

Tesis doctoral

Autogestión, relocalización y reapropiación de los sistemas agroalimentarios y su biodiversidad ecológica y cultural: construyendo mercados sustentables para nuestros alimentos desde propuestas agroecológicas. La experiencia de Ecovalle en el Valle de Lecrín (Granada)

Auto-gestão,
re-apropriação e re-localização de sistemas agroalimentares e sua biodiversidade ecológica e cultural: a construção de mercados sustentáveis para a nossos alimentos no propostas agroecológicas. Experiência do Ecovalle no Vale de Lecrín (Granada)

Self-management, relocation and reappropriation of the agri-food systems and their ecological and cultural biodiversity: building markets for our food from agroecological proposals. The experience of Ecovalle in the Valle de Lecrín (Granada)

Doctoranda

María Inés González Calo

Director de tesis

Ángel Calle Collado

Programa de Doctorado en Recursos Naturales y Gestión Sostenible
Instituto de Sociología y Estudios Campesinos
Depto. De Ciencias Sociales y Humanidades

Universidad de Córdoba
2017

TITULO: **AUTOGESTIÓN, RELOCALIZACIÓN Y REAPROPIACIÓN DE LOS SISTEMAS AGROALIMENTARIOS Y SU BIODIVERSIDAD ECOLÓGICA Y CULTURAL: CONSTRUYENDO MERCADOS SUSTENTABLES PARA NUESTROS ALIMENTOS DESDE PROPUESTAS AGROECOLÓGICAS. LA EXPERIENCIA DE ECOVALLE EN EL VALLE DE LECRÍN (GRANADA)**

AUTOR: *María Inés González Calo*

© Edita: UCOPress. 2017
Campus de Rabanales
Ctra. Nacional IV, Km. 396 A
14071 Córdoba

www.uco.es/publicaciones
publicaciones@uco.es



TÍTULO DE LA TESIS:

Autogestión, relocalización y reapropiación de los sistemas agroalimentarios y su biodiversidad ecológica y cultural: construyendo mercados sustentables para nuestros alimentos desde propuestas agroecológicas. La experiencia de Ecovalle en el Valle de Lecrín (Granada)

DOCTORANDO/A: INÉS GONZÁLEZ CALO

INFORME RAZONADO DEL/DE LOS DIRECTOR/ES DE LA TESIS

(se hará mención a la evolución y desarrollo de la tesis, así como a trabajos y publicaciones derivados de la misma).

La tesis de Inés es resultado de un largo trabajo de acompañamiento de experiencias agroecológicas desde metodologías participativas y desde una observación participante que atraviesa toda su investigación. Es, en mi opinión, una excelente referencia para etnografías y aproximaciones desde perspectiva de teorías enraizadas.

En lo que se refiere al contenido, la cuestión de los mercados se aborda como práctica, como mirada agroecológica y como problematización extensa del mercado y nuestra satisfacción de necesidades humanas. Se une así, y además aterriza, la tradición de antropología económica donde las instituciones se consideran empotradas en la realidad socioeconómica a la vez que expresan lazos según valores y restricciones derivadas del manejo ambiental de recursos naturales.

Es, sin duda, una tesis relevante y novedosa en los estudios de mercados agroecológicas y circuitos de comercialización corta en el marco de una crisis civilizatoria. Su exposición en congresos y el trabajo realizado en sus estancias internacionales son prueba de la calidad de la misma.

Por todo ello, se autoriza la presentación de la tesis doctoral.

Córdoba, 2 de junio de 2017

Firma del director

Fdo.: Ángel Calle Collado

Tesis doctoral

Autogestión, relocalización y reapropiación de los sistemas agroalimentarios y su biodiversidad ecológica y cultural: construyendo mercados sustentables para nuestros alimentos desde propuestas agroecológicas. La experiencia de Ecovalle en el Valle de Lecrín (Granada)

Auto-gestão,
re-localização e re-apropriação de sistemas agroalimentares e sua biodiversidade ecológica e cultural: a construção de mercados sustentáveis para a nossos alimentos no propostas agroecológicas. Experiência do Ecovalle no Vale de Lecrín (Granada)

Self-management, relocation and reappropriation of the agri-food systems and their ecological and cultural biodiversity: building markets for our food from agroecological proposals. The experience of Ecovalle in the Valle de Lecrín (Granada)

Doctoranda

María Inés González Calo

Director de tesis

Ángel Calle Collado

Programa de Doctorado en Recursos Naturales y Gestión Sostenible
Instituto de Sociología y Estudios Campesinos
Depto. De Ciencias Sociales y Humanidades

Universidad de Córdoba
2017

Índice y contenido del documento

Índice y contenido del documento

Índice y contenido del documento.....	5
Índice de Figuras y Gráficos.....	9
Agradecimientos.....	11
Introducción y justificación inicial.....	15
Introdução e justificação inicial.....	21
Argumentación teórica.....	29
BLOQUE 1: ¿CÓMO ESTAMOS HOY?.....	29
- Breve introducción y resumen del bloque teórico.....	29
(IN) Sustentabilidad ecológica y social en la gestión de nuestros alimentos.....	30
- Cambio climático y agricultura.....	30
- Crisis energética.....	34
- Distribución y acceso a la alimentación.....	37
- Hambre y acceso a la alimentación.....	37
- Pobreza en entornos rurales y mujer.....	39
- Salud.....	41
- Sistemas de conocimiento: desarrollos científico- técnicos y su aplicación e impacto en los modelos agrícolas.....	43
- La continuidad de la ciencia y extensión agrícola que inspiró “La Revolución Verde”.....	43
- Biotecnología.....	45
- Bioenergía.....	51
Sistema Agroalimentario global: dinámicas específicas y configuración del comercio y mercados para nuestros alimentos.....	53
- Comercio internacional, inestabilidad de precios de los alimentos y especulación.....	55
- Caracterización de la cadena agroalimentaria.....	64
- La distribución de poder y la concentración al interior de la cadena.....	66
- El largo camino desde la huerta al plato.....	68
- Las personas dentro del SAG: tensiones y dependencia.....	69
- Consumo y consumidorxs: escándalos alimentarios, anonimato e indiferencia.....	69
- El perfil del “empresario agrícola” y la dependencia a los mercados.....	70
- Modelo de agronegocio (<i>agribusiness</i>).....	72
- Acaparamiento de tierras.....	76
- El modelo de agronegocio aplicado al territorio: el caso de la soja en Argentina....	77
El SAG a escala nacional y local: el modelo de producción ecológica como alternativa a los alimentos que provienen de la agricultura convencional.....	80
- <i>La agricultura ecológica en España y Andalucía</i>	82
- <i>El modelo de la agricultura ecológica en Andalucía</i>	91
- Un SAG dinámico y en conflicto: tendencias y perspectivas.....	93
BLOQUE 2: ¿CÓMO LLEGAMOS HASTA AQUÍ?.....	96
Breve introducción y resumen del bloque teórico.....	96
Nociones básicas para abordar la gestión de los alimentos: economía, necesidades, valor, mercado y principios que rigen la circulación.....	96
- La economía y lo económico.....	96
- Necesidades, utilidad y valor.....	98
- Institucionalización social de lo económico y principios que rigen la circulación de alimentos y sus mercados.....	100
Mercados donde circulan los alimentos: del autoconsumo a los mercados de futuro.....	104

- El mercado en Europa occidental a partir de la Edad Media: del abastecimiento local, nacional e internacional al mercado autorregulado.....	105
- Comercio internacional y mercados de nuestros alimentos (<i>commodities</i>) en el SXX	110
Procesos globales que afectaron a la conformación de nuestro actual SAG.....	115
- Revolución verde y revolución de la biotecnología.....	115
- Modernización de la agricultura y conformación del sistema agroalimentario actual	117
- La cuestión alimentaria en la política internacional.....	125
Procesos regionales y nacionales que afectaron a la producción y circulación de alimentos en Europa y España.....	129
- Dos períodos de la Política Agraria Común: Europa y el mundo globalizado.....	129
- La PAC en la globalización: reformas y líneas de continuidad.....	131
- Hacia el Horizonte 2020 de la PAC.....	132
- La política de Desarrollo Rural y su impacto en los territorios europeos.....	135
BLOQUE 3: ¿CÓMO CONSTRUIMOS FUTURO?.....	138
- Breve introducción y resumen del bloque teórico.....	138
Bases sociopolíticas, ecológicas y científicas para una otra producción y circulación de nuestros alimentos.....	139
- Propuestas para nuestros sistemas de conocimiento y práctica agrícola.....	139
- La economía y lo ecológico: desde el cálculo monetario de bienes y servicios medioambientales hasta el enfoque económico ecointegrador.....	139
- Diálogo de saberes: el paradigma del Vivir Bien como modelo de ciencia y de desarrollo endógeno sustentable. Acercándonos a las afectividades.....	142
- El enfoque y la práctica agroecológica: criterios básicos y dimensiones técnico-epistemológicas.....	143
- Propuestas para comprender los procesos de cambio en marcha.....	148
- Cómo abordar la respuesta social articulada: Aceptar y potenciar las emergencias	148
- Del desarrollo rural en Europa a los Imperios alimentarios mundializados.....	149
- Hacia una economía social y solidaria.....	151
- Propuestas para la construcción de mercados sustentables y principios económicos para la gestión de nuestros alimentos.....	153
- Repensando la relación necesidades-valor.....	153
- Instituyendo otros principios económicos: aportaciones desde la Teoría de la reciprocidad.....	156
- Propuestas para la gobernabilidad y políticas públicas para la alimentación.....	159
- La lucha por una alimentación sustentable y propia: la soberanía alimentaria irrumpe en el escenario mundial.....	159
- Propuestas desde las iniciativas en terreno: experiencias en circuitos cortos de comercialización.....	162
- Reacciones y aportes desde el ámbito académico.....	163
- Aportaciones a los enfoques de desarrollo rural en Europa.....	164
- Elementos para una conceptualización de las experiencias en CCC.....	166
- Integrando las propuestas para la construcción de redes afectivas y locales para la sustentabilidad de nuestros mercados.....	171
- Políticas Públicas y gobernabilidad.....	171
- Mercados y sustentabilidad.....	171
- Autonomía para las personas que componen el SAG.....	173
Resumen /cierre a la argumentación teórica.....	176
Metodología.....	179

