



B2-533 Comercialización y producción; de las familias productoras a las familias consumidoras

Bravo María Laura ml-bravo@hotmail.com ,
Cremaschi Almendra almendra_cremaschi@hotmail.com-

Departamento de Desarrollo Rural, Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales. UNLP

Resumen

Durante los últimos 25 años el Cinturón Hortícola Platense, Buenos Aires, Argentina, ha atravesado significativos cambios en las formas de producción, la estructura de los mercados y la concentración de la tierra. Estas transformaciones significaron un aumento de la dependencia de insumos, reducción del poder de negociación de las familias productoras frente a los últimos eslabones de la cadena y dificultades para el acceso a la tierra. Así, la producción familiar se ha visto vulnerable ante un sector cada vez más polarizado. En este contexto, a partir de un proyecto de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP), surgió la posibilidad de realizar una feria en el predio de la Facultad, que no sólo significaría una alternativa de comercio más justo, sino un espacio de intercambio a través de venta directa, lema de la Feria “Manos de la Tierra”. A partir de esta experiencia, el grupo empezó a poner en discusión aspectos relacionados a qué y cómo producir. El objetivo de este relato es compartir los aprendizajes de esta experiencia.

Palabras claves: familias rurales, venta directa, feria en centro de estudios.

Descripción de la experiencia

El relato de la experiencia que se presenta a continuación busca compartir los aprendizajes generados a partir de la “Feria Manos de la Tierra”, como un canal alternativo de comercialización para los sistemas familiares de producción hortícola, incluyendo aquellos con manejos agroecológicos, transicionales y convencionales (en cuanto al modelo tecnológico de producción).

Durante los últimos 25 años, el Cinturón Hortícola Platense (CHP) Provincia de Buenos Aires, República Argentina se vio atravesado por transformaciones que afectaron diferencialmente a los/as productores/as de la zona. En primer lugar, la difusión masiva del invernáculo y la incorporación de un paquete tecnológico altamente dependiente de insumos, ha posibilitado un aumento del volumen de producción, que convirtió al CHP en el territorio más importante a nivel nacional para la producción de hortalizas. Cabe destacar, para dimensionar su importancia, la cercanía con el área metropolitana conformada por el Conurbano Bonaerense y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, donde viven alrededor de 10 millones de personas y que actualmente constituye el principal destino de consumo de la producción. Esta revolución tecnológica cambió también el modo de transmisión de saberes y formas de producción, convirtiendo a los/as proveedores/as de insumos y medios de comunicación en los/as referentes de los/as productores/as.

En segundo lugar, hubo grandes reestructuraciones en los mercados de tierras y materias primas. Por un lado, la concentración de la tierra en lo que respecta a la propiedad y la presión inmobiliaria por destinar el espacio para vivienda, produjeron grandes aumentos en los montos de alquiler de la misma. Cabe destacar que la cantidad de explotaciones dedicadas a la horticultura aumentó en los últimos años a partir del acceso a través del

arrendamiento, de menores superficies a las que anteriormente se constituían en una sola quinta. (GARCÍA M. y KEBAT C., 2008).

Por otro, debido a características como la poca durabilidad post cosecha y heterogeneidad de la calidad y la resistencia al transporte, la producción hortícola local se destina a consumo en fresco y se comercializa en el mercado interno, pasando por los mercados concentradores, para luego llegar a consumidores/as a través de los minoristas. Varios autores, como García, M. & Hang, G. M. (2007), han estudiado los resultados de la devaluación de la moneda nacional en relación a este “paquete de producción” incorporado en la zona, coincidiendo en que la devaluación aumentó significativamente los costos de producción debido a la dependencia de insumos importados para producir alimentos vendidos en el mercado interno.

Por último, el desmantelamiento del Estado debido a políticas neoliberales, dejó sin contención a aquellas familias productoras que, por su bajo nivel de capitalización, se vieron vulnerables ante un sector cada vez más polarizado.

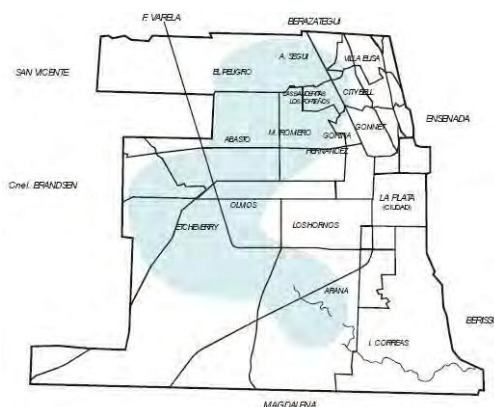


FIGURA 1: Mapa del Cinturón Hortícola Platense.
Fuente del Mapa: Ringuelet et al (2000).

