

ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN ALTERNATIVAS DE AGRICULTORES FAMILIARES EN ENTRE RÍOS, ARGENTINA

Daiana Perez

Instituto de Estudios Sociales (INES) CONICET – UNER. Paraná, Entre Ríos, Argentina.
Correo electrónico: daianaperez1984@gmail.com

RESUMEN: El siguiente trabajo tiene como objeto indagar en la construcción de estrategias de comercialización alternativas que distintos grupos de agricultores familiares del este de Entre Ríos, Argentina, vienen desarrollando. En estas estrategias además de las ferias –espacios de comercialización alternativa que históricamente se han creado desde y para los agricultores familiares-, comienzan a aparecer otras prácticas y espacios colectivos y familiares. Todas ellas suponen la construcción de otros modos de organizar el trabajo, la producción, distribución y el consumo. Y en todas aparecen limitaciones y problemáticas ligadas a problemas estructurales como también a los procesos de organización y al rol del Estado. Para analizar la construcción de estrategias de comercialización alternativas realizaremos un estudio de tipo etnográfico a partir de la utilización de entrevistas etnográficas, observación participante y consulta bibliográfica.

Palabras clave: Agricultura familiar, agroecología, alternativas

ESTRATEGIAS ALTERNATIVAS DE COMERCIALIZAÇÃO DE AGRICULTORES FAMILIARES EM ENTRE RÍOS, ARGENTINA

RESUMO: O trabalho a seguir tem como objetivo pesquisar a construção de estratégias alternativas de comercialização que diferentes grupos de agricultores familiares no leste de Entre Ríos, Argentina, vêm desenvolvendo. Nessas estratégias, além das feiras - espaços alternativos de comercialização que historicamente foram criados de e para os agricultores familiares - outras práticas e espaços coletivos e familiares começam a aparecer. Todos eles envolvem a construção de outras formas de organização do trabalho, produção, distribuição e consumo. E, ao todo, aparecem limitações e problemáticas ligadas a problemas estruturais, bem como aos processos de organização e ao papel do Estado. Para analisar a construção de estratégias alternativas de comercialização, realizaremos um estudo etnográfico com base no uso de entrevistas etnográficas, observação participante e consulta bibliográfica.

Palavras-chave: Agricultura familiar, agroecologia, alternativas

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo intentaremos describir y analizar las estrategias de comercialización alternativas que distintos agricultores familiares vienen desarrollando en el este de Entre Ríos¹. Particularmente las prácticas puestas en juego por productores ubicados en los departamentos Concordia, Colón, San Salvador, Concepción del Uruguay y Gualeguaychú, quienes están nucleados bajo los denominados Grupos de Abastecimiento Local (GAL)² y a quienes acompañé en una jornada de trabajo conjunto donde se narraron y debatieron sus experiencias³.

Analizar estas estrategias supondrá contemplar no sólo los espacios de comercialización alternativos que se construyen en forma colectiva sino aquellas prácticas que en forma familiar desarrollan los productores para canalizar sus productos. Comprendemos a los espacios de comercialización alternativos como aquellos contruidos por actores sociales que buscan satisfacer sus necesidades y reproducir ampliamente su vida generando no sólo intercambios comerciales sino también sociales, culturales y políticos que van construyendo su identidad. En estos espacios se re significa la lógica del capital que consiste sólo en maximizar la ganancia en base a la competencia para dar lugar a una racionalidad reproductiva de cooperación. (Alcoba, Dumrauf 2011, Caracciolo 2018).

El presente trabajo se sustenta teóricamente en los aportes de las teorías de la economía social y solidaria, comprendiendo a la misma a partir de Coraggio (2016), como un:

“proyecto de acción colectiva (incluyendo prácticas estratégicas de transformación y cotidianas de reproducción) dirigido a contrarrestar las tendencias socialmente negativas del sistema existente, con la perspectiva —actual o potencial— de construir un sistema económico alternativo que responda al principio ético ya enunciado [la reproducción y desarrollo de la vida]”. (...) “La solidaridad es, sin duda, un valor moral supremo, una disposición a reconocer a los otros y velar por ellos en interés propio. Pero también a cooperar, a sumar recursos y responsabilidades, a proyectar colectivamente (Coraggio, 2015b)”.

Para la reflexividad empírica y ordenar la constelación de experiencias nos guiaremos además por la propuesta que realiza Caracciolo (2018) para pensar las modalidades alternativas de comercialización de la agricultura familiar, y quien presenta seis tipos ideales, utilizando como criterio clasificatorio el tipo de actor encargado de organizar el mercado y sus vínculos: 1- Productores organizados en relación directa con consumidores. 2- Productores organizados en relación con minoristas. 3- Consumidores organizadores en relación directa con productores. 4- Intermediarios organizadores que se suelen llamar Comercializadoras de Intermediación Solidaria (CIS). 5 Estado organizador para Intermediar y 6- Estado organizador para compra pública.

Como veremos, en el análisis en las experiencias entrerrianas se conjugan más de un espacio y se ponen en juego estrategias de comercialización alternativas familiares o colectivas que en su mayoría buscan la cooperación o solidaridad. En ese sentido, también tomaremos las dimensiones que Caracciolo propone y “que en general constituyen tensiones que enfrentan a sus participantes”, (Caracciolo 2018: 136): A- tipo de actores intervinientes y sus vínculos. B- Distancia entre productores y consumidores. C- servicios que ofrece a productores y consumidores. D- Criterios para la fijación de los precios. E- adecuación a la normativa

¹ Entre Ríos es una de las 23 provincias de Argentina, compuesta por 17 departamentos. Los consignados en este estudio se encuentran en su mayoría en la costa del Río Uruguay al límite de la República Oriental del Uruguay.