Introducción.....	179
Planteamiento metodológico.....	179
Especificidades del trabajo de campo antropológico.....	180
- Campo y Observación Participante.....	180
- Reflexividad y distanciamiento analítico.....	183
- Elección del caso de estudio.....	184
- Recorrido metodológico.....	185
- Trabajo de campo y técnicas de investigación.....	185
- Datos producidos y elaboración de este documento de tesis.....	188
- Relación con lxs participantes: transparencia, materiales y devolución.....	191
Presentación del estudio de caso: Ecovalle en el Valle de Lecrín.....	197
Antecedentes de la agroecología en Andalucía.....	197
Contextualización territorial: el Valle Lecrín.....	200
Trayectoria inicial de la Asociación Ecovalle y del colectivo de producción de ecocestas.....	202
EJE 1.- Producir y consumir bajo propuestas agroecológicas.....	206
- Producción.....	206
- Producir agroecológico en el valle de Lecrín.....	206
- Acceso a insumos y tierra.....	210
- Los “locales” y lo “ecológico”.....	213
- Sistema participativo de garantía y certificación por tercera parte.....	214
- Recuperación de variedades agrícolas locales y creación de semilleros propios.....	220
- Incorporar innovaciones.....	224
- Comunicar la sustentabilidad.....	225
- Consumo agroecológico.....	227
- Cesta cerrada y gestión de la compra.....	227
- Introducir la estacionalidad en el consumo diario de alimentos.....	232
- La percepción de “lo ecológico”.....	233
- Apreciación y comparativa de precios de Ecovalle.....	235
EJE 2: Construyendo mercados sustentables desde la agroecología.....	242
- Construir una oferta basada en la autonomía.....	242
- Objetivo “que nos cierren las cuentas”.....	242
- Relación con las subvenciones y ayudas públicas (o cómo subsistir sin ellas).....	247
- Qué ofrecer: El debate cesta cerrada o cesta abierta.....	250
- Logística para mercados sustentables.....	255
- Cómo ofrecer: Asumir la comercialización desde el propio grupo.....	255
- Dónde ofrecer: abrir circuitos propios de comercialización y llegar al consumo.....	264
- Alternativas a los intermediarios que encarecen el producto: abordando el mapa de Granada como un territorio de afinidades.....	265
- Los perfiles de los puntos de distribución: las tiendas eco y el conflicto de intereses.....	267
- Posicionar nuestra oferta: creando una estrategia propia de comercialización.....	273
- Limitaciones iniciales: falta de formación y de experiencias referentes suficientes.....	274
- Contenidos ideológicos y políticos para la comercialización agroecológica.....	275
- La necesidad de una estrategia de comercialización propia.....	277
EJE 3 – Construyendo lógicas colectivas a través de vínculos y redes de afinidad.....	280
- Reconstruyendo vínculos producción – consumo.....	280
- Hacia quién se dirige el proyecto: perfiles de consumo.....	281
- Necesidad de roce, interacción, comunicación y empatía.....	282
- El desafío de la co-responsabilidad.....	284

- Horizontalidad y participación: construir un colectivo/ grupo y sus dinámicas.....	290
- La herramienta de planificación conjunta.....	294
- Construir redes para la articulación territorial.....	297
- El papel de las “afinidades”	300
Discusión de resultados.....	309
Ampliando las capacidades para mejorar nuestras condiciones de vida a través de la alimentación: asumir la autogestión sustentable de nuestros alimentos.....	312
- Producir sustentabilidad.....	312
- <i>Sistema participativo de garantía y certificación por tercera parte.....</i>	315
- Consumir sustentabilidad.....	317
Re-institucionalizando los principios económicos: generando afectividades como base para nuestros mercados y economía.....	322
- Cómo ofrecer: Asumir la comercialización desde el propio grupo.....	323
- Alternativas a los intermediarios que encarecen el producto: construyendo la figura del/la intermediario/a agroecológico.....	324
- Posicionar nuestra oferta: creando una estrategia propia de comercialización.....	324
- Reconstruyendo vínculos producción-consumo.....	325
- Horizontalidad y participación: la herramienta de la planificación conjunta.....	327
- Necesidad de roce, interacción, comunicación y empatía: el papel de las “afinidades”	328
- Construir redes para la articulación territorial.....	328
Construir lógicas colectivas y territoriales. Relocalizando los mercados para nuestros alimentos.....	329
Aprendizajes y recomendaciones finales.....	331
CUESTIONAR EL SAG Y LAS LÓGICAS QUE IMPONE.....	332
CONSTRUIR APOYO INSTITUCIONAL Y POLÍTICA PÚBLICA.....	334
GARANTIZAR EL ACCESO A UN ALIMENTO SUSTENTABLE.....	336
CONSTRUIR OFERTA, CIRCUITOS, LOGÍSTICA.....	337
CONSIDERAR LA COMERCIALIZACIÓN: HACIA OTRA DISTRIBUCIÓN E INTERMEDIACIÓN.....	339
CONSTRUIR AFECTIVIDADES.....	341
AUTOGESTIÓN, RELOCALIZACIÓN Y REAPROPIACIÓN EN LA CONSTRUCCIÓN DE MERCADOS SUSTENTABLES PARA NUESTROS ALIMENTOS: REDES DE AFECTIVIDAD LOCAL.....	342
Bibliografía.....	349
Anexos.....	375
- Fuentes secundarias (listado).....	377
- Guía de Observación Participante.....	378
- Diario de campo.....	379
- Registro OP. (OPG 12).....	382
- Entrevistas y dinámicas participativas.....	387
- Guión entrevistas.....	388
- Entrevista (Marian – Consumidora).....	389
- Estudio de precios: cuadro lugares, establecimientos y fechas.....	401
- Volante de difusión de resultados del Estudio de precios para productos ecológicos: Ecovalle vrs Alcampo.....	403

