuál es cuál, va a ir directamente a la primera porque se ve más linda. Está lustrada, tiene cera. *En el mercado interno hoy se vende color, ni siquiera sabor; además de un correcto tratamiento del lustrado.*

*¿La fruta orgánica cosechada se parece a una convencional o presenta características externas que la diferencian?*

No te das cuenta a excepción del lustrado y del sabor. La convencional es más amarga por la cera, tenés que pelarla para comerla, mientras que una manzana orgánica no puede presentar una herida o golpe porque se va a pudrir al no tener antiescaldantes ni nada para conservarla. Estéticamente sale igual que una convencional, pero brilla mucho menos.

sigue >>



*Con respecto a los canales de comercialización, ¿cómo los ves en la actualidad o en el mediano plazo?*

Nosotros comercializamos de dos maneras diferentes: una forma es a través de una trading. Le ponemos la fruta en caja, fría, arriba de un contenedor, a una trading y ellos se encargan del resto. La otra forma la hacemos nosotros: la venta directa en destino (Europa y Estados Unidos). Ahí es donde empecé a ver cada vez menos interés. Si bien lo hay, es mucho menor que en el año 2005, 2006, cuando empecé con la comercialización.

*¿Con qué infraestructura cuenta la empresa familiar?*

Tenemos chacras (producción primaria), galpón de empaque y frigorífico propio. También contamos con la etapa de industria: una fábrica de conservas. La pera que no va a exportación ni a mercado interno se hace en mitades, en latas. Igual que los duraznos, sólo que los producimos directamente para conservas.

*¿Acaban de retirarse del sistema de producción orgánica?*

Sí, nos pasamos al convencional. Básicamente vamos a seguir con lo mismo y sumaremos alguna que otra

herramienta. Más que nada si pretendemos exportar a Brasil que es "carpocapsa cero".

*¿Cambiarán la denominación comercial?*

No porque somos una razón social. Las marcas tampoco cambiarán de nombre. En orgánico somos "BIO" y cuando vendemos orgánico como convencional somos "COMAI".

*¿Crees que este tipo de experiencias puede funcionar bien en otros países mientras que en Argentina no?*

Creo que sí. Acá ya tenemos una parte del negocio que no estamos aprovechando, que es la del mercado interno donde los costos de los fletes son ínfimos comparados con hacer envíos al exterior. Al no existir cultura de lo orgánico y no contar con esa fruta dentro del mismo país, ya arrancamos con una desventaja respecto de los otros. En cambio a los productores de Europa y Estados Unidos les va bien, porque están cerca de los lugares donde hay mayor consumo. •