² Los grupos de abastecimiento local son una herramienta del Programa Pro Huerta INTA-Ministerio de Desarrollo Social para todo el país que se implementó en 2017 y que contempla el armado de grupos de productores familiares trabajando en conjunto con un facilitador para producir desde un enfoque agroecológico. El Pro Huerta es una política pública que se implementa desde hace más de 27 años en Argentina y que fomenta la producción agroecológica con el objetivo de promover la seguridad y soberanía alimentaria de la población urbana y rural.

³ Esta ponencia es parte de mi trabajo de tesis doctoral denominado: Agroecología y políticas públicas: experiencias de agricultores familiares en la construcción de alternativas socio productivas en Entre Ríos. El encuentro que se llevó a cabo en Concordia forma parte del trabajo de campo que realizo.

bromatológica. F- Forma jurídica. G- Requisitos para la construcción de cada uno. H- Articulación económica y socio-política a nivel territorial.

Consideramos pertinente tomar este modelo teórico para el análisis pues facilita los procesos reflexivos y además permite considerar las limitaciones y potencialidades de cada experiencia.

Material y método

Para una mejor comprensión se analizarán las dimensiones y caracterización de los tipos de espacios a nivel territorial y grupal. Esto responde también a que esa fue la forma en que ocurrieron los relatos. En ese sentido, la metodología del presente trabajo se apoya en entrevistas abiertas, observación participante en los espacios comerciales y ferias, acompañamiento de un encuentro donde confluyeron los cinco grupos y debatieron sus estrategias. Asimismo se consultaron diversas fuentes bibliográficas relacionadas a las experiencias.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Concordia

El grupo de Concordia está integrado por 12 productores con una trayectoria común y un trabajo articulado con instituciones del Estado. En su mayoría viven y producen a las afueras de la capital del citrus en forma diversificada, especializándose en hortalizas. Hay además integrantes que producen huevos, pollos y cerdos. En este caso es donde mayor diversidad de estrategias encontramos. Por un lado están aquellas organizadas en forma colectiva: red de comercio justo, ferias –donde se elaboran bolsones de productos varios- y estrategias familiares como la venta a través de grupos de whats app, encargues personalizados cada 15 días y en verdulerías cuando sobra producción y es necesario colocarla en forma rápida.

En el territorio marcado por las actividades cítricas, arandaneras y forestales es la red interinstitucional la que fortalece y construye los espacios de comercialización alternativos y alienta las diversas estrategias en conjunto con productores y emprendedores. Las **ferias itinerantes** iniciaron en 2014 como una nueva modalidad de la **feria** que se venía sosteniendo en Estación Norte y que aún funciona los miércoles. La particularidad de esta variante es que es una itinerancia en barrios fijos. Su ejecución es parte del trabajo que realiza en el territorio la Mesa de Gestión para la Economía Social y Solidaria (MEGLESS), un espacio de articulación que se formó en 2011 integrado por la Municipalidad, a través del área de producción; la Comisión Administradora para el fondo Especial de Salto Grande (CAFESG), a través del área de desarrollo; la entonces Secretaría de Agricultura Familiar (SAF); INTA; la Facultad de Ciencias de la Alimentación de la Universidad Nacional de Entre Ríos; el Instituto de Control Bromatológico de Entre Ríos (ICAB); UTN; Senasa y en su conformación inicial participaba el Registro Nacional de Trabajadores y Empleadores Agrarios RENATEA⁴. Por otro lado, en 2015 se inició un proceso organizativo bajo la modalidad de **red de comercio justo**, en este caso se conformó Piri-Hué una red de comercialización a través de una tienda virtual que vincula a productores y emprendedores con consumidores. A lo largo de su experiencia organizativa la red ha generado en su interior diversas iniciativas y congregan en ellas distintas modalidades: la tienda virtual se abre una vez al mes para que los consumidores realicen los encargues que luego retiran durante una jornada que a su vez funciona como **feria** y entrega de los productos adquiridos virtualmente. Las entregas se realizan en la sede de la Facultad de Ciencias de la Alimentación de la Universidad Nacional de Entre Ríos (UNER). A partir de las articulaciones con el Movimiento de Trabajadores Excluidos (MTE) lograron concretar la apertura de un **almacén autogestivo** que es atendido por los propios productores y consumidores en forma organizada.

“Cada uno cumple un turno, además de estar en las entregas y acompañar con la logística. Acá somos 15 que atendemos y después tenemos productores a los que le mandamos mensajes para las verduras, yerba” (Martín, productor y participante de la Red, comunicación personal, 22 de abril 2019)

En el almacén autogestivo, la red -que se ha conformado como cooperativa- también oficializa de comercializadora de intermediación solidaria (CIS) no sólo de los productores y emprendedores locales sino

⁴ El Registro Nacional de Trabajadores y Empleadores Agrarios (RENATEA) fue un ente autárquico en jurisdicción del entonces Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) creado por el Nuevo Régimen de Trabajo Agrario, Ley N° 26.727, modificatoria de la Ley N° 25.191 aprobado en 2011. A finales de 2015 la Corte Suprema de Justicia de la Nación declaró la inconstitucionalidad de la creación del Renatea, muchos de los trabajadores fueron despedidos, entre ellos quienes cumplían su labor en la ciudad de Concordia.

también regionales, proveyendo de yerba y azúcar de Misiones, harinas de la costa del Paraná, entre otros. Según Caracciolo quien retoma a Perret (2017) las CIS son “organizaciones que persiguen objetivos que tienen que ver con constituirse como puente entre los productores y los consumidores responsables desafiando la lógica de los intermediarios especuladores”. En ese sentido, “la apuesta de la Red Piri-Hué se centra en la generación de canales cortos de comercialización para cambiar una intermediación extractiva por una solidaria” (Perez et al 2018).