Índice de Figuras y Gráficos

Figura 1: Estructura del documento de tesis.....	19
Gráfico 2: Proyección de cambios en temperaturas según escenarios de emisión.....	30
Figura 3: Riesgos previstos en escenarios de un aumento medio-alto de las temperaturas climáticas.....	31
Figura 4: Emisión de gases de efecto invernadero por sector económico (año 2010).....	32
Figura 5: Efectos adversos del cambio climático sobre la base de recursos naturales agrícolas.....	33
Gráfico 6: Emisiones mundiales de CO ₂ por combustible (Mt de CO ₂). Período 1972-2012.....	35
Gráfico 8: Evolución de la distribución del hambre en el mundo: número y proporción de personas subalimentadas por región (1990-92 y 2014-16).....	38
Gráfico 9: Comparación de auto-empleo y salario en la agricultura en base a género.....	40
Gráfico 10: Prevalencia estandarizada de <i>sobrepeso</i> por edad (adultos de más de 20 años). Grupos por región de la OMS y nivel de ingresos del Banco Mundial. Año 2008.....	42
Gráfico 11: Prevalencia estandarizada de <i>obesidad</i> por edad (adultos de más de 20 años). Grupos por región de la OMS y nivel de ingresos del Banco Mundial. Año 2008.....	42
Gráfico 12: Superficie de cultivos OGMs en tierra de uso agrícola.....	46
Figura 13: Ranking de compañías de semillas comerciales según ventas y cuota de mercado (2011).....	50
Figura 14: Ranking de compañías productoras de pesticidas y fertilizantes según ventas y cuota de mercado (2011).....	50
Figura 15: Aportaciones de las organizaciones con sede en Roma a la conferencia Río + 20.....	53
Figura 16: Atracciones para la inversión en mercados de futuro.....	57
Gráfico 17: Índice de precios de los productos básicos no petrolíferos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Período: Enero 1960- Mayo 2011 (2.000 = 100).....	59
Gráfico 18: Índices de precios de grupos de productos agrícolas básicos: promedios mensuales. Período: enero 2007- abril de 2009 (Enero de 2007=100).....	60
Gráfico 19: Índices de precios de los grupos de productos básicos agrícolas. Período: Enero 2007-Mayo 2011 (2.000 = 100).....	62
Figura 20: Principales cambios en la cadena agroalimentaria.....	65
Figura 21: Modelo “cuello de botella” en la cadena agroalimentaria global. Diferencia de Oportunidades para lxs pequeñxs agricultorxs.....	67
Figura 22: Características del modelo de agronegocio actual.....	73
Figura 23: Producción total y global de cereales (10 ⁹ megatoneladas).....	75
Figura 24: Volumen total y global de fertilizantes nitrogenados (N) y fosfatados (P) y niveles de irrigación (10 ⁶ toneladas).....	75
Figura 25: Producción global de pesticidas (10 ⁶ toneladas).....	75
Figura 26: Evolución del área bajo cultivo ecológico en la Unión Europea.....	81
Gráfico 27: Evolución de la superficie en AE en España. Período 1991 – 2013 (Ha).....	83
Figura 28: Andalucía en España y provincias de Andalucía.....	84
Gráfico 29: Superficie de Agricultura Ecológica (ha). Año 2001. Distribución por Comunidades Autónomas.....	85
Gráfico 30: Superficie de Agricultura Ecológica (ha). Año 2013. Distribución por Comunidades Autónomas.....	85
Gráfico 31: Evolución de la superficie en AE en Andalucía (Ha).....	86
Gráfico 32: Evolución de operadores de AE en España. Período 1991-2013 (Nro).....	88
Gráfico 33: Evolución de operadores de AE en Andalucía. Período 2001 - 2013 (Nro).....	89

Gráfico 34: Gasto total en productos ecológicos en España. Período 2000-2012 (en millones de euros/año).....	89
Figura 35 : Imagen satelital de los invernaderos del “Campo de Dalías” (Varios municipios de Almería, incluyendo El Ejido).....	91
Figura 36: Características del Modelo de AE en España y Andalucía.....	92
Figura 37: Elementos característicos en experiencias en CCC.....	167
Figura 40: Criterios de selección de caso de estudio. Primera elaboración (2011).....	184
Figura 41: Fases de Observación Participante.....	187
Figura 42: Situaciones de OP.....	188
Figura 43: Detalle de Entrevistas realizadas.....	188
Figura 44: Documentos metodológicos.....	189
Figura 45: Provincia de Granada y Valle de Lecrín.....	201
Figura 46: Trayectoria de Ecovalle presentada en Jornadas de la FACPE sobre SPG-FACPE.....	205
Secuencia: producir agroecológico.....	206
Figura 47: Logo del grupo ecocestas.....	206
Figura 48: SPG de Ecovalle.....	216
Secuencia: semillero propio.....	220
Imagen 49: Recogida de la patata en la sierra.....	222
Secuencia: consumidorxs y cestas de Ecovalle.....	227
Figura 50: Comunicación semanal de Ecovalle a sus consumidorxs.....	228
Figura 51: Comparativa de precios. Ecovalle y grandes superficies/ supermercados/ comercio tradicional.....	238
Figura 52: Comparativa de precios. Ecovalle y líneas ecológicas de grandes cadenas.....	239
Figura 53: Comparativa de precios. Ecovalle y otros colectivos afines.....	240
Figura 54: Principales claves de la oferta y el consumo en cestas de alimentos.....	252
Secuencia: armado de cestas.....	255
Figura 55: Extracto de Acta 24-02-13.....	259
Figura 56: Extracto de Acta 28-02-13 (1).....	259
Figura 57: Extracto de Acta 28-02-13 (2).....	260
Figura 58: Armado de cestas en el local de Ecovalle.....	265
Secuencia: Puntos de distribución en tiendas.....	267
Figura 59: Extracto de documento (comercialización).....	272
Secuencia: perfiles de consumo.....	281
Imagen 60: Reunión semanal colectivo ecocestas Ecovalle.....	291

Agradecimientos

No sabía bien si quería y debía incluir un apartado de agradecimientos. Al final decidí que sí.

Agradezco a Tomás de Haro Giménez. Por su apoyo y confianza. Sin él en el principio, no hubiera llegado al final.

Al programa FPU y a las personas que en España pagan sus impuestos. Sin esta financiación específica no hubiera podido realizar esta tesis. Sin financiación específica, son muchas las personas que se verán imposibilitadas de realizar una tesis doctoral en cualquier área.

A Ángel. Por poner el hombro en todas las formas en las que supo hacerlo. Por tenderme un puente al principio y varios salvoconductos luego. Por ser ante todo mi amigo.

A la gente de Ecovalle: a quienes participan en la producción, en la distribución, en el consumo o en la difusión de historias y datos. Para que tengan siempre el valor y la alegría de continuar, cambiar o reconducir este proyecto. Porque ya han dejado una huella en nuestros hogares y en nuestro corazón. Eso ya está hecho.

A mis “niños del Valle”: Noe, Marta, Jorge, Lourdes, Dani, Franchesco, Víctor... A los que caminaron en este proyecto: Juanjo, Pedro, Pepe, Rodri, Juanjo Marchena... A Ramón, tan entrañable y cercano.

A todas las personas que en Brasil nos abrieron las puertas de sus casas y nos enseñaron su forma de hacer agroecología y soberanía alimentaria en contextos sociales y humanos tan dispares y a veces hostiles: a lxs riberiñxs de Abaetetuba, a la gente de Ludovico; a las mujeres del MQCB; a la gente de la red Ecovida. A Ricardo, Julián, Wilson y sobre todo a Tatiana por darnos la oportunidad y el cariño. A sus familias por acogernos y por aguantarnos... Sin Amazonía, não existe sustentabilidade possível no nosso planeta.

A las compañerxs y a los compañeros que de forma extensa conforman el ISEC y todxs aquellxs con lxs que hemos compartido tantas cosas durante estos años. A Eduardo Sevilla Guzmán por su legado y por la sencillez con la que incluye a quienes le rodean. Por su biblioteca.

A mis compañerxs de ruta de tesis... Alba, Tatiana, Mari... El camino nunca hubiera sido igual sin ellas. A Thelma. Por este gran mano con mano, tan intenso, tan íntimo, tan importante. A mi Lailis, por mantener abierto el centro de operaciones en Granada ciudad durante casi dos años. Por ser mi hermana mora en un país que no siempre te recibe con los brazos abiertos.

A mis niñas del Grupo de Apoyo: Raque, Almu, Andre y Nuri... qué hubiera sido si no aparecían como el chapulín colorado... si alguna vez se les hubiera escapado un gesto de aburrimiento cuando otra vez el objetivo semanal era la tesis... Gracias.

A mi manolo. Por ser mi compañero siempre. Por disfrutar tantas cosas grandes y chiquitísimas. Por estar ahí cuando no quedó nada. Por estar hoy acá. No sé agradecer con palabras.

A mi familia y amigxs. Porque esta tesis ha implicado un proceso que involucró en el tiempo a muchas personas de diferentes maneras.

En especial a mis padres por permitirme ir tan lejos a estudiar tantos años. Tantos años.

Existen muchas personas haciendo por el cambio alimentario en este mundo. Algunas lo saben y por eso lo hacen. Otras lo hacen y por eso lxs demás sabemos. Lo importante es que existe una intención, en todas nosotras, de hacer de la alimentación una plataforma desde donde cambiar el estado de las cosas. Sea en términos ambientales, sociales o técnicos.

Encuentro en todo esto, así como en cada conversación que he tenido sobre el tema con gente de diferentes lugares del mundo, un inmenso potencial político. Es decir, un inmenso potencial para cambiar las relaciones de poder y por tanto, el mundo que nos rodea. La forma en que gestionamos nuestros alimentos. Los mercados y principios económicos que rigen nuestros intercambios. Lo que ya-no-puede-ser en nuestras sociedades.

Agradezco a todas esas personas con las que me he ido cruzando en el camino porque me han enseñado y creo haber aprendido. Agradezco a toda esa gente que hay por ahí suelta haciendo agricultura tradicional, agroecología, soberanía alimentaria, economía social y tantas otras cosas porque personalmente, creo en estas formas y estas vías.

Creo en todas esas mujeres y también en esos hombres.

Creo en todxs nosotrxs.

Y estoy profundamente agradecida por estos años.

