



B2-296 Experiencia de transición agroecológica en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén.

Pablo Vasquez. INTA. vasquez.pablo@inta.gob.ar
Mercedes Lopez Saubidet. INTA. lopez.mercedes@inta.gob.ar
Marcelo Gonzalez. INTA. gonzalez.marceloraul@inta.gob.ar
Betina Mauricio. INTA. mauricio.betina@inta.gob.ar

Resumen

La experiencia relatada surge a mediados del año 2013 cuando un productor frutihortícola del Alto Valle de Río Negro y Neuquén comparte con el INTA la intención de emprender la transición de su sistema productivo y comercial convencional hacia uno agroecológico. A partir de esto se desarrollaron actividades tendientes a potenciar la autorregulación del sistema y se trabajó en el diseño productivo a fin de garantizar una oferta continua de alimentos. Así mismo se generaron acciones para promover el establecimiento de vínculos con potenciales consumidores/as. Al cabo de una temporada de trabajo, el productor y su familia demuestran estar motivados y comprometidos hacia la profundización de la transición iniciada. Por otra parte, se reconoce la importancia regional de la experiencia por ser una de las primeras en demostrar la posibilidad generar y comercializar alimentos sanos a escala comercial y por aportar referencias técnicas y económicas para que otros productores puedan replicarla.

Palabras clave: fruticultura, horticultura, comercialización.

Contexto social y productivo del Alto Valle

El Alto Valle de Río Negro y Neuquén, ubicado en la Norpatagonia Argentina, se encuentra delimitado entre la cuenca de los ríos Neuquén, Limay y Negro. A lo largo de los casi 200 km comprendidos por el Valle, se disponen en forma alternante centros urbanos, periferias y áreas rurales de 16 ejidos municipales. En total se contabiliza una población que ronda los 550.000 habitantes distribuida en localidades que varían entre los 280.000 y los 2.000 habitantes.

En términos agropecuarios, esta zona se ha caracterizado históricamente por la producción frutícola, principalmente de peras y manzanas para exportación. Desde los años 80 este sector económico se encuentra sumergido en un proceso de transnacionalización, concentración y modernización diferencial. Entre otras actividades secundarias, se destaca la producción de hortalizas, que se caracteriza por comprender el cultivo a campo, diversificado y desarrollado predominantemente por productores inmigrantes de tipo arrendatario. La producción bajo cubierta está limitada a un escaso número de productores capitalizados y enfocada a la producción de tomate, morrón y lechuga. La producción se comercializa dentro del cinturón hortícola local o zonas aledañas, destinando un 51% a la venta por el Mercado Concentrador de Neuquén (Iglesias et al, 2005).

Los modelos productivos instalados en la zona, tanto el frutícola como el hortícola, se pueden describir como sistemas altamente dependientes de insumos externos y contaminantes. La producción y la comercialización se rigen predominantemente por reglas del mercado, quedando subsumida la capacidad de participación y decisión de los productores.

En la zona del Alto Valle se visibiliza otra problemática vinculada a las escasas posibilidades de acceso de la población local a alimentos frescos y libres de agroquímicos. Las



referencias regionales sobre modos alternativos de producción se encuentran limitadas a huertas familiares o comunitarias que en su mayoría no llegan a generar excedentes comercializables. Finalmente, a partir de la exploración y explotación del yacimiento Vaca Muerta es importante señalar el aumento de la competencia entre la actividad productiva y la actividad petrolera e inmobiliaria por recursos claves (tierra y mano de obra), junto con una pérdida de referencia de la actividad productiva como medio para garantizar el buen vivir.

Propuesta agroecológica

En este contexto, cobra valor el planteo de alternativas que tornen más atractiva y sustentable la actividad productiva y que a su vez conjuguen con las necesidades y expectativas alimentarias de la población local. En este sentido la propuesta agroecológica sienta las bases para la construcción de un modelo de agricultura sustentable, entendida como aquella que permite mantener en el tiempo un flujo de bienes y servicios que satisfagan las necesidades socioeconómicas y culturales de la población, dentro de los límites biofísicos que establece el correcto funcionamiento de los sistemas naturales (agroecosistemas) que lo soportan.

La transición agroecológica, como el proceso de transformación de los sistemas convencionales de producción hacia sistemas de base agroecológica comprende elementos técnicos, productivos y ecológicos, como también con procesos socioculturales y económicos del agricultor, su familia y su comunidad. Esto implica necesariamente concebir como parte de la transición agroecológica a la actividad productiva en forma conjunta con los procesos de comercialización u organizativos de la comunidad (Marasas, 2012).