El cuarto tipo ideal descrito por la autora tiene al Estado como organizador. “Se refiere a aquellas modalidades en las cuales la gestión del espacio está a cargo del Estado en alguno de sus niveles (nacional, provincial o municipal) o de las Universidades Nacionales que funcionan como intermediarios entre productores y consumidores o comercio minorista”. En Concordia tanto Megless como la Red de Comercio Justo son una confluencia de trabajadores del Estado en sus distintas jurisdicciones. Si bien en la Red la modalidad organizativa busca la autogestión de los productores y emprendedores y las articulaciones con movimientos sociales nacionales, la mayoría de sus logros son a través de proyectos e iniciativas gestionadas ante el Estado y por agentes del Estado y la universidad.

Colón

En este grupo participan 13 productores familiares que en su mayoría se dedican a la horticultura, apicultura, entre otros. “*Comercializamos cada uno por nuestra cuenta y estamos buscando hacer algo juntos, por eso venimos hoy acá*”, (Juan, productor del departamento Colón, comunicación personal, 22 de abril 2019). En este grupo no había aún una estrategia colectiva de trabajo formulada⁵. Según lo relatado por la coordinadora algunos de los productores venden en una **feria** que se realiza en la ciudad de Colón y que funciona desde 2015 y es acompañado por INTA Colón a través del programa Pro Huerta y el Municipio local⁶.

Otra de las alternativas narradas es la conformación de una Red de Compras Colectivas que organizan tres de las integrantes del grupo y de la que participan algunos productores y se nuclean bajo la Fundación Arbolar. La modalidad de la red es armar un bolsón con producción local y complementarlo a partir de compras al mercado mayorista paralelo orgánico⁷, sobre todo para completar con frutas que no se consiguen de otra manera. “*Entonces completamos y le agregamos frutas porque de Chajarí solo conseguimos cítricos. Lo vendemos a 200 o 250 pesos cada 15 días. Somos 3 solamente y no llegamos*”. (Estela, productora de Colón, comunicación personal, 22 de abril 2019). En este caso la estrategia está ligada a la búsqueda de alimentos ‘libre de agrotóxicos’, y que ‘mantienen un vínculo saludable con la tierra’. Además de frutas y verduras la red ofrece alimentos elaborados a partir de insumos producidos en forma agroecológica u orgánica y de otros emprendimientos regionales y nacionales, constituyéndose también en una comercializadora de intermediación solidaria (CIS).

A nivel familiar predominan las estrategias de armado de bolsones, ventas directas e indirectas en las localidades cercanas, además dos de las granjas que se definen de producción agroecológica, abren sus puertas para las ventas y visitas al público en sus propios predios.

Concepción del Uruguay

En este grupo –compuesto por 11 productores y elaboradores de alimentos y bebidas- se desarrollan estrategias grupales, donde sobresale la venta directa en la Feria La Calesita que se desarrolla todos los domingos en una

⁵ Luego del encuentro concretado el 22 de abril de 2019 varios de los productores del grupo se sumaron a la red de compras colectivas.

⁶ La feria inició en 2015 en la localidad de Colonia Hughes, a pocos kilómetros de la ciudad de Colón. En 2016 a partir de gestiones en el municipio local se concretó el espacio físico para realizar la feria los días viernes en el Centro Integrado Comunitario CIC, ubicado en el barrio “El Ombú”. A nivel organizativo la feria cuenta con una comisión quienes definen las normas, obligaciones y derechos de los participantes.

⁷ Paralelo orgánico es un mercado mayorista que desde 2008 trabaja en la venta de frutas, verduras y productos de almacén producidos en forma orgánica.

plaza local. A nivel colectivo tienen la estrategia de armar un bolsón comunitario donde ofrecen dos o tres productos de cada participante, que luego se retira en la feria. *“Se arma y promociona por redes sociales y se retira en La Calesita. Van dos o tres productos de cada productor y se arman combos distintos. La importancia es que esto asegura una venta mínima por semana”*. (Belén, productora de Concepción del Uruguay, comunicación personal, 22 de abril 2019)

La Calesita es una feria que surgió de la asociación civil Fortalecer, en 2013, con el fin de que emprendedores locales tengan un espacio de comercialización. En este caso confluyen no solo emprendedores y artesanos sino también productores locales como los nucleados en el grupo de abastecimiento local. La feria ha recibido apoyo de la Secretaría de Economía Social del Ministerio de Desarrollo Social a partir del programa de microcréditos, y de otras políticas del organismo provincial.

Además y por iniciativa del grupo de productores en junio de 2019 se inauguró un ‘mercado agroecológico’, que funciona los días miércoles, para complementar las estrategias de venta de bolsones compartidos y feria. Esta iniciativa consolida un espacio de comercialización alternativo donde es el Estado quien juega un rol preponderante, con lo cual analizamos esta experiencia como la referenciada por Caracciolo como el Estado organizador. En el caso donde los protagonistas son los productores nucleados en el Gal La Histórica, es el Estado a través de INTA, PRO Huerta y la Mesa de Promoción al desarrollo del Autoabastecimiento Local (ProDeAL) quienes gestionan junto a los participantes el espacio de comercialización. El mercado funciona en un predio de la Agencia Experimental de INTA Concepción del Uruguay en la capital departamental; allí se comercializan verduras frescas y hortalizas de estación, huevos de campo, panificación artesanal, cerveza artesanal, libre de gluten, dulces, encurtidos y pescado de río.

La Mesa Prodeal está integrada por representantes de instituciones vinculadas a la producción: INTA, INTI, Programa Pro Huerta; Municipio de Concepción del Uruguay y la Asociación Fortalecer. En sus inicios también participó una representante de la entonces Secretaría de Agricultura Familiar (SAF)⁸.