Introducción y justificación inicial

Introducción y justificación inicial

Esta tesis hace aportaciones en torno a la construcción de mercados sustentables para la satisfacción de las necesidades humanas: en este caso -y a partir de una iniciativa de un colectivo de productorxs en el Valle de Lecrín (Granada)- nos centraremos en la creación de redes alimentarias locales que -desde un enfoque agroecológico- intentan generar un cambio en el estado actual del sistema agroalimentario global a través de la creación de otras estructuras, lógicas y prácticas para la producción, distribución y consumo de alimentos, traccionando con fuerza hacia un cambio profundo en nuestras economías.

Esta tesis intenta así aportar elementos para la reflexión y experimentación en la creación de mercados sustentables con el propósito último de analizar qué alternativas tenemos de cara a modificar patrones normativizados de la “economía global” en general y del Sistema Agroalimentario Global en particular.

Cuando hablamos de alternativas, nos referimos en concreto a aquellas que desde hace más de dos décadas surgen en forma de respuestas articuladas desde la sociedad civil, por grupos y colectivos autogestionados en múltiples países, es decir, personas que se reúnen, se organizan y actúan sobre el área de producción, distribución y consumo de sus alimentos de manera más o menos independiente a las instituciones y formas “convencionales” de hacerlo, con el propósito de generar cambios en el estado actual del sistema agroalimentario.

El escenario donde se gestionan hoy los alimentos para una mayoría de la población mundial está caracterizado por la confluencia de procesos interconectados entre sí: la crisis ambiental, el desmantelamiento de los poderes políticos democráticos frente al creciente poder de las corporaciones vinculadas a la alimentación, la naturaleza especulativa de los flujos de capital asociados a los *commodities*, las irregularidades e inercias de un comercio internacional que mantiene regulaciones paralelas (normativas internacionales que coexisten con acuerdos multilaterales o bilaterales que marcan sus propias reglas), un modelo comercial que se extiende con sus lógicas privadas y privativas acumulando recursos estratégicos para el abastecimiento general de la población y sobre todo, una distribución (por tanto un acceso) no equitativo a los alimentos por parte de la población global.

Todo esto se expresa en una cadena agroalimentaria sumamente desequilibrada donde las corporaciones destacan por la concentración de poder y beneficios frente al anonimato de las personas que producen y consumen los alimentos: productorxs y consumidorxs cada vez más dependientes de los mercados, las calidades y los intereses corporativos. Pero se expresa también, y sobre todo, en la consolidación de un sistema agroalimentario cada vez más adaptado a la industria y a la comercialización que genera a lo largo y ancho de todo el planeta enclaves de hambre y enclaves de obesidad, manipulación de los sistemas ecológicos y de la biodiversidad agrícola con intereses comerciales, saturación de los recursos disponibles y destrucción de tradiciones y hábitos culturales y locales vinculados a la alimentación.

Es en este -terrible- escenario donde surgen, también a escala planetaria, experiencias más o menos articuladas que buscan fórmulas ecológicas y socialmente sustentables a la gestión de nuestros alimentos, frecuentemente re-asumiendo la responsabilidad –a título individual y colectivo- de satisfacer nuestras necesidades alimentarias sin agotar nuestros recursos vitales.

Este trabajo parte así de la intención y la necesidad de crear un diálogo entre la situación actual del Sistema Agroalimentario Global y las respuestas específicas que surgen de la población, abriendo nuevas oportunidades y caminos a transitar en lo que hace a una alimentación sustentable y destinada al sustento de los seres humanos en sus contextos particulares.

Si bien cabe resaltar que las formas de gestionar nuestros alimentos han sido y son, en todo tiempo y lugar, múltiples y heterogéneas, nos referiremos aquí a “un” Sistema Agroalimentario Global debido a la integración de lógicas y procesos que tuvieron lugar en nuestras sociedades en los últimos (escasos) 60 años, alcanzando una dispersión (globalización) que permite, a día de hoy, un intercambio diario e internacional de alimentos entre una población mundial que supera los 7mil millones de habitantes.

Este Sistema Agroalimentario Global, si bien coexiste con otras formas y sistemas de gestión de alimentos ha alcanzado unas dimensiones tan extendidas que su impacto, por tanto, también genera repercusiones igual de significativas. Y es por ello que se vuelve aquí objeto de atención, intentando construir una mirada holística capaz de asumir su complejidad y multiplicidad de componentes.

La premisa de la que partimos es que el alimento, el mercado, el sistema agroalimentario y la economía en sí son constructos socio-históricos específicos. Existen SIEMPRE vinculados a un grupo (o sociedad) y a su cultura y contexto histórico específico.

De esta manera en el marco conceptual de este trabajo se persiguen tres objetivos generales: en primer lugar, describir la situación actual del SAG de manera sincrónica a modo de alcanzar una fotografía que recoja lo que entendemos las problemáticas más críticas de la situación actual y nos permita hacernos una idea de *cómo estamos hoy*; en segundo lugar, humanizar (es decir, recordar que es propio de las personas) y devolver a su sitio (histórico) los presupuestos económicos que rigen la circulación de alimentos y que hoy damos como naturales y taxativos, con el propósito de dar relevancia a la posibilidad de modificar “la forma de hacer las cosas” en términos de alimentación mundial y recapacitar sobre *cómo llegamos hasta aquí*. Por último, construir un marco de propuestas conceptuales que ponga en evidencia el sentido de las experiencias concretas que existen hoy “sobre el terreno” y nos permita reflexionar sobre sus posibles impactos, es decir, sobre *cómo construimos futuro*.

Abordando una perspectiva metodológica de carácter inductivo se intenta así, a partir de la reflexión sobre un caso de estudio expuesto en profundidad – conocimiento que surge de una convivencia prolongada con lxs “protagonistas” en sus contextos específicos de acción y evolución- reflexionar desde las prácticas y representaciones de los sujetos que están llevando a cabo iniciativas concretas hacia el impacto que éstas pueden tener en los sistemas agroalimentarios y los marcos de ideas o teorías que se desprenden de su experiencia o que se adecúan a sus propósitos en términos de afinidad.

Es a partir de las vivencias de un grupo de agricultorxs afincados en el valle de Lecrín (provincia de Granada, España), quienes persiguen el propósito de sacar adelante un proyecto agroecológico a través de una asociación llamada “Ecovalle” y centrándonos en las obstáculos y aprendizajes del grupo de “ecoceastas”, que identificamos y analizamos algunos datos que emergen de la realidad social para reinsertarlos en contextos explicativos que puedan colaborar en la construcción de teoría social específica para el cambio que estimamos

-insistimos- necesario y urgente en nuestras formas de producir, distribuir y consumir alimentos.

Por eso creemos importante abordar este trabajo recordando desde un principio que la forma en que el alimento se ha gestionado, y por tanto, los mercados por donde ha circulado, los sistemas agroalimentarios que ha generado y las relaciones y principios económicos que se inscriben en él, han variado al menos en tres sentidos: 1) históricamente en una misma sociedad (como la nuestra); 2) culturalmente entre diferentes sociedades y grupos humanos y 3) en la diversidad que asumen y coexisten de forma simultánea en el seno de una misma sociedad.

Este documento está compuesto por diferentes apartados que aquí enumeramos y describimos brevemente para facilitar un idea del contenido general de esta tesis.

A nivel de argumentación teórica, intentamos contextualizar las ideas y conceptos que permiten definir y comprender cómo y por qué entendemos la gestión de alimentos como lo hacemos hoy día: a partir de las prácticas cotidianas (qué alimentos compramos, dónde lo hacemos, qué sabemos del origen o de cómo han sido producidos, etc.) y de las representaciones que justifican y motivan nuestras prácticas (por qué creemos que la producción y venta de alimentos debe orientarse a la “maximización del beneficio”, quiénes están influyendo sobre los precios de los alimentos en un mercado que consideramos “libre” y “autorregulado”, cuáles son las tensiones que surgen entre la lógica individual y la lógica colectiva a la hora de satisfacer lo que consideramos nuestras “necesidades básicas”, quiénes se benefician en un modelo de agronegocio que pretende “alimentar al mundo”, etc.).

La intención es *contextualizar* para poder *desnaturalizar* lo que creemos y hacemos a la hora de producir y consumir alimentos. Ello nos permitirá cuestionar lo conocido y pensar otras opciones, nuevas fórmulas, dar lugar a las resistencias, incidir sobre nuestra realidad social y poner en marcha procesos concretos.

La situación actual del SAG, que entendemos alarmante, vuelve fundamental el aporte de los diferentes colectivos y comunidades que de forma más o menos articulada y a nivel mundial, elaboran y ensayan alternativas. Y es aquí donde ponemos el empeño y el interés científico y personal de perpetuar el esfuerzo reflexivo y contribuir a la construcción de conocimiento en torno a ello. Para ello nos centramos en los procesos, idearios y prácticas que promueven la autogestión, la relocalización y la reapropiación de nuestros sistemas alimentarios.