En este contexto nacional de cambios en relación a Políticas Públicas que comenzaban a generarse, pero que demorarían en llegar a tener impacto en el CHP, surgió en la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (FCAyF-UNLP) en mayo de 2005, el proyecto “Apoyo a los Productores Familiares del Gran La Plata. Banco Social”. Su objetivo era generar un sistema integral de apoyo (técnico, económico y financiero) para mejorar los ingresos y la calidad de vida de productores/as hortícolas familiares de la zona, acompañados de un equipo técnico interdisciplinario, conformado por ingenieros/as agrónomos/as, veterinarios/as y profesionales de las ciencias sociales.

Esta experiencia tiene como protagonistas a las familias productoras que construyeron este proyecto, así como al equipo técnico del mismo. Por ello, cuando en adelante se haga referencia a las familias o a los/as productores/as, estaremos hablando de quienes hasta el día de hoy son parte de “Manos de la Tierra”.

En 2008, representantes de los 27 grupos de productores/as que formaban parte del proyecto, se reunieron en un Consejo de Productores, impulsados/as por la búsqueda de una estrategia compartida para superar una de sus principales problemáticas: la comercialización, que en el CHP se realiza fundamentalmente a través de consignatarios, o

“culata de camión”¹, a mercados concentradores (Principalmente al Mercado Regional de La Plata). A continuación se enuncian brevemente los problemas que representa esta modalidad:

Falta de correlación entre las oscilaciones de precio de origen y en destino, teniendo en cuenta el papel de los agentes de intermediación que suelen manipular la situación con especulativos, amplificando las caídas de precios a nivel consumidor y amortiguando las subidas cuando éstas se producen.

Compra de grandes volúmenes y pocas especies, lo cual dificulta la diversificación de los cultivos en las quintas.

Sobrevaloración de las características visuales de los productos frente a otras como el gusto, la inocuidad, la forma de producción, etc.

Frente a estas condiciones, las familias comenzaron a participar comprometidamente superando el individualismo para actuar colectivamente en función de objetivos comunes, en este caso, la comercialización en condiciones más justas a las tradicionales. Surgió allí la idea de generar en el predio de la FCAyF una feria de productos de agricultura familiar, propia del proyecto, que permitiera un intercambio directo entre productores/as y consumidores/as. Más adelante, “Manos de la tierra” (como se bautizó a esta feria) crecería instalándose en la Facultad de Ingeniería (FI). Desde entonces, hasta la actualidad se pueden comprar, todos los miércoles en la FCAyF y los viernes en la FI, hortalizas frescas, plantas y flores, miel y huevos.



FIGURA 2: Feria Manos de la Tierra

Luego de consolidados los primeros pasos en relación a la instalación e institucionalización (cuestiones de logística de la mercadería, garantía de frecuencia y permanencia en los puestos, transporte para quienes no cuentan con vehículo propio, etc.) de la Feria Manos de

¹ La modalidad de esta forma de comercialización consiste en preparar la carga, según previo pedido del/la intermediario (por medio de la radio), quien retira la mercadería informando el precio que se pagará al productor/a por la misma, entre dos y tres días después y efectuando el pago en efectivo en alrededor de una semana.



la Tierra, surgieron como parte del proceso otras características que generarían nuevas problemáticas a abordar: la fijación del precio, la interacción con los/as consumidores/as, el respeto del horario y de la asistencia a las reuniones, y la provisión de mercadería para la feria (verdura fresca).

Cada una de estas situaciones se afrontaron con una mirada de trabajo compartido y comprometido, por parte de todos/as los/as integrantes de la feria. Las situaciones se discutían, se analizaban y se volvían a discutir, hasta llegar a situaciones de “nuevos acuerdos”. Con la Feria instalada, comenzaron a visibilizarse algunas disfunciones del funcionamiento que atentaban contra algunos de los pilares fundamentales del proyecto. De ellas, la más relevante fue la re-venta de productos hortícolas; es decir la compra de verdura a los mercados concentradores y venta de la misma en la feria. De ese modo, se contaba con hortalizas fuera de estación, como tomate y pimiento en invierno, aumentando la diversidad de cada puesto y el volumen de venta. Es pertinente recordar, que la feria tiene como pilar a la venta directa, lo cual consolida la confianza entre productor/a y consumidor/a: *“conozco lo que te vendo porque soy quien lo produce”*.