San Salvador

En este departamento el grupo GAL está compuesto por productores y emprendedores. *“En San Salvador somos más diversos. Somos 13 en total, seis horticultores, algunos más avanzados que otros y otros intentando serlo”* (Carlos, productor de San Salvador, comunicación personal, 22 de abril 2019). Además hay quienes agregan valor produciendo dulces y mermeladas, panificados y productores de nueces, miel y plantas ornamentales. *“En lo comercial estamos dispersos, nos está costando entrelazarlo... Tenemos distintas estrategias”*.

La feria de producción local es el espacio donde algunos de los productores comercializan sus productos. Funciona desde 2016 y es organizada por una comisión integrada por el Municipio local, la Agencia de Extensión Rural de INTA en San Salvador, el Instituto Terciario de Educación Superior San Salvador, el Centro Económico, productores rurales y artesanos.

Otra de las estrategias familiares es la venta de bolsones, puerta a puerta o por encargos. Además en el caso de una de las productoras de dulces y mermeladas realiza las ventas en su casa y es parte de la marca colectiva del Ministerio de Desarrollo Social de la provincia, Manos Entrerrianas⁹.

Gualeguaychú

Los 12 participantes del grupo de Gualeguaychú trabajan en ocho chacras, produciendo hortalizas y biofertilizantes, y comercializan en la feria local denominada ‘feria verde’.

⁸ La técnica que trabajaba en la SAF renunció tras los anuncios de despidos durante el cambio de gestión en 2015. Cabe destacar que durante la gestión 2015-2019 se despidieron a más de 700 trabajadores en todo el país, y en Entre Ríos 70 fueron dejados sin trabajo, generando un retroceso en la aplicación de políticas públicas destinadas al sector. Así mismo se transformó el régimen del Monotributo Social Agropecuario, una herramienta de inclusión social que permitía el ingreso a la economía formal a los agricultores facilitándoles la facturación de las ventas de sus productos, como así también les otorgaba una obra social para sus familias y aportes jubilatorios.

⁹ Más información en: <https://www.entrerios.gov.ar/manosentrerrianas/>

El espacio comercial fue creado en 2004 a través de la articulación de la Agencia de Extensión de INTA en Gualaguaychú y el municipio local. *“El fin en ese entonces fue trabajar con jefas y jefes de hogar desocupados que vivían en zonas periurbanas”* (Cristian, agente de INTA, comunicación personal, 15 de agosto 2019).

“Somos un grupo de productores y productoras de Gualaguaychú que fomentamos la alimentación sana y la economía local y sustentable. Aprendemos y nos ayudamos mutuamente”, la presentación del grupo a través de las redes sociales deja entrever sus objetivos, que aunque compartidos con los demás grupos, se destacan por el fuerte contenido ecológico. Durante el encuentro de intercambio de experiencias como la visita al local de la Red Piri-Hué y la recorrida por las unidades prediales de dos productoras del grupo GAL Concordia, los agricultores de Gualaguaychú eran los más insistentes en cuanto a la producción agroecológica, como a la generación de autonomía a partir del uso de sus propios bioinsumos. *“Tenemos un reglamento en la feria o sos agroecológico o estas en transición agroecológica. La condición para ingresar a la feria entre las instituciones es verificar lo que se dice”* (Diego, productor de Gualaguaychú, comunicación personal, 22 de abril 2019). Las instituciones a las que se refiere son INTA y el Programa de Alimentación Sana, Segura y Sustentable (PASS), una política del municipio local, creada en 2018. Según explicitan en el resumen ejecutivo, el PASS se propone como objetivo general *“realizar un proceso participativo que genere cambios, compromisos y responsabilidades para el logro de un sistema productivo local y diversificado de alimentos saludables, seguros y soberanos para garantizar el derecho a la alimentación en la comunidad de Gualaguaychú, siendo destinatarios directo los consumidores responsables, los productores y muy especialmente los niños y niñas de nuestra casa común”*. Cabe destacar que el programa fue lanzado posteriormente de la prohibición del uso del herbicida glifosato por el Consejo Deliberante local, una medida que se ha tornado una constante en distintas ciudades del país y en Entre Ríos las tres cabeceras de los tres principales departamentos provinciales –Paraná, Concordia y Gualaguaychú–, han prohibido el uso de este producto químico.

La feria verde que funciona los miércoles en una plaza local es entonces la principal estrategia de comercialización del grupo.

De los seis grandes tipos de espacios comerciales que sintetiza Caracciolo encontramos entre los grupos GAL del sudeste de Entre Ríos las siguientes modalidades:

1- A- Productores organizadores, donde hay una relación directa entre los productores y consumidores. Son las denominadas ferias de la agricultura familiar. Con variantes observamos que suceden en todos los territorios analizados, en los cinco casos el Estado cumple un rol preponderante sea a través de INTA o el municipio local, también hay presencia de universidades nacionales o institutos educativos en el caso de Concordia y San Salvador.

B- Productores organizadores, en este caso *“se diferencian de las ferias porque están gestionadas por un único actor, una organización de productores que es la que toma las decisiones estratégicas y operativas”* (Caracciolo 2018: 138). Según consigna la autora se proveen de productos de la propia organización como de diferentes regiones del país. Es el caso del almacén autogestivo de la Red de Comercio justo Piri Hué.