Por autogestión entendemos aquellas propuestas que impliquen acuerdos y esfuerzos colectivos en pos de reasumir el protagonismo en la gestión integral de nuestros alimentos y romper con el anonimato y la desvinculación emocional que nos sitúa a un lado u otro de la cadena agroalimentaria: bien como productoxs con intereses propios, bien como consumidorxs con necesidades impostergables. La autogestión hace un llamamiento no sólo al cambio de hábitos a título individual, sino a la articulación entre personas e intereses.

Con la relocalización insistimos en la imposibilidad de continuar suministrando y abasteciéndonos de alimentos distantes, culturalmente inadecuados y completamente desvinculados de los ciclos naturales y contextos climáticos en los que se producen. Generar dinámicas de relocalización implica en todos los casos una consolidación de los territorios, sus personas y sus recursos propios: este hecho se vuelve de vital importancia tanto en los entornos rurales como en los entornos urbanos.

Por reapropiación hacemos hincapié en el hecho social y cultural de las instituciones que definen nuestras normas y valores: es necesario institucionalizar otros principios y criterios para pensar lo económico, para gestionar nuestros alimentos, para redefinir nuestros intereses prioritarios en términos de sustentabilidad.

La búsqueda de alternativas implica generar lógicas colectivas, infraestructuras e industrias adecuadas, mercados específicos y también y sobre todo, conseguir que esas alternativas se conviertan en políticas, acciones y marcos regulatorios que nos permitan avanzar en este cambio por encima de los intereses corporativos que hoy dominan -sin lugar a dudas- el escenario de la alimentación mundial.

A nivel metodológico, con el fin de resumir este trabajo doctoral en un documento final es preciso señalar que si bien se trata de una presentación acotada y organizada ésta refleja -esconde- un proceso de investigación dinámico y extenso que se ha ido perfilando y adecuando a las necesidades de manera constante. Por otra parte, representa una selección de datos que ha dejado en espera muchos otros que pueden y deberían ser tenidos en cuenta en futuras investigaciones para la misma problemática. Es difícil someter un proceso social a los márgenes de un documento de tesis. Especialmente cuando ésta implica un acompañamiento de muchos meses y situaciones diversas que no acaba, a título personal y afectivo, en el mismo momento en el que sí acaba el trabajo de campo.

Teniendo esto en cuenta, presentamos aquí los planteamientos/ interrogantes que motivaron y guiaron esta investigación y que, en su última formulación, pretendieron responder a las siguientes cuestiones:

De modo general:

- 1.- Qué estrategias para la gestión de los alimentos surgen como propuestas de la sociedad civil, como alternativas a las dinámicas del SAG, en el marco de un contexto de crisis ambiental y social y con el objetivo de construir sustentabilidad social y ecológica para nuestros alimentos.
- 2.- Cuáles son los sistemas agroalimentarios y mercados que se perfilan y desprenden de estas estrategias. Cómo operan las afectividades en la construcción de mercados sustentables.
- 3.- Qué procesos y cambios sociales inducen y resultan necesarios de acompañar desde la política pública, desde la academia, desde los movimientos sociales, desde los colectivos y redes locales, etc.

De modo específico:

- 1.- Cuáles son las prácticas de sustentabilidad ambiental y social que se desprenden de la experiencia de Ecovalle. Cuáles son las prácticas y representaciones específicas en la esfera de producción, distribución y consumo de estas redes alimentarias.
- 2.- Con qué idearios y prácticas se nutren y articulan entre sí las iniciativas agroecológicas.
- 3.- Cuáles son los principios que se instituyen y qué lógicas económicas y organizativas generan. Qué tipo (estilo) de mercado se genera en términos de sustentabilidad.

La estructura del documento se presenta entonces de la siguiente manera:

Figura 1: Estructura del documento de tesis

- Como ya hemos mencionado, la **perspectiva teórica** que enmarca este trabajo intenta arrojar luz sobre tres cuestiones del SAG: **cómo estamos hoy, cómo se ha llegado hasta aquí y cómo podemos construir futuro.**

-El **apartado metodológico** incluye tanto los criterios de selección del caso, como las acciones específicas y las herramientas utilizadas para acceder a la información. Se reseña aquí además la naturaleza del método escogido y algunos desafíos metodológicos que se estima pueden resultar útiles a otrxs investigadorxs en esta materia.

- La **reflexión empírica** surge de la experiencia del colectivo de productoxs que integran la Asociación Ecovalle, con especial foco en el grupo de ecocestas y se aborda desde **tres ejes temáticos**: la producción y el consumo agroecológico en el Valle de Lecrín y Granada ciudad; la construcción de la oferta y de circuitos cortos de comercialización y la construcción de lógicas colectivas y territoriales.

- La **discusión de resultados** se desarrolla a partir del análisis que se desprende del estudio de caso y por tanto guarda una relación íntima – aunque no explícita- con el contenido de los ejes empíricos y planteamientos teóricos expuestos en este documento. De manera transversal, la discusión de resultados se estructura en **tres problemáticas**: 1) Cómo ampliar nuestras capacidades para mejorar nuestras condiciones de vida a través de la alimentación: asumir la autogestión sustentable de nuestros alimentos; 2) Cómo reapropiarnos de nuestras economías a partir de la reinstitucionalización de otros principios y criterios económicos en la gestión de nuestros alimentos y 3) Cómo construir lógicas colectivas y territoriales para la relocalización de nuestros sistemas agroalimentarios.

Todo ello, con el propósito de arrojar conocimiento sobre cómo construir mercados para nuestros alimentos desde propuestas agroecológicas de sustentabilidad.

- Se presenta al final un resumen en términos de **Aprendizajes y recomendaciones finales**. Aquí se reflejan las conclusiones más relevantes y se esbozan las recomendaciones que estimamos pertinentes. Estas recomendaciones surgen tanto de la reflexión personal, como del diálogo académico, el acompañamiento del tutor y las reflexiones grupales que se recogieron del colectivo Ecovalle a largo del trabajo de campo y el vínculo que perduró después.

- El documento se completa con las Referencias Bibliográficas y los Anexos.

Introdução e justificação inicial

Esta tese faz contribuições em torno da construção de mercados sustentáveis para a satisfação das necessidades humanas: neste caso, de uma iniciativa de um grupo de productors no Vale de Lecrín (Granada) que -desde um abordagem agroecológico- tentan gerar uma mudança no estado actual do sistema alimentar global através da criação de outras estruturas, lógicas e práticas para a produção, distribuição e consumo de alimentos, puxando fortemente para uma mudança profunda nas nossas economias.

Esta tese procura fornecer elementos para a reflexão sobre a criação de mercados sustentáveis com o objetivo final de analisar quais são as alternativas confrontadas com estruturas normativizadas para mudar os padrões da "economia global", em geral, e do Sistema Agroalimentar global, em particular.

Quando falamos sobre alternativas, nos referimos especificamente para aqueles que há mais de duas décadas surgem na forma de respostas articuladas por grupos da sociedade civil e coletivos em vários países, ou seja, pessoas que se reúnem para organizar e agir na área de produção, distribuição e consumo dos alimentos criando umas instituições mais ou menos independentes do as "convencionales" a fim de gerar mudanças no estado atual da forma do sistema alimentar.

O cenário onde hoje se gerencia o alimento para a maioria da população do mundo é caracterizado pela confluência de processos interligados: a crise ambiental, o desmantelamento dos poderes políticos democráticos contra o crescente poder das corporações ligadas à alimentação, a natureza especulativa dos fluxos de capitais associado a commodities, irregularidades e inércia do comércio internacional que mantém regulamentações paralelas (normas internacionais que coexisten com acordos multilaterais ou bilaterais que fazem suas próprias regras), um modelo de agronegócio que estende à sua lógica privada acumulando recursos estratégicos e gerando desigualdais para população, especialmente no distribuição (portanto acesso) aos alimentos por parte da população mundial.

Tudo isso é expreso em uma cadeia alimentar altamente desequilibrada onde as corporações caracterizassem pela concentração de poder e os benefícios, contra o anonimato das pessoas que produzem e consomem alimentos: productors e consumidorxs cada vez mais dependentes dos mercados, qualidades e interesses corporativos. Mas também é expressa em particular na consolidação de um sistema alimentar cada vez mais adaptado a indústria e marketing que gerou em o planeta enclaves da fome e enclaves da obesidade, a manipulação dos sistemas ecológicos e biodiversidade agrícola em favor de interesses comerciais, a saturação dos recursos disponíveis e destruição de tradições e hábitos culturais e locais relacionados com alimentos.

É neste -terrible- cenário onde surgem também em escala global as experiências mais ou menos articulados que buscam uma gestão orgánica e socialmente sustentável, fórmulas para nossa alimentação que tentam muitas vezes re-assumir – individualmente e colectivamente- e atender a nossa necessidades de alimentos sem esgotar nossos recursos vitais.