Para abordar esta problemática, se trabajó en talleres y visitas a campo la importancia de qué se produce (diversidad y cantidad de productos), para luego ofertar en la feria una canasta variada de verduras frescas.

Sin embargo, un obstáculo para trabajar esta problemática fue que la mayoría de las familias que participan en la feria, venden la mayor proporción de lo producido en las quintas a los mercados concentradores, que como se mencionó anteriormente promueven la “especialización”. En palabras de una productora, *“el camionero te llama por radio, y si no tenés un buen número de bultos, no te levanta, no le conviene”*, por lo tanto, deben garantizar la homogeneidad y gran volumen para los/as consignatarios/as. Así, los/as productores/as profundizan sus conocimientos de la producción de pocos cultivos (aquellos que les son más rentables, o los que “saben hacer”, o aquellos que pueden producir en función de lo que pueden invertir).

Aquí se presenta una tensión importante a destacar derivada de los canales de comercialización; y el resto de los factores que actúan como determinantes para las familias productoras al momento de tomar las decisiones, respecto del manejo de su sistema productivo, (qué y cuánto plantar de cada producto, rotaciones, manejo de plagas y enfermedades entre otras).

Resultados y Análisis

Uno de los aprendizajes de esta experiencia es la necesidad de concebir las quintas como sistemas, atravesados por cuestiones que muchas veces exceden los planteos productivos, entendidos como qué, dónde y cuándo se produce. El destino de la producción representa un gran condicionante para la elección de las especies, variedades y cantidades a producir, así como el manejo que se haga de cada cultivo.



FIGURA 3: Familia productora de la localidad de Arana, que vende en la Feria

“Manos de la Tierra” es producto de la organización de los/as productores/as en el Consejo Social, donde han identificado sus propias problemáticas (aquí nos referimos a la comercialización, aunque en el consejo productores y productoras abordan cuestiones de variada índole) y encontrado el modo de abordarlas. Esto no sólo ha generado un canal de comercialización más justo (debido a los mejores precios, la ausencia de intermediarios, la valoración de los productos en relación a su forma de producción, entre otros) sino que representa una forma de empoderamiento y un aumento de la autoestima para los/as feriantes, que intercambian sus saberes entre ellos/as y con los/as consumidores en la Feria.

Mediante un mecanismo horizontal y participativo, el grupo sortea los obstáculos que aparecen, discutiendo desde la forma de fijar los precios hasta las estrategias de producción de cada quinta.

Según su relato, uno de los principales motivos por los que los/as feriantes revenden, es tener un puesto variado. Puede verse la diferencia entre la feria y la venta a mercados concentradores, donde lo que se pide es gran volumen y poca variedad de especies. Por esta razón, el problema de la reventa significó un punto de partida para trabajar la diversificación en las quintas, como pequeño aporte en el camino de la transición agroecológica.

Por estos motivos, consideramos a “Manos de la Tierra” como una herramienta fundamental para recuperar y fortalecer el capital social y cultural necesario para construir un modelo de desarrollo alternativo, donde los/as agricultores/as familiares estén incluidos/as.

Referencias bibliográficas

- García, M. & Hang, G. M. (2007): “Impacto de la devaluación de principios de 2002 en el Cinturón Hortícola Platense. Estrategias tecnológicas adoptadas, sus resultados y consecuencias”. Revista: Mundo Agrario. Volumen: 8 Número: 15, segundo semestre del Año: 2007 (09 de Octubre de 2007). ISSN 1515-5994. Ciudad: La Plata; Editorial: Centro de Estudios Histórico Rurales (FHCE-UNLP).
- Ringuelet, R. (Comp.). (2000). Espacio tecnológico, población y reproducción social en el sector hortícola de La Plata. La Plata: UNLP. Revista no. 39.
- García, M & Kebat, C (2008) Transformaciones en la horticultura platense. Una mirada a través de los censos. En Realidad Económica, N°237, pp 110-134.