2- Esta modalidad se refiere a los productores agropecuarios organizados. *“Una gran proporción de los productores agropecuarios se ha organizado tradicionalmente en cooperativas para comercializar sus productos y defender sus precios frente a los grupos concentrados que operan en la región pampeana como en la extrapampeana, llegando incluso a ser fuerte en la exportación”* (Caracciolo 2018: 139). En los grupos analizados no encontramos esta modalidad en forma ideal, si algunas variantes. Por ejemplo dentro de la Red de Comercio Justo en Concordia participa la cooperativa Nueva Trigo de Oro, una panadería recuperada por siete familias de trabajadores que retomó la fábrica y produce panificados. También la misma red se ha conformado como cooperativa de trabajo con sólo algunos de sus miembros.

3- Consumidores organizadores: en este caso se organizan en nodos que pueden ser grupos de vecinos o compañeros de trabajo y otros se constituyen formalmente como cooperativa de consumo. *“Tratan de ofrecer productos de calidad a buen precio a sus socios/consumidores comprando a la agricultura familiar y economía social/popular también a precios que consideran justos”*. (Caracciolo 2018: 140). En esta modalidad hallamos la Red de Compras Colectivas de la Fundación Arbolar en el departamento Colón. Una característica central de estos nodos de consumidores organizados es la búsqueda de alimentos producidos bajo principios agroecológicos u orgánicos.

4- Comercializadoras de Intermediación Solidaria (CIS) esta modalidad es otra que sobresale en el territorio estudiado, no sólo por la Red Piri-Hué caso típico, sino también porque a partir de un análisis de los productos que ofrecen por ejemplo la Red de Arbolar, como algunos productores de Colón notamos que se constituyen en intermediarios de otras producciones. Un ejemplo es una familia agricultora del departamento

Colón quien trabaja en Colonia Hocker, ofrece no sólo sus bolsones, verduras sueltas, conservas y biopreparados sino también yerba mate de la cooperativa Tierra, Trabajo y Justicia de Misiones, Polenta orgánica, miel de otro productor o harinas de la costa del Paraná, convirtiéndose no sólo en productora sino en intermediadora de otros productos.

5- Estado organizador: tal y como fue descrito en este tipo es el Estado en alguna de sus niveles quien gestiona el espacio. El ejemplo paradigmático que utiliza la autora es el del Mercado Concentrador Zonal (MCZ) de Posadas Misiones y que funciona desde 2012. En la zona del este de Entre Ríos nos encontramos con que el Estado trabaja en la generación de los espacios alternativos desde INTA y los municipios locales principalmente, pero que también confluyen otros actores. En los últimos años han resurgido los mercados populares como en el departamento Feliciano, Villaguay y recientemente el comentado en Concepción del Uruguay denominado directamente Mercado Agroecológico.

6- Este último tipo ideal es el Estado organizador para compra pública (relación directa con el productor) y se refiere a aquellos procesos de comercialización donde el Estado, en cualquiera de sus niveles y las universidades nacionales adquieren directamente productos de la agricultura familiar para ofrecerlos a algún grupo de consumidores de interés del Estado. En este tipo se distingue la experiencia de la cooperativa Fecoagro de San Juan, quien provee de las semillas hortícolas que el Programa PRO Huerta del Ministerio de Desarrollo Social e INTA entregan dos veces al año. (Caracciolo 2018: 143) En las unidades empíricas analizadas no encontramos experiencias de este tipo a nivel más generalizado, si se dan ciertas estrategias de compras públicas a productores y emprendedores para determinados acontecimientos. Un ejemplo son los alimentos consumidos durante el encuentro de los grupos Gal del sudeste de Entre Ríos, que fueron elaborados por emprendedoras de Concordia que participan en la Red y venden en las ferias. Otra experiencia es la compra de plantines agroecológicos por parte del Municipio de Concordia al emprendimiento La Plantinera, que formar parte de la Cooperativa granjera, agropecuaria y apícola El Colmenar. Los plantines son entregados por el municipio a productores hortícolas locales o utilizados en los programas de huertas urbanas que llevan a cabo.

Algunas consideraciones desde las experiencias a las dimensiones de análisis

Actores intervinientes

Los agricultores familiares que integran los cinco grupos analizados presentan una diversidad característica del sector: confluyen en él productores hortícolas históricos, que han recuperado el saber de generaciones pasadas en la producción, mujeres de distintas franjas etarias que buscan diversificar o generarse ingresos propios, familias productoras, productores de origen boliviano y también convergen -sobre todo en el grupo de Colón- los denominados ‘nuevos productores’ (Albanesi et al 2018), quienes tienen una trayectoria ajena al sector rural, vienen de la ciudad pero eligen vivir y producir en forma agroecológica¹⁰.

Aquí sobresale uno de los aspectos que marcó no sólo el encuentro sino también el diálogo entre ellos mismos, pues hay una suerte de medición constante entre quienes son agroecológicos y quienes están en transición agroecológica. La transición agroecológica es entendida como el proceso de transformación de los sistemas convencionales de producción hacia sistemas de base agroecológica. “Este proceso comprende no solo elementos técnicos, productivos y ecológicos, sino también aspectos socioculturales y económicos”. (Marasas, 2012: 21).

— “Y el tema de la verdura ¿usan agroquímicos? (Tomás, productor de Colón, comunicación personal, 22 de abril 2019)

— *Yo nada cero...* (Josefa, productora de Concordia, comunicación personal, 22 de abril 2019).

— *¿Y lo del bolsón?* (Tomás, productor de Colón, comunicación personal, 22 de abril 2019)

— *Nosotros estamos en transición. Uso los productos del Profobio nomás*”. (María, productora de Concordia, comunicación personal, 22 de abril 2019).