Este trabalho tem a intenção e a necessidade de criar um diálogo entre a situação actual do Sistema Agroalimentar Global e respostas específicas que emergem da população, abrindo novas oportunidades e caminhos para andar em o que faz um fornecimento sustentável e destinado a o sustento dos seres humanos em seus contextos particulares.

Refirase que as formas de gerir a nossa comida foram e são, em todo tempo e lugar, múltiplos e heterogêneas. Referimonos aqui "a" Sistema Agroalimentar Global" devido à integração da lógica e processos que tiveram lugar em nossas sociedades nos últimos (poucos) 60 anos, atingindo uma dispersão (globalização) que permite, hoje, um alimento diário e intercâmbio internacional entre uma população mundial de mais de 7.000 milhões de pessoas.

Este SAG enquanto coexiste com outras formas e sistemas de gestão atingiu tem um impacto ampliado do dimensões, portanto, também gera impacto significativo igual. E é por isso que aqui se torna o objeto de atenção, tentando construir uma visão holística capaz de assumir a sua complexidade e multiplicidade de componentes.

A premissa da qual começamos é que a comida, o mercado, o sistema alimentar e a própria economia são construções sócio-históricas específicas. Estão sempre ligados a um grupo (a sociedade) e à sua cultura e contexto histórico particular.

Assim, no contexto deste trabalho temos três objectivos gerais: em primeiro lugar, descrever a situação atual do SAG sincronicamente de forma de alcançar uma fotografia e recolher o que nós entendemos os problemas mais críticos da situação actual para permitirmos ter uma ideia de como estamos hoje; em segundo lugar, humanizar (isto é, lembrar que é próprio das pessoas) e retornar ao seu site (histórico) as premissas econômicas que regem a circulação de alimentos que hoje tomamos como natural e taxativas, com a finalidade de dar relevância e mudar "a forma como fazemos as coisas" em termos de potência mundial e refletir sobre como chegamos até aqui. Finalmente, construir umas propostas conceituais que refletem as experiências das iniciativas específicas que existem hoje "no terreno" e permitirmos refletir sobre seus possíveis impactos, ou seja, sobre como construir o futuro.

Abordando uma perspectiva metodológica de carácter indutivo tentamos, de uma reflexão sobre um estudo de caso discutido em profundidade andar até um conhecimento que vem da convivência prolongada com as/os "protagonistas" em seus contextos específicos de ação e evolução, a partir das práticas e representações de indivíduos que estão realizando iniciativas concretas, o impacto que podem ter sobre os sistemas agroalimentares e ideias ou teorias que emergem da sua experiência ou eles são adequados para os seus fins.

É a partir das experiências de um grupo de agricultorxs que moram no vale de Lecrín (província de Granada, Espanha), que buscam a finalidade de levar um projecto agroecológico através de uma associação chamada "Ecovalle" e incidindo sobre os obstáculos e aprendizagem em o grupo "ecocestras" que nós queremos identificar e analisar alguns dados que emergem da realidade social para reintegrados em contextos explicativos que podem colaborar na construção da teoria social específica para a mudança que nós acreditamos necessário e urgente em nossos modos de produzir, distribuir e consumir alimentos.

É por isso que acreditamos que é importante para lidar com este trabalho lembrar desde o início que a forma como os alimentos são manipulados e, portanto, os mercados onde tem circulado, os sistemas agroalimentares que tem gerado e relações e princípios econômicos que fazem parte de eles têm variado em pelo menos três maneiras: 1) historicamente em uma

sociedade (como a nossa); 2) culturalmente entre diferentes sociedades e grupos e 3) na diversidade que coexiste simultaneamente dentro de uma mesma sociedade.

Este documento é composto por diferentes secções que aqui vamos listar e descrever brevemente para dar uma ideia do conteúdo geral desta tese.

Ao nível da argumentação teórica, tentamos contextualizar as ideias e conceitos que permitem definir e compreender como é que entendemos a gestão de alimentos hoje: a partir de práticas cotidianas (os alimentos que compramos, onde nós o fazemos, o que sabemos de seu origem ou como eles são produzidos, etc.) e as representações que justificam e motivam nossas práticas (por isso que acreditamos que a produção e venda de alimentos deve ser destinada a "maximizar os lucros", que são os preços que influenciam comida em um mercado que consideramos "livre" e "auto-regulado", quais são as tensões que surgem entre a lógica individual e a lógica coletiva para o que nós consideramos nossas "necessidades básicas", quem se beneficia em um modelo do agronegócio que visa "alimentar o mundo", etc.)

A intenção é desnaturar e contextualizar o que acreditamos quando falamos do produzir e consumir alimentos. Isto irá permitirnos questionar a conhecida forma do pensar para refertir em outras opções, novas fórmulas, resistências e seus impactos sobre a nossa realidade social. So así poderemos implementar processos específicos da mudança.

Para a situação atual da SAG, entendemos alarmante, tornase fundamental na contribuição de diferentes grupos e comunidades mais ou menos articulados que hoje estão desenvolvendo alternativas. E é aí que vamos colocar o esforço e interesse científico e pessoal de perpetuar o esforço reflexivo e contribuir para a construção do conhecimento em torno dele. Para fazer isso vamos nos concentrar nos processos, ideologias e práticas que promovem a auto-gestão, re-apropriação e re-localização de nossos sistemas alimentares.

Por autogestão referimos aquelas propostas que envolvam acordos e esforços coletivos no sentido de retomar o papel na gestão da nossa comida e quebrar o anonimato e desapego emocional que nos leva a um lado ou outro da cadeia alimentar: bem como productors com interesses próprios, bem como consumidores com necessidades inelutáveis. Auto-gestão exige não só mudar os hábitos individualmente, mas a relação entre as pessoas e interesses.

Por reapropriação enfatizamos o fato social e cultural das instituições que definem as nossas normas e valores: é necessário institucionalizar outros princípios e critérios para pensar economicamente, para gerir a nossa comida, para redefinir as nossas preocupações prioritárias em termos de sustentabilidade.

Com a deslocalização insistimos sobre a impossibilidade de continuar abasteciéndonos desses lugares distantes, culturalmente inapropriados e desconectados completamente dos ciclos naturais e contextos climáticos em que o alimento é produzido. Gerar dinâmica da realocalização implica em todos os casos uma consolidação dos territórios e seus recursos: este fato tornase de vital importância tanto em áreas rurais como ambientes urbanos.

A busca por alternativas envolve a geração de lógica coletiva, infraestrutura e indústrias adequadas, mercados específicos e, também e acima de tudo, garantir que tais alternativas se tornam políticas, ações e marcos regulatórios que nos permitam avançar esta mudança sobre os interesses corporativos de hoje.

A nível metodológico, a fim de resumir este trabalho de doutorado em um documento final é de notar que enquanto esta é uma apresentação limitada e organizada ele reflete -esconde- um processo de investigação dinâmica e extensa que foi refinado e adaptado tanto como foi preciso. Por outro lado, representa uma selecção de dados que deixou pendente muitos outros que podem e devem ser tomadas em conta nas pesquisa futuras para o mesma problematica. É difícil apresentar um processo social no margens de uma tese. Especialmente quando envolve um acompanhamento de muitos meses e situações diferentes em um título pessoal e ao mesmo tempo emocional.

Com isto em mente, aqui estão as declarações/ perguntas que motivavon e orientavon esta pesquisa e em sua última formulação, tentaram responder às seguintes perguntas:

Geralmente:

1. Que estratégias para a gestão de alimentos surgem de propostas da sociedade civil como alternativas para mudar a dinâmica do SAG, dentro de um contexto de crise ambiental e social e, a fim de construir a sustentabilidade social e ecológica para nossos alimentos.
2. Quais sistemas agroalimentares e mercados são sistemas emergentes que surgem a partir destas estratégias. Como operan as afetividades na construção de mercados sustentáveis.
3. Quais processos e mudanças sociais são necessárias para induzir e apoio de dentro da política pública e da academia, dos movimentos sociais, coletivos, grupos e redes locais, etc.

Especificamente:

1. Quais são as práticas de sustentabilidade ambiental e social decorrentes da experiência de Ecovalle. Quais são as representações práticos e específicos no domínio da produção, distribuição e consumo dessas teias alimentares.
2. Que ideologias e práticas são nutridos e articuladas com outras iniciativas agro-ecológicos.
3. Quais são os princípios que são instituídas e que lógicas económicas e organizacionais são gerados. Que tipo de mercados (estilos do) são gerado em termos de sustentabilidade.

- Como já mencionado, a perspectiva teórica que emoldura este documento procura lançar luz sobre três questões do SAG: como estamos hoje, como chegmos até aqui e como podemos construir o futuro.

- A seção metodológica inclui os critérios de seleção de casos, tais como acções e instrumentos específicos utilizados para acessar as informações. A natureza do método escolhido e algumos desafios metodológicos que podem ser úteis para outrxs investigadorxs nesta matéria.