En el Alto Valle la promoción de prácticas productivas agroecológicas, está siendo abordada por el programa ProHuerta y otros programas a nivel provincial y municipal. La mayoría de las experiencias implementadas han estado enfocadas a escalas de producción para autoconsumo con eventual generación de excedentes que se comercializan dentro de redes de proximidad individual o a través de la modalidad de feria. Por fuera de estos programas las acciones vinculadas a la Agroecología venían dependiendo de iniciativas puntuales de grupos de trabajo, planteados en distintos niveles de intervención y probablemente con diversos enfoques y objetivos. En los últimos años, el INTA empezó a instalar la necesidad de trabajar sobre el eje de Agroecología como enfoque técnico para la agricultura familiar. Hacia el año 2012, la Institución introduce como política nacional para la formulación de su cartera de proyectos 2013-2020 la adopción del enfoque territorial y entre los ejes temáticos transversales, el abordaje de la Agroecología. Este contexto dio lugar a la conformación de un equipo de trabajo local dentro del cual se propusieron los siguientes objetivos:

- Ampliar la cantidad y diversidad de experiencias agroecológicas en la zona
- Validar tecnologías y prácticas de transición agroecológica
- Avanzar en una perspectiva integral que abarque desde la producción al consumo
- Visibilizar la propuesta agroecológica a nivel regional como alternativa productiva

Descripción de la experiencia

Esta experiencia se desarrolla en una unidad domestico-productiva de 5 ha denominada "Flor Dorada" y ubicada en la localidad de Centenario, provincia de Neuquén. Esta superficie abarca 3 ha de pera y manzana, 0,3 ha de horticultura bajo cubierta y 0,4 ha de horticultura a campo, 0,15 ha ocupadas por una granja de gallinas ponedoras y un predio de 0,2 ha entre casa y parque donde se realizan talleres de pintura y arte. El productor tiene un perfil comercial empresarial, con una convicción de plantear nuevas estrategias para mantener y



mejorar su forma de vida. Cuenta con alta dotación de infraestructura y recursos productivos clave (cámara frigorífica, un galpón cerrado, maquinaria básica, sistema de riego presurizado). Muestra además un importante manejo de herramientas informáticas, capacidad de vinculación e interacción social y cierta capacidad de resiliencia económica.

En la organización del trabajo participa la familia, más una empleada en forma permanente. La familia está constituida por padre (encargado de componente frutícola, hortícola y comercialización), madre, hijo (encargado del subsistema granja de ponedoras), hija mayor e hija menor (estudiante 15 años).

Antes de iniciar el proceso de transición, el productor se dedicó 18 años a la producción convencional de morrones, lechuga y tomate bajo cubierta, destinada a venta mayorista de supermercados de la zona. De igual modo, la producción frutícola estaba orientada por el modelo dominante en el valle.

La motivación hacia la transición agroecológica representa una reacción individual frente a incongruencias presentadas por el sistema de producción y comercialización adoptado en relación a un cambio en su concepción de vida. El productor basa su decisión de cambio en una sensación de malestar personal en relación al uso y manipulación de agroquímicos, y que tampoco llegaban a resolver los problemas de plagas y enfermedades que se manifestaban en los cultivos. A su vez, las condiciones que presenta el sistema de comercialización generaban menos retribuciones y más exigencias.

En base a esta situación, el productor presenta demanda de asistencia al INTA, la cual genera un compromiso de acompañamiento. En este sentido, el productor y el equipo técnico asignado plantearon como objetivos principales el aumento de la biodiversidad del sistema para propender a su autorregulación y posibilitar la disminución del uso de insumos externos y contaminantes, la generación de una oferta de alimentos variada y continua, y el desarrollo de un sistema de venta directa.

Acciones desarrolladas

El plan de transición contempló una propuesta de manejo de los montes frutales basado en mejora de poda, implementación de un plan sanitario en torno al monitoreo de plagas y empleo de productos fitosanitarios aceptados en producción orgánica, control de malezas, implantación de verdeos en el interfilas de los frutales y mejora en el manejo riego. La propuesta técnica hortícola se basó en el incremento de la biodiversidad como forma de generar una oferta variada y favorecer el equilibrio ecológico. Para esto se seleccionaron cultivos dimensionando la superficie destinada a cada uno en base a esquemas posibles de asociación y rotación. El diseño del cultivo consideró el ordenamiento en canchales, respetando el sistema de riego por goteo que venía realizando el productor. A su vez, se asignó especial atención a la implantación de especies aromáticas y florales en el perímetro de las áreas cultivadas a fin de establecer barreras biológicas. El manejo sanitario se basó en estas medidas preventivas y como resguardo ante posibles desequilibrios se elaboraron preparados caseros. El manejo de suelo contempló el abonado con guano de gallina compostado y biorganutza. En paralelo se realizó el armado de una pila de compost que incorpora insumos del establecimiento. Todas estas medidas priorizaron el uso de insumos prediales, sin embargo en esta primer temporada fue necesario introducir algunos elementos externos.