A diferencia de los dos productores ‘nuevos’ que inician su producción a partir de principios agroecológicos, o en combinación con conocimientos desde la agricultura biodinámica, algunos de los productores del departamento Concordia iniciaron su transición a partir de la concreción de un proyecto denominado PROFOBIO, un Programa creado en mayo de 2015 a través de la Resolución 265/2015 del entonces Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación. El programa que tuvo 15 meses de duración lanzó una

¹⁰ En el siguiente trabajo no nos explayaremos en las características del actor por estar aún en proceso de investigación.

convocatoria a través del Ministerio con el fin de generar proyectos en todo el territorio nacional. De Entre Ríos se presentaron dos, uno en Concordia y otro en Concepción del Uruguay, la modalidad del Programa – tipo concurso- permitió que sólo se lleve adelante en Concordia y participaron del mismo 30 agricultores familiares que en su mayoría produce hortalizas para el mercado local. La iniciativa fue presentada por la Megless y ejecutada técnicamente por representantes de INTA, INTI y SAF. Permitió el reemplazo de los productos de síntesis química por otros de origen orgánico. *“Arrancamos este camino de la agroecología como un proceso. Estamos en el primer paso que es la sustitución de insumos, no en la lógica de autoproducción de los insumos que es el siguiente. Estamos dejando los agroquímicos por bioinsumos que si tienen la misma lógica –utilización de un insumo externo- pero son más sanos”* (Cristian, agente de INTA, comunicación personal, 22 de abril de 2019).

Según Caracciolo, la principal tensión que emerge de los mercados alternativos se relaciona con quiénes son los demandantes o consumidores de los productos que ofrecen. “En ese sentido adherimos al concepto de desacople (CESO, 2014) acuñado para referirse a que los productores de la agricultura familiar, de la economía social o popular, producen en general para sectores medios y que aquellos por su parte no consumen los productos que los mercados alternativos ofrecen de buen precio y calidad” (Caracciolo 2018: 147).

–*“No soy agroecológico, estoy en transición agroecológica”*, cuenta un productor del grupo GAL San Salvador. *“Hace cinco años y estoy bien... va si los miro a ustedes... me pueden decir de todo. Nos ha comprado gente de menos recursos que no nos puede seguir, entonces la cuestión es bolsillo no educación”*.

–*“Van donde tienen todo, y en la feria no tienen todo”*, comenta otro productor de Gualeguaychú.

–*“Nosotros intentamos resolver esa carencia llevándole lo que tenemos. Hacemos la cadena al revés”*, se expone el productor de San Salvador.

Del debate entre productores y agentes del Estado se denota una preocupación por quién es su consumidor, del relato se infiere la problemática sobre quiénes son los consumidores de estos productos y cuáles son las limitaciones para llegar a diversos sectores de la sociedad. *“La feria nuestra funciona a pleno en el centro de Gualeguaychú, a la que accede clase media con algo de poder adquisitivo, eso ayuda muchísimo. Algunos compañeros que iban a otras ferias más cerca de otros barrios les era mucho más difícil... depende de donde vos vendas”*. (Maximiliano, productor de Gualeguaychú, comunicación personal, 22 de abril 2019).

Distancia entre productores y consumidores

Esta dimensión se refiere a las articulaciones verticales que logran establecer en cada tipo de mercado, hacia atrás con los que proveen los insumos y materias primas y hacia adelante con los consumidores para tratar de determinar cuan equitativa es la distribución del valor agregado a lo largo del proceso. Como enuncia Caracciolo se inician nuevos procesos más allá de las ferias y surgen nuevos actores entre consumidores y productores, pues lo que se distingue es el modo de intermediar. En las experiencias analizadas la lógica detrás de la intermediación es una lógica de la solidaridad que claramente busca revertir la lógica de la extracción que prima en los mercados convencionales.

En el caso de los productores de Concordia, otra de las estrategias ha sido la de acortar tiempos en los procesos de producción accediendo a plantines de huerta producidos en forma local. La mayoría compraba a la vecina provincia de Santa Fe hasta que hace un año y medio se estableció La Plantinera, un emprendimiento de plantines producidos bajo principios agroecológicos que provee de insumos a los huerteros locales.

Servicios que prestan a productores y consumidores

“El servicio más frecuente que ofrecen estos espacios comerciales a los productores es la asistencia técnica principalmente en la faz comercial, el apoyo para realizar gestiones con las áreas de bromatología, y otras del municipio, el flete con vehículos institucionales para el traslado de los productos de las quintas/chacras/fincas a las ferias u otros mercados, el empaque o embalaje” (Caracciolo 2018: 150). En las experiencias analizadas de hecho es la articulación interinstitucional la que permite el desarrollo no sólo de los espacios comerciales sino la habilitación de los productos. En todos los casos analizados es INTA u otro organismo quien acompaña en el traslado de productores, armado de ferias, entre otros.

–*“Acá en Concordia hay un acompañamiento del ICAB –Instituto de Control Bromatológico de Entre Ríos- que facilita los procesos. También la MEGLESS (Santiago, productor de Concordia, comunicación personal, 22 de abril 2019).*

–*“Allá es complicado... andan con el código alimentario bajo el brazo (Carmelo, productor de Gualeguaychú, comunicación personal, 22 de abril 2019).*

Dependiendo del nivel organizativo alcanzado por las instituciones en cada territorio, los procesos de acompañamiento y asistencia técnica a productores y emprendedores difiere.

En cuanto a los servicios a consumidores la autora marca algunos como traslado a domicilio de los productos, realización de actividades tipo charlas y capacitaciones o la realización de actividades recreativas y/o culturales vinculadas a la alimentación. En las experiencias encontramos estos servicios por parte de la Red Piri-Hué quienes organizaron durante el 2018 un seminario de economía social, soberanía alimentaria y desarrollo de seis encuentros presenciales en articulación con la Facultad de Ciencias de la Alimentación de la UNER. Otra iniciativa fue una recorrida turística a distintos emprendimientos que combina el turismo rural con la producción agroecológica, generan instancias de capacitación o servicios recreativos para los consumidores. Un ejemplo es una de las granjas que integra el grupo Gal Colón quienes serán sede y organizadores de un curso regional de formación en agroecología y agricultura biodinámica durante 2020.

