

Arroz Orgánico en Argentina

Una experiencia a tener en cuenta



María y Matías Lavigne

Conocimos a Matías y María Lavigne en la Feria de Bio-Fach (productos orgánicos) en Nüremberg, en febrero de este año y nos sorprendió la juventud y espíritu emprendedor de ambos. Posteriormente compartimos un panel en el Encuentro de Uruguayana (Revista Arroz N° 63), donde presentaron las características del sistema de producción que están desarrollando, junto a otros productores de Entre Ríos, momento en que le pedimos hicieran un artículo para Arroz, que aquí le presentamos. (N de R)



Introducción

Una primera aproximación a la producción de arroz orgánico nos refiere a la cuestión de qué se entiende por "agricultura orgánica". Definiciones abundan y subyace un extenso y acalorado debate sobre lo que "es" y lo que "debería ser" un alimento orgánico. Mucha gente piensa que los consumidores eligen pagar un precio más alto por estos productos porque "son saludables" y esto es, sin agroquímicos. Por lo tanto, un sistema de producción orgánica podría ser muchas cosas diferentes, siempre que se consiga un producto libre de sustancias de síntesis química. Pero esta noción simple nada dice respecto de la sostenibilidad de los sistemas y es cierto que una producción puede ser orgánica y no sostenible y un sistema sostenible no necesariamente es orgánico.

Pero los consumidores compran orgánicos por muchos y diversos motivos, por el medio ambiente, porque pueden conocer el origen del producto, porque es más rico, porque lo vende un pequeño productor, porque está de moda, por la paz mundial! Y en definitiva, la discusión sobre lo que debe ser la agricultura orgánica busca responder a las expectativas de los consumidores cuando adquieren un producto etiquetado como "orgánico". El repertorio de interpretaciones abarca desde aspectos económicos y de justicia social,

cuestiones biológicas o biodinámicas, llegando también a extremos ligados a lo astrológico e incluso lo religioso.

No es la idea aquí introducirnos en esta controversia que como se dijo tiene larga data y es amplia, pero cuando un debate que es teórico trasciende a los implicados y se instala en la opinión general, se disparan cambios que terminan afectando a todos los actores que participan de alguna forma en la cuestión.

Desde sus inicios la agricultura orgánica fue un "movimiento", integrado por pequeñas empresas, muchas de ellas con un fuerte compromiso con valores ecológicos y sociales, con un mercado de carácter local y espíritu cooperativo. En los últimos años, grandes empresas ingresaron al sector, aumentó por lo tanto la oferta de productos orgánicos a la vez que se difundió su consumo, y el movi-



miento se transformó en una industria globalizada. Pero comenzó a instalarse la idea, en productores y principalmente en los consumidores, de que la etiqueta de producto orgánico está cada vez más desconectada de la esencia fundacional del movimiento, espíritu que ahora se asocia más al término "agricultura sostenible". Comienza a hablarse de "comoditización" de la producción orgánica, y como contrapartida, para quienes producen alimentos orgánicos y sostenibles se hace necesario mantener los nichos de mercado aportando mayor información a los compradores sobre los atributos de sostenibilidad de la producción y procesamiento.

Estas transformaciones han suscitado la apa-



riación de certificaciones adicionales (huella de carbono, huella hídrica, eco-social), y también se están revisando las distintas normativas de producción orgánica para responder a estas nuevas exigencias del mercado, incorporando o poniendo más énfasis en los criterios de sostenibilidad del sistema de producción.

El arroz orgánico en Entre Ríos

La producción de arroz orgánico en Entre Ríos no es ajena a estos cambios en la demanda y en las normativas de certificación, y productores, procesadores y técnicos trabajan para responder a un mercado cada vez más exigente que sigue las directrices de un consumidor "sofisticado" y responsable.

El programa de Neofarms en el norte de Entre Ríos incluye esta campaña a 9 establecimientos, donde se cultiva arroz orgánico, en rotación con pasturas y otros cultivos orgánicos como lino y girasol. La historia del proyecto comienza en la campaña 2006/2007, con la certificación de cultivos orgánicos bajo la norma National Organic Program de los Estados Unidos. Si bien se contaba con un cliente comprometido en la producción, el arroz se tuvo que vender en su mayor parte en el circuito convencional.