- A reflexão empírica surge da experiencia do coletivo ecoceastas Ecovalle e su abordagem é no treis pilares: produção y consumo agroecológico, construção do oferta y circuitos da comercialização e construção da alternativas e logicas coletivas e territoriais.

- A discussão dos resultados gira em torno treis problematicas: 1) cómo ampliar nossas capacidades para melhorar nostras condições da vida com nossa alimentação atraves da autogestão de nossos alimentos; 2) como reapropriar-nos da nossas economias com uma reinstitucionalização de outros principios económicos para a gestão de alimentos y 3) como

contruir logicas coletivas e territoriais para a realocação de nossos sistemas agroalimentares.

- No final presentase um apartado de aprendizages y recomendação finais.
- O documento é concluída com Bibliografía y Anexos.

Argumentación teórica

Argumentación teórica

BLOQUE 1: ¿CÓMO ESTAMOS HOY?

- Breve introducción y resumen del bloque teórico

El escenario global actual de la alimentación debe ser entendido en su interrelación con los procesos de crisis y cambio que hoy día podemos resaltar a nivel mundial.

Las crisis se presentan en múltiples ámbitos y se interrelacionan entre sí: la crisis ambiental vinculada al cambio climático y la explotación indiscriminada de recursos; la crisis energética por la dependencia a un modelo basado en el petróleo y sus derivados; la crisis social en las que se sumergen muchísimos territorios rurales empobrecidos por un SAG que presiona sobre los ecosistemas, impidiendo el acceso a los alimentos y aún más, a los alimentos adecuados; la crisis del gasto público en una salud cada vez más intervenida por una alimentación industrial de baja calidad nutricional; la crisis del hambre y la pobreza; la crisis de los modelos científicos y de conocimiento volcados a los intereses comerciales o aún inútiles en su intento de desarrollar tecnologías y recursos que puedan dar de comer a una población mundial que supera hoy los 7mil millones de personas.

La relación que existe entre el calentamiento global y lxs campesinxs que trabajan la tierra a veces no es clara ni explícita, pero es incuestionable. Lo mismo ocurre con la decisión cotidiana de la compra de lxs consumidorxs de cualquier país.

Abordar, en primer lugar, las interrelaciones que se dan entre estos escenarios de conflicto y los sistemas agroalimentarios es el interés de este primer apartado, así como poner en evidencia y denunciar las inercias que colaboran a un futuro preocupante que aún no ha sido abordado de forma conjunta, sino que se prevé a partir de una serie de elementos y situaciones críticas que no parecen tener interrelación entre sí.

Para ello, presentamos de forma conjunta las crisis mundiales más preocupantes en la actualidad: la crisis medioambiental, la crisis energética, la crisis del hambre, la crisis en la salud pública y la crisis en los sistemas de conocimiento vinculados a la alimentación.

En un segundo apartado nos adentramos en las dinámicas específicas que hacen al mercado y comercio de nuestros alimentos a partir de la situación actual del comercio internacional y la volatilidad de los mercados, la caracterización de la estructura acumulativa de una cadena agroalimentaria dominada por las grandes corporaciones e industrias, la situación de exclusión y desconfianza de las personas que componemos el SAG y el impacto creciente del modelo de agronegocio en los territorios y el conjunto de la alimentación mundial.

Este bloque teórico pretende en sí mismo construir una mirada que nos permita analizar el SAG desde una concepción holística, aún cuando la complejidad y el alcance de sus dimensiones resulten difíciles de aprehender sin herramientas adecuadas para ello.

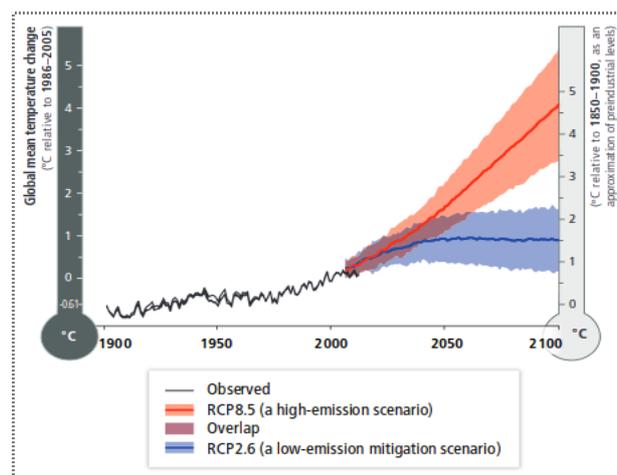
(IN) Sustentabilidad ecológica y social en la gestión de nuestros alimentos

- Cambio climático y agricultura

La realidad ya asumida del cambio climático ha supuesto fuertes debates y esfuerzos por llegar a acuerdos a nivel internacional. Hasta ahora, las propuestas que devienen de los esfuerzos institucionales intentan señalar dos principales vías de acción: acciones destinadas a mitigar y acciones destinadas a la adaptación al cambio climático. Si bien este tema es sumamente amplio y complejo, aquí se abordará exclusivamente lo que hace a su especial relación con la agricultura y la alimentación a nivel mundial.

Todos los escenarios evaluados para la mitigación y la adaptación del cambio climático incluyen como punto de partida efectos adversos que se prevé existirán incluso en el caso de que las emisiones fueran detenidas (IPCC, 2014). Lo que cambiará es el alcance de los impactos, que dependerán de la capacidad para reducir la velocidad y magnitud de las emisiones de gases de efecto invernadero a nivel mundial. Las estimaciones más recientes calculan diferentes escenarios de futuro en función a diferentes trayectorias representativas de emisión global:

Gráfico 2: Proyección de cambios en temperaturas según escenarios de emisión



Fuente: IPCC 2014 (Assessment Box SPM.1 Figure1)

Como muestra la Figura 2, los riesgos se reducen considerablemente en el escenario evaluado con las proyecciones de más bajas temperaturas (RCP2.6 - bajas emisiones) en comparación con las proyecciones de más altas temperaturas (RCP8.5 - altas emisiones), sobre todo en la segunda mitad del siglo XXI (IPCC, 2014). Sin embargo, la interacción entre efectos adversos, las capacidades necesarias para la adaptación al cambio y las consecuencias específicas siguen siendo difíciles de estimar y mucho más aún, de traducirse en acuerdos y políticas efectivas.

Si bien los procesos de calentamiento/ enfriamiento climático han ocurrido y ocurrirán de forma natural en el planeta, lo que se produjo fue un fuerte aceleramiento de esos procesos debido principalmente a la emisión de diferentes gases que producen lo que se conoce como “efecto invernadero”: la temperatura media global aumentó un 0.85 °C entre el período 1880-2012 y un 0.72°C entre el período 1951 – 2012. Las actividades humanas son la causa principal del aumento observado en estas emisiones desde 1750 y por tanto, del consiguiente aumento forzado de los procesos de calentamiento climático global (IPCC, 2014). Se estima,

además, que la mitad de las emisiones producidas entre 1970 y 2010 provienen de los últimos cuarenta años (IPCC, 2014b).

De manera general, los principales riesgos que se calculan para escenarios de medio-alto cambio (un aumento de las temperaturas de entre 2,5 y 5 grados), afectan al conjunto de la vida en el planeta. Algunos de ellos se resumen en el siguiente cuadro:

Figura 3: Riesgos previstos en escenarios de un aumento medio-alto de las temperaturas climáticas.

- Pérdidas en la disponibilidad y fuentes de agua dulce, así como el aumento de la competencia por las mismas. Muchas especies quedarían en peligro de extinción y otras sometidas a fuertes cambios en sus hábitat.
- Cambios abruptos, en ocasiones irreversibles en la escala, composición, estructura y función de los ecosistemas terrestres y de agua dulce, incluidos los humedales.
- Importantes cambios en los ecosistemas marinos, los ecosistemas polares y especialmente los arrecifes de coral. Dificultad para la provisión sostenida y productividad de la pesca y de otros servicios fundamentales de estos ecosistemas.
- Procesos de inmersión, inundación y erosión de las zonas costeras debido al aumento del nivel del mar.
- Potenciales impactos negativos en todos los aspectos relativos a la seguridad alimentaria, incluido el acceso a la alimentación y estabilidad de los precios de los alimentos.
- Fuerte impacto en las áreas rurales en cuanto a disponibilidad de agua y suministros, seguridad alimentaria, ingresos económicos y cambios en la producción de cultivos alimentarios y no alimentarios alrededor del mundo.
- La mayoría de los sectores económicos pueden verse afectados lo que en conjunto influiría produciendo impactos sobre la estructura de la población, los ingresos, la tecnología, los precios relativos a los alimentos y estilos de vida.
- Aumento de las enfermedades y precarización de la salud humana, especialmente en países y sectores empobrecidos.
- Grandes desplazamientos de población, migraciones hacia las ciudades y centros económicos activos, conflictos y violencia (guerras civiles, conflictos interétnicos, etc.).
- Pérdida de capacidades para la regulación y gobernanza de los gobiernos, así como pérdida de influencia en las políticas nacionales de seguridad y otras
- Imposibilidad de la reducción de la pobreza existente. Aumento de pobreza en zonas rurales y extensión de los enclaves de pobreza urbana.