En esta dimensión Caracciolo distingue como un servicio tanto para productores como consumidores los sistemas de “gestión de calidad en general o de la producción agroecológica en particular”. Se refiere a los sistemas participativos de garantía (SPG), un sistema que privilegia la confianza local y la articulación interinstitucional para certificar la calidad de la producción.

“Está proyectado un SGP donde incluiríamos otras cuestiones como residuos de agroquímicos que vendría de la mano del protocolo para la certeza del consumidor”. (Cristian, agente de INTA, comunicación personal, 22 de abril 2019)

De las iniciativas estudiadas sólo una manifestó –Concordia- proyectar la concreción de un SGP, no obstante a mediados de agosto se realizó en San José una jornada de capacitación en SGP, organizada por el Programa ‘San José sustentable’ del municipio local y el grupo GAL Colón.

Criterios para la fijación de precios

“Soy productor junto a los amigos de Concordia, comercializo un poco en Piri- Hué, verdulerías y particular. Usamos el whats para hacer más personalizados los pedidos. Mandamos mensajes y personalizamos. Ya sabemos lo que le gusta a la gente... lo que sobra, a la verdulería... que no hace la diferencia entre lo que es agroecológico y lo que no. Nosotros sabemos que la agroecología es más cara porque son más caros los insumos. Entonces nosotros le explicamos al verdulero pero a él le tira más el bolsillo”. (Aníbal, productor de Concordia, comunicación personal, 22 de abril 2019)

“¿Cuál es más caro?” (Tomás, productor de Colón, comunicación personal, 22 de abril 2019)

“Es más caro siguiendo la lógica convencional de compra.” (Walter, productor de Gualeguaychú).

El diálogo denota puntos conflictivos en los procesos de producción agroecológica y la generación de los precios. El caso de Concordia revela una de las problemáticas en cuanto al uso de bioinsumos, sus costos y el traslado a los precios de las verduras. Al no generar una ruptura en el uso de insumos externos y al elevarse los costos en los productos de origen biológico, los productores de Concordia se encontraron con un cuello de botella al terminárseles los productos que recibieron del Programa Profobio. En otro sentido, las lógicas de la autoproducción de insumos y la fortaleza de la autonomía productiva, presente discursivamente en alguno de los productores de Colón y Gualeguaychú, generó debates al reflexionar sobre la fijación de los precios. Aún es una disputa abierta si los alimentos producidos a partir de principios agroecológicos deben o no tener un precio diferencial. Esto a su vez confronta con la búsqueda de extender el consumo a diversos sectores de la sociedad. “En la producción fruti-hortícola agroecológica, la dificultad para definir los precios es mayor aún, por factores que ya hemos mencionado como la falta de parámetros o la variedad de tecnologías de producción, y por la variación de los rendimientos” (Caracciolo 2018: 151).

“¿Cómo fijan los precios?”, (Tomás, productor de Colón, comunicación personal, 22 de abril 2019)

“Los que ponen los precios son los mayoristas. El verdulero se basa en los mayoristas. Ahí tratamos de ver y hacemos balances. Nos vamos consultando entre nosotros.” (Aníbal, productor de Concordia, comunicación personal, 22 de abril 2019)

“El mercado central minorista porque el verdulero te va a tirar a menos. En Gualeguaychú nos fijamos en el minorista porque el mayorista te va a tirar a menos.” (Walter, productor de Gualeguaychú, comunicación personal, 22 de abril 2019).

“Hay que hacer docencia con el verdulero... ‘esto te aguanta más, es fresco’... Pero le tira el bolsillo. Hay que hacerle ver la conciencia.” (Aníbal, productor de Concordia, comunicación personal, 22 de abril 2019)

En síntesis en esta dimensión los parámetros aún no están concluidos, el ejercicio de encontrar un precio justo que dignifique el trabajo, como el que buscan desde las experiencias no tiene aún un procedimiento específico que simplifique la construcción del precio.

Adecuación a la normativa principalmente sobre la sanidad/inocuidad de los alimentos

En este aspecto es la trama interinstitucional la que garantiza las ventas y autorizaciones y sin las cuales sería imposible avanzar en las experiencias analizadas. Durante la visita al mercado autogestivo de la Red Piri-Hué productores y emprendedores conocieron de cerca el funcionamiento y la organización de este espacio comercial y en ese marco surgió la propuesta de sumarse a los más de 40 proveedores que tiene la red de comercio justo.

“Tendremos que ver el tema de la distribución y como llegamos sin que nos saquen la mercadería. (Tomas, productor de Colón, comunicación personal, 22 de abril 2019).

“Actualmente estamos trayendo corderos desde Villaguay y viajan con una nota aval del director de Bromatología. (María, técnica de INTA, comunicación personal, 22 de abril 2019).

La vincularidad y el trabajo articulado entre distintos estamentos de Estado es lo que permite entonces consolidar algunos aspectos de las experiencias. En el caso de Entre Ríos además de acompañar el proceso que a nivel nacional fomentó la incorporación de los productos de la agricultura familiar al código alimentario argentino¹¹, se desarrollaron ordenanzas específicas que facilitaron los procesos de productores familiares y emprendedores. Una de ellas fue la resolución 026 del 2010 que tuvo como objetivos ‘regular la actuación de emprendimientos productivos alimenticios de baja escala, fijando condiciones mínimas para su desarrollo, como sistema de inclusión social, reconociendo iniciativas económicas y culturales locales y regionales’.