Ante esta situación, que en principio se suponía de exceso de oferta, se decidió participar en ferias internacionales con el objetivo de conseguir nuevos clientes. Esta experiencia permitió conocer en mayor profundidad las peculiaridades del mercado y se reveló la necesidad de hacer un replanteo

tanto de la estructura de producción como de la estrategia comercial.

El primer problema a solucionar fue el de plantear un esquema de ventas distinto al del sector convencional. El mercado de alimentos orgánicos (concentrado en los países desarrollados) requiere compromisos a largo plazo y relaciones cliente-proveedor sustentables. También de acceder a medios de pago y entrega acordes a las costumbres de estos países. Para resolver esto se planteó un "consorcio" en toda la cadena donde lo que prima es la transparencia y el conocimiento por parte de todos los actores, tanto de los resultados como de los riesgos que conllevan las operaciones de exportación.



Otra cuestión importante que surgió fue la de las certificaciones del producto. Hasta la campaña 2008/2009 sólo se había certificado para el mercado norteamericano. A partir del contacto con la



diversidad de potenciales compradores se hizo evidente que no se trata de cumplir con los requisitos de importación de un país, sino que es un tema que tiene que ver con las garantías del producto, con necesidades específicas de los clientes y que era indispensable certificar otras normas para ofrecer el arroz en mercados más exigentes.

Resolver estos aspectos hizo necesario introducir mejoras en el proceso y en la trazabilidad





del arroz desde la chacra hasta la carga en contenedores. El seguimiento del arroz desde el lote se resolvió con ampliación y manejo de las secadoras disponibles en cosecha, y pasando el acopio de la producción a silos-bolsa identificados. La preservación del producto orgánico exige además controles específicos durante la elaboración y medidas especiales en el almacenamiento y transporte. Para prevenir la multiplicación de insectos en el almacenaje por ejemplo, se utilizan distintos métodos de tratamiento orgánicos tanto en el acopio como en la consolidación de contenedores.



Actualmente el principal destino de la producción es la industria alimenticia norteamericana y europea, el resto se destina a empaquetadores/distribuidores de todo el mundo. Estas empresas

cuentan con certificaciones de calidad e inocuidad para sus productos que requieren trasladar su cumplimiento a los proveedores. Los requisitos en cuanto al proceso y cuidado del producto son crecientes y es imprescindible un continuo desarrollo de nuevas prácticas en esta materia. Secado sin residuos de humo, tratamientos pesticidas más duraderos, envases biodegradables, son exigencias y desafíos de cara a las próximas campañas.

Certificación de procesos y producto

El objetivo del programa de certificación orgánica es garantizar que un sistema de producción cumple con determinados estándares, esto implica por un lado proponer y explicitar un sistema cuyo

objetivo general coincida con el de la agricultura orgánica. Para ello se establece de antemano un programa de rotaciones, un plan para el manejo de la fertilidad del suelo, control de malezas, plagas y enfermedades, una evaluación del impacto sobre el medio ambiente y medidas respecto a la biodiversidad.

Por otra parte, el organismo encargado de certificar la producción realiza un seguimiento del cultivo en todas sus etapas, para lo que es necesario llevar registros de las actividades, proporcionar pruebas del origen orgánico de los insumos utilizados y establecer procedimientos de garantías para cada actividad. Estas medidas persiguen el fin de minimizar al máximo los riesgos de contaminación del producto orgánico con las sustancias prohibidas por la normativa.

El primer factor a tener en cuenta es la presencia de agroquímicos en el suelo. Los distintos programas de certificación consideran que un producto es orgánico cuando proviene de un terreno donde no se han aplicado agroquímicos en los tres años inmediatamente anteriores a la cosecha del mismo. Para evitar este período de transición, se seleccionan lotes donde, o bien no se ha realizado nunca actividad agrícola convencional, o se trata de chacras muy viejas donde podemos garantizar que no habrá residuos de agroquímicos.