Fuente: Elaboración propia a partir de: (IAASTD, 2009a; IPCC, 2007, 2013, 2014, 2014b; WRI, 2013).

La relación entre estos procesos englobados bajo el rótulo de “cambio climático” y la agricultura es recíproca en sus aspectos negativos: la agricultura contribuye al cambio

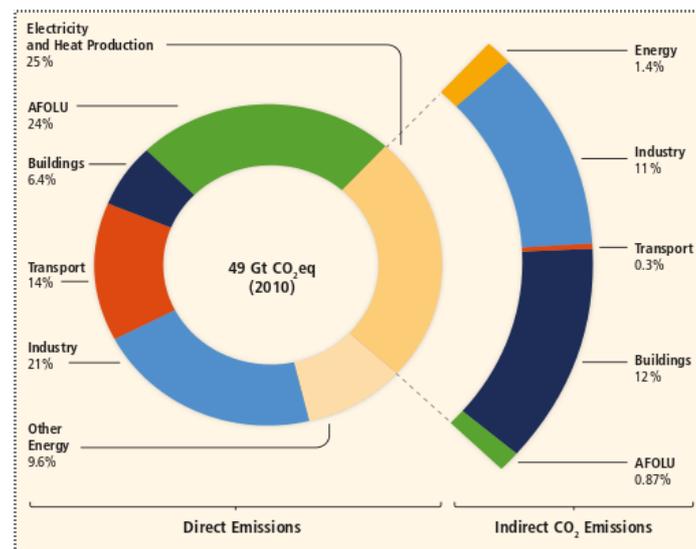
climático en múltiples vías y el cambio climático corroe la base de recursos naturales de los que depende la agricultura.

La agricultura colabora al cambio climático principalmente por dos vías: las emisiones de gases de efecto invernadero procedentes de la actividad agrícola en sí, y la pérdida de fuentes de captura de CO₂ ocasionada por la reconversión de tierras para uso agrícola, especialmente en el caso de la deforestación.

En cuanto a las emisiones, la agricultura libera a la atmósfera grandes cantidades de dióxido de carbono (CO₂), metano (CH₄) y óxido de nitrógeno (N₂O). El CO₂ se libera principalmente con la descomposición microbiana o la quema de residuos vegetales y materia orgánica del suelo; el CH₄ se produce cuando los materiales orgánicos se descomponen en condiciones carentes de oxígeno, sobre todo a partir de la digestión fermentativa por los rumiantes, a partir de estiércol almacenado y del cultivo de arroz bajo condiciones de inundación. El N₂O es generado por la transformación microbiana de nitrógeno en suelos y abonos, especialmente cuando el nitrógeno excede los requerimientos de la planta (IPCC, 2007b). Todas estas fuentes se ven intensificadas por el modelo de agricultura convencional, en especial las que representan la base de las emisiones agrícolas: la deforestación, la concentración de ganado en granjas, la intensificación de los cultivos y el manejo de suelos y nutrientes basado en el aumento de fertilizantes (IPCC, 2014b).

En conjunto, las emisiones de efecto invernadero provenientes de la actividad humana se incrementaron en 10 GtCO₂eq entre el año 2000 y 2010. Este incremento deviene principalmente del suministro energético (47%) y la industria (30%) (IPCC, 2014b). La contribución que la agricultura tiene al total de emisiones estimado por sector económico para el año 2010¹ (en color verde en el siguiente gráfico), sigue siendo muy alta y representa casi un cuarto del total de las emisiones:

Figura 4: Emisión de gases de efecto invernadero por sector económico (año 2010)



Fuente: IPCC 2014b (Figure SPM.2). (AFOLU: Agricultura, silvicultura y otros usos de la tierra).

¹Emisiones calculadas en 2010: 49 (±4.5) Gt de CO₂eq. De éstas: el 35% (17 Gt de CO₂ eq) provienen del suministro de energía; el 24% (12 Gt) de AFOLU; el 21% (10 Gt) de la industria; el 14% (7,0 Gt) transporte y el 6,4% (3,2 Gt) del sector de construcción. Cuando las emisiones de la producción de electricidad y calefacción se atribuyen a los sectores que utilizan la energía final (es decir, las emisiones indirectas), las emisiones del sector industria y construcción incrementan hasta el 31% y 19%, respectivamente (IPCC, 2014b).

El cambio climático ocurre en un momento de creciente demanda de alimentos, piensos, fibras y combustibles. Debido a esto y a las proyecciones para el aumento de la población, los pronósticos no son buenos: aun suponiendo algunos incrementos en la eficiencia de la emisión de CO₂ proveniente del sector agrícola, se estima que para el año 2050 las emisiones podrían crecer en proporciones que resultan insostenibles de cara a los cálculos que se están haciendo para contener el calentamiento global a partir de las emisiones de todas las fuentes mundiales (WRI, 2013).

Por otro lado y en sentido inverso, estos procesos afectan a su vez a la base de recursos naturales de los que depende agricultura :

Figura 5: Efectos adversos del cambio climático sobre la base de recursos naturales agrícolas

- La escasez de agua y el tiempo de disponibilidad de agua limitarán cada vez más la producción. Habrá que hacer frente a nuevos desafíos: el almacenamiento de agua y las consecuencias de los cambios en las precipitaciones, el aumento de las variaciones intra e inter estacionales, y el aumento de las tasas de evaporación/ transpiración en todos los tipos de ecosistemas (IAASTD, 2009a).
- Se espera un aumento, ya constatable, en la frecuencia y agresividad de los eventos climáticos extremos (inundaciones y sequías)(IAASTD, 2009a; IPCC, 2013).
- Se prevén modificaciones en la distribución de los cultivos, aumento de las especies invasoras, plagas y enfermedades que afecten a especies vegetales y animales (IAASTD, 2009a; IPCC, 2014).
- Las altas temperaturas crecerán palmo a palmo con las concentraciones de Ozono. El ozono es perjudicial para todas las plantas pero algunas resultan especialmente vulnerables: soja, trigo, avena, judías verdes, pimientos y algunos tipos de algodón lo que puede afectar severamente al aprovisionamiento y elaboración de alimentos (HLPE, 2012).
- Aumento de la dificultad para la planificación a nivel de finca de la producción; la definición y efectividad de las políticas públicas y la inestabilidad del comercio a nivel mundial, incluidos los precios de los alimentos (UNCTAD, 2013b).

Las recomendaciones que se hacen para disminuir las emisiones provenientes de la agricultura apuntan en dos líneas: reducir las emisiones a partir de la oferta de alimento (por ejemplo, mediante la reducción de las emisiones por unidad de tierra/animal, o por unidad de producto), o a partir de la demanda (por ejemplo, en disminuir la demanda de alimentos de origen animal, así como la mejora en la reducción de alimentos que se convierten en desperdicio antes de llegar al consumidor final) (IPCC, 2014b).

También existen recomendaciones de afianzar las oportunidades de las que se ha constatado su potencial para mitigar el cambio climático: éstas incluyen enfoques de uso del suelo que afecten a las tasas de expansión agrícola en hábitat naturales; gestión de los recursos forestales (conservación, reforestación y aumento de los esfuerzos para evitar la deforestación); implementación y extensión de sistemas agroforestales y de enfoques y manejos agroecológicos; recuperación de tierras y praderas infrautilizadas o degradadas y aprovechamiento de los recursos vinculados al uso de la tierra (captura de carbono, uso eficiente de insumos nitrogenados y abonos, etc.) (IAASTD, 2009a).

Sin embargo estas recomendaciones no contemplan, por ejemplo, la naturaleza del comercio internacional, los intereses que persigue el agronegocio o la relación entre requerimientos energéticos y hábitos de consumo de la población. Es decir, las propuestas no tienen un alcance transversal destinado a modificar la lógica del sistema agroalimentario globalizado.

Las esperanzas actuales en la lucha contra el cambio climático están representadas en los acuerdos alcanzados en la 21ª Conferencia de las Partes (COP21), conferencia celebrada en París en Diciembre del 2015 que dio lugar al “Acuerdo de París sobre Cambio Climático”, documento al que los diferentes países adhirieron con su firma en Abril de 2016. En este sentido, se consideran a día de hoy como “alentadores” los compromisos asumidos especialmente por Estados Unidos y China debido a que juntos son responsables de al menos el 40% de las emisiones globales de gases contaminantes de la atmósfera. Estos compromisos aspiran, como mínimo, a lograr el objetivo de mantener el aumento de la temperatura global por debajo de 2 grados celsius (°C) (AIE, 2015).

- Crisis energética