Forma jurídica

En las experiencias encontramos la cooperativa como forma jurídica sólo en uno de los casos. En Concordia la Red Piri-Hué se ha formado recientemente en cooperativa, mientras que en ella confluyen otras cooperativas como El Colmenar y Trigo de Oro. Prevalecen en los demás territorios los grupos de hecho, pues los grupos GAL son grupos de productores que funcionan bajo la coordinación de un técnico.

Requisitos para la construcción de cada una de las formas alternativas de comercialización

En esta dimensión la autora consigna los recursos de todo tipo que se requieren en cada una de las alternativas comerciales, recursos que además son condición necesaria para su funcionamiento. En las experiencias del sudeste de Entre Ríos observamos grupos de productores dispuestos a crear y buscar modos alternativos, un Estado –en sus tres niveles- entramado socialmente que dispone de recursos y equipamientos pero también de predisposición al acompañar para posicionar y sostener las experiencias, que en algunos casos exceden a los requisitos formales de su labor profesional. Además de ser canalizadores de recursos a través de distintos proyectos. Y no menor encontramos en los territorios analizados -pero además en la provincia-, un número significativo y en aumento de consumidores que buscan alternativas sobre todo de aquellos alimentos producidos ‘sin veneno’.

Articulación entre los objetivos económicos y socio-políticos a nivel territorial

“En la Red se entiende que el consumo es un acto político y que al decidir dónde va nuestro dinero consumamos un acto político”. (Andrea, agente de INTA, comunicación personal, 22 de abril 2019). Según Caracciolo las experiencias de construcción de mercados alternativos enfrentan múltiples obstáculos y “pareciera que las que surgieron con más fuerza fueron aquellas con motivaciones no solo económicas” sino además las que “en su semilla crecía también la aspiración por otra sociedad, otra economía, más justa, más equitativa”. En algunas de las experiencias analizadas en Entre Ríos hay un fuerte objetivo político, no obstante hay en todas un objetivo socio-ambiental que sobre sale a nivel discursivo y que se relaciona con ‘alimentos sin venenos’.

CONCLUSIONES

¹¹ El artículo 154 quater del Código Alimentario Argentino contiene la resolución 13/2018 que habilita la elaboración de alimentos caseros, artesanales y tradicionales, provenientes de agricultores familiares, en domicilios particulares. La resolución incluye encurtidos, mermeladas, panificados, quesos, dulce de leche y yerba mate.

En el análisis realizado pudimos describir las estrategias que desarrollan familias productoras de Entre Ríos y como van creando espacios alternativos de comercialización. La diversidad de estrategias como la actualidad de algunas, demuestra el potencial a desarrollar.

Consideramos estas prácticas y estrategias puestas en juego como experiencias, justamente por su capacidad de indagar “*de manera abierta su potencia para abrir espacios de experimentación colectiva de prácticas de innovación social*” (Gracia, 2009), y como mediante esas prácticas se construyen distintas alternativas. Concebimos la innovación social como el proceso socio histórico que determinadas familias o grupos desarrollan a partir de sus prácticas y recursos socioculturales, un proceso que a su vez supone una serie de aprendizajes colectivos. En ese sentido, la innovación es un proceso de experimentación y de apertura a lo nuevo que permite interpelar y problematizar las condiciones históricas y proponer alternativas que renuevan la conexión e impulso de la vida. (Gracia 2015: 417)

Las estrategias aquí descritas son entonces experiencias económicas alternativas que intentan identificarse – explícitamente o no- con aquello que difiere al capitalismo. Pues vemos en ellas el intento de organizar el trabajo, la producción y distribución de bienes y servicios sobre bases distintas a la competencia, dominación, explotación y depredación que han caracterizado a la economía capitalista. (Reygadas 2014).

AGRADECIMIENTOS

En especial a los agricultores familiares quienes no sólo dedican su vida a producir alimentos sino que también se encuentran con otros para compartir sus experiencias y reflexionar sobre ellas generando un genuino diálogo de saberes. A los agentes técnicos que aportan su trabajo para que las instancias de comunión sucedan.

FUENTE DE FINANCIACIÓN

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas CONICET

REFERENCIAS

- Albanesi R.; Propersi P.; Espoturno M.; Perozzi M. (2018) Memorias del territorio agrario. Diversidad d la producción familiar en el sur santafesino. En Revista XXXII Ciencias Agronómicas.
- Caballero, L.; Dumrauf, S.; González, E.; Mainella, F; Moricz, M (2011); “Los procesos organizativos de la agricultura familiar y la creación de ferias y mercados de Economía Social”, en *Agricultura familiar: del productor al consumidor apuntes para el análisis de las ferias y mercados de la agricultura familiar en Argentina/* comp. por Alcoba D. y Dumrauf S., 1ra. ed., Buenos Aires: INTA.
- Caracciolo Mercedes (2018) Espacios comerciales alternativos de la agricultura familiar: criterios para su análisis y diferenciación, en *Mercados: diversidad de prácticas comerciales y de consumo*, compilado por María Laura Viteri, Mariana Moricz y Sergio Dumrauf, INTA Ediciones.
- Coraggio, José Luis (2008), Economía social y Solidaria en Movimiento. Buenos Aires: Ediciones UNGS.
- Gracia, María Amalia. (2015). *Trabajo, reciprocidad y re-producción de la vida. Experiencias colectivas de autogestión y economía solidaria en América Latina*. Miño y Dávila Editores.
- Marasas, Mariana. (2012). *El camino de la transición agroecológica*. Ediciones INTA.
- Reygadas, Luis; Pozzio M.; Gracia M.A.; López Santillán A.; Ramos Maza T.; (2014) Economías Alternativas: Utopías, desencantos y procesos emergentes. México.

Submitido em: 01/2020

Aprovado em: 02/2020