Otro punto a tener en cuenta son las actividades cercanas al cultivo, principalmente en los lotes vecinos de agricultura convencional ya que se incrementa el riesgo de contaminación por derivas. Puesto que estos factores por lo general están fuera del control del productor, se establecen zonas buffer o de amortiguamiento que buscan aislar lo más posible el cultivo orgánico del foco de contaminación. En principio se apunta a mantener zonas buffer permanentes y suficientemente amplias en todos de los límites del establecimiento, pero como no siempre es posible, a



menudo es necesario crear una zona buffer utilizando el mismo cultivo orgánico, el cual debe cosecharse por separado y no podrá comercializarse como orgánico. Para evitar la mezcla con los productos convencionales, siempre que no sea posible contar con maquinaria exclusiva para la producción orgánica, se cuenta con protocolos de limpieza para la maquinaria y los medios de transporte que buscan garantizar que no queden residuos tanto del cultivo como de insumos.

Las diferentes certificaciones orgánicas que existen en la actualidad son, por un lado, requisitos para la importación en algunos países (Unión Europea, Canadá, Suiza, Japón, USA). Pero fundamentalmente la certificación da cuenta de las condiciones del producto, por lo que los clientes toman como referencia certificaciones internacionales o normativas de otros países ya sea como garantías adicionales, o porque el arroz va a ser posteriormente reexportado a otra zona. Así, es cada vez más frecuente encontrarnos con clientes en USA que de-



mandan arroz con certificación europea o japonesa y también se empieza a demandar el cumplimiento de normativas privadas internacionales

Con el objetivo de llegar a otros mercados, en el año 2009 fue necesario que los establecimientos accedieran a certificaciones más exigentes. Esto no supuso tanto un cambio en el manejo del cultivo sino más bien un cambio de mentalidad. Se pasó de un planteo enfocado en cada lote en producción y en la campaña corriente a una propuesta que abarcara a la totalidad del establecimiento en un proyecto a mediano-largo plazo. En una primera instancia se fueron incorporando lotes a los planes de producción y al seguimiento de la certificadora y finalmente en la mayoría de los establecimientos se produjo lo que la normativa denomina "conversión total" a la agricultura orgánica

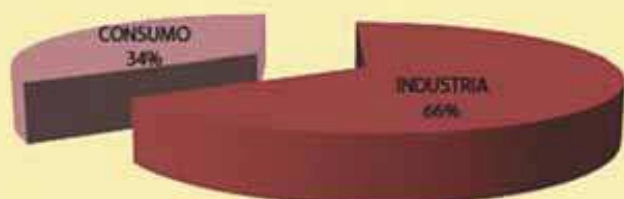
La conversión parcial o total de un establecimiento entra en relación con las características de la empresa agropecuaria, la modalidad de uso de la tierra y las características del establecimiento (tamaño, productividad, capacidad de riego, etc.). Todos los productores del proyecto producen arroz orgánico y convencional a la



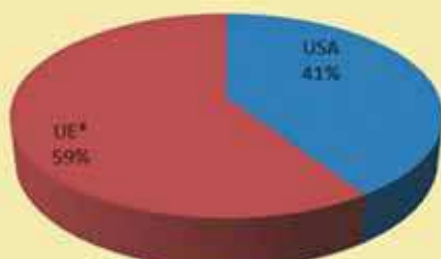
vez, y hay diversidad de esquemas empresariales. Para aquellas empresas que producen bajo contratos de arrendamiento, la posibilidad de la conversión total se daría por concentrar toda la producción orgánica en un mismo establecimiento, manteniendo la producción convencional en otros lugares. Este esquema simplifica el procedimiento de certificación ya que proporciona mayores garantías de no contaminación con la propia producción no-orgánica y sus insumos. Sin embargo, se requieren mayores esfuerzos para llevar a cabo el plan de producción ya que entran en juego otras variables como el perfil y la relación con el propietario del campo, el manejo de las pasturas cuando el productor no es el responsable de la producción ganadera, etc. Cuando las características de la empresa obligan a mantener la producción orgánica y convencional en el mismo establecimiento, es necesario en primer lugar establecer los lotes orgánicos en un área unificada y claramente separada de la superficie destinada a producción convencional.



Destino del arroz



Exportaciones según normativa de certificación



* Incluye clientes en USA que luego reexportan sus productos a la Unión Europea.

Por otra parte se requieren mayores cuidados para garantizar la integridad orgánica de los cultivos, estos recaudos van desde fuertes controles en la aplicación de agroquímicos en el área convencional hasta mayores exigencias en la capacitación del personal. Pero cuando esta situación mixta se da en un establecimiento donde el productor también es propietario, la complejidad del manejo se minimiza o compensa por el mayor control sobre otros factores involucrados, esto es, la capacidad de decisión sobre el plan de producción pero también mayor control sobre el cuidado del cultivo. En este sentido, cabe destacar el manejo y las dimensiones de las áreas buffer permanentes así como el total control de la contaminación en al menos un límite del área certificada.