En relación a la comercialización se comenzó por plantear alternativas comerciales y mecanismos de vinculación con el/la consumidor/a. El productor y su familia optaron por



implementar una modalidad de venta directa al público a través de “canastas verdes” que los/as consumidores/as retiran desde la chacra semanalmente. Estas canastas están compuestas por no menos de 10 especies diferentes y un peso promedio de 12 kg. El equipo técnico, acompañó la vinculación del productor con los posibles consumidores por medio de la organización de una jornada de presentación y difusión de la propuesta. La convocatoria incluyó la participación de un conocido médico a nivel regional dedicado a la promoción de la alimentación consciente. Por su parte, la familia del productor se abocó a la construcción de la imagen del producto y de su promoción a través del uso de redes sociales.

Resultados y Análisis

Entre los resultados logrados en esta primer temporada se destaca la continuidad en la oferta de la canasta verde con 10 a 15 productos diferentes entre diciembre y marzo. A nivel sanitario no se registraron brotes de consideración por lo que se infiere que se generó un equilibrio ecológico suficiente. En fruticultura se lograron porcentajes de calidad elevados.

La comercialización se vio favorecida por el vínculo establecido con los consumidores/as movilizados hacia la “alimentación consciente” generado, entre otros, a partir de la jornada realizada en el predio. La alta valoración de los consumidores hacia la propuesta se ve reflejada en la predisposición que muestran al movilizarse semanalmente hasta la chacra y aceptar el precio establecido por el productor. Esto aparece como consecuencia de la falta de oferta permanente de este tipo de productos en la zona. Las ventas llegaron a satisfacer las expectativas del productor. Estas oscilaron las 80 canastas semanales a razón de 20-25\$/kg. El vínculo directo con el consumidor reforzó el compromiso del productor hacia la producción sana y el entusiasmo de la familia hacia el emprendimiento. Esto se manifiesta con reciente incorporación de su familia en diferentes tareas de campo y acompañamiento en la promoción y comercialización. A su vez es de destacar el cambio de enfoque de su hijo que partiendo de la producción de granja avícola intensiva, comenzó a materializar una nueva propuesta de manejo que apunta a mejorar el bienestar animal respondiendo a la inquietud de los consumidores/as.

Entre los aspectos a mejorar se analizan el ajuste de planificación de siembra en base a la preferencia de los/as consumidores/as por determinados productos ya que se generaron algunos excedentes y demandas insatisfechas.

Se identificó alguna dificultad para garantizar el trabajo predial en tareas como la implantación escalonado de cultivos, la atención de la pila de compost, el control de malezas en el cultivo a campo. Entre las causas de esto aparece la falta de experiencia en la organización de cultivos diversos y escalonados, así como en la gestión semanal de la cosecha, armado y entrega de canastas. En este sentido un aspecto a considerar en futuras temporadas es el ajuste del dimensionamiento de la superficie a cultivar en base a la capacidad de trabajo.

En cuanto al diseño del cultivo se identificaron problemas vinculados a las asociaciones y densidades de siembra propuestas debido a que dificultaron la tarea de cosecha y/o la necesaria ventilación del cultivo.

La propuesta de disminución del uso de insumos externos y contaminantes se implementó dentro de lo posible. En la preparación de compost debió incorporarse guano y pasto traídos de otros establecimientos, debido que los recursos prediales existentes resultaron



insuficientes por no haberse priorizado este destino con anterioridad. A la vez, a nivel regional hay escaso acceso a insumos libres de agroquímicos, como por ejemplo, guano no industrial. En el caso de las semillas, se suma que la falta de material genético local y varietal dificulta su autoproducción, debiendo recurrir a la compra de semilla comercial.

El sistema de comercialización adoptado, demanda a los consumidores la necesidad de organizarse para acceder al producto. Requiere disponibilidad horaria y vehículo. Esto implica que hoy por hoy, la oferta está orientada a un sector de la sociedad determinada y podría requerir la necesidad de organización por parte de los consumidores/as para facilitar la continuidad de la práctica de consumo.

Como conclusión, esta experiencia resulta relevante puesto que, a nivel regional, visibiliza la propuesta agroecológica como alternativa productiva y aporta a la construcción de un modelo de agricultura sustentable, conjugando con las demandas y necesidades alimentarias de algunos sectores de la población local. A su vez, el acompañamiento a este caso posibilitó experimentar y validar algunas técnicas específicas para llevar adelante una primera etapa en el proceso de transición agroecológica. La escala productiva y el mecanismo de comercialización implementado son dos aspectos que amplían la diversidad de experiencias con las que se estaba trabajando.

Esta primer etapa se han logrado avances muy significativos y en este momento se continúa incorporando prácticas agroecológicas para seguir avanzando en esta transición agroecológica, como por ejemplo, la incorporación de verduras deshidratadas, almacigueras para la autoproducción de plantines. Esta experiencia continúa creciendo e incorporando nuevos desafíos como continuidad del mismo proceso.

Referencias bibliográficas

- Iglesias N & A Van Konijnenburg (2005) "Situación actual de la horticultura en la Norpatagonia" Fruticultura y diversificación, N° 11, Ed INTA.
- Marasas M (2012) "El Camino de la transición agroecológica", Ed INTA, CABA.
- Chavez T (2006) "Aprender de la experiencia, una metodología para la sistematización", Leisa.