La necesidad de aportar información certificada sobre la calidad y sostenibilidad de los productos y procesos afecta tanto a la producción orgánica como convencional. Por las particularidades del mercado orgánico este proceso se inició antes y fue necesario adaptarse rápidamente a los cambios, pero a medida que se desarrollan las iniciativas de certificación para el arroz convencional, y que avanza la tecnología en técnicas e insumos orgánicos,

se puede pensar cada vez más en la convergencia entre los dos sistemas en un futuro.

Conclusiones

La Argentina ostenta el segundo lugar en el ranking mundial de hectáreas certificadas para producción orgánica, la cual ha experimentado un continuo crecimiento en los últimos años. Sin embargo, ocupa el puesto 48 en la cantidad de productores orgánicos, si bien esto se debe en parte a diferencias en el tipo de producción de cada país, también habla de deficiencias propias del sector que impiden que se aproveche eficazmente el potencial del país.

Entre otras debilidades frente la competencia en otros países productores, como la falta de financiación externa y apoyo gubernamental, están los crecientes costos de manipuleo y logística desde el origen a los puertos, costo que en general supera los U\$S 2000 por contenedor y es mayor incluso que el costo del flete internacional hasta los puertos de destino. Para analizar la rentabilidad del cultivo, se trata de tomar parámetros intrínsecos al sistema orgánico, tomando en cuenta el costo de la rotación con pasturas y abonos verdes, así como los posibles cultivos posteriores al arroz. Incluidos estos aspectos, se espera un margen sino superior, más sustentable que en las opciones agrícolas del contexto argentino. Los precios tienen una variación independiente al mercado de arroz convencional, con modificaciones más lentas. Las primas promedio que han obtenido los productores van del 10% al 40% sobre el precio del arroz cáscara a nivel industria.

Las perspectivas para los próximos años son buenas, no sólo por el continuo aumento de la demanda de productos orgánicos en general, sino por las crecientes aplicaciones del arroz en la industria de alimentos orgánicos. Las oportunidades son amplias pero también los desafíos; calidad, confianza, certificación, sostenibilidad, conceptos que se han ido trasladando desde los consumidores a la industria, gobiernos y asociaciones, resuenan cada vez más entre los productores y hacerlos realidad en cada parcela implica esfuerzos adicionales pero también una gran cuota de responsabilidad.



Para las duras condiciones del arroz, un equipo de probada fortaleza!



Sembradoras Baldan

Fuertes, económicas, de muy fácil uso y mantenimiento. Equipos de siembra directa de 16, 20 o 24 líneas, con doble sistema de pistones hidráulicos que despejan el suelo para una siembra pareja en suelos planos o en zonas de taipas.

Para el arroz, toda la gama de potencia de Valtra, desde 100 hasta 210 hp!

Una completa línea de tractores diseñados para asegurarle óptimos resultados aún en las condiciones de trabajo más exigentes, como lo es la siembra del arroz.
Toda la fortaleza y el rendimiento que ya son reconocidos de Valtra, ahora con más potencia.

Y con el respaldo total de CUM en todo el país.



Compañía Uruguaya de Motores SA

Cuareim 1797, Montevideo / Y su red de Agentes en todo el país.
Atención al Cliente, 2924 0622* / cumsa@adinet.com.uy
www.cumsa.com.uy

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO

VALTRA



SUMA CONFIANZA

MÁS POTENCIA, MÁS MODELOS, IGUAL CONFIABILIDAD



Nueva serie de tractores 6J

Modelo 6165J / Modelo 6180J

Cabina de lujo con aire acondicionado
Motor agrícola de 6.8lts de 165hp (6165J),
180hp (6180J) y reserva de torque de 30%.
Transmisión PowerQuad de 16/16.
Bomba hidráulica de 110lts/min.
Rodado dual trasero 20.8x42R2 y delantero
16.9x30R2.

Entrega Inmediata.



INTERAGROVIAL S.A.

Paraguay 1866 - Tel.: 2924 0702 - www.interagrovia.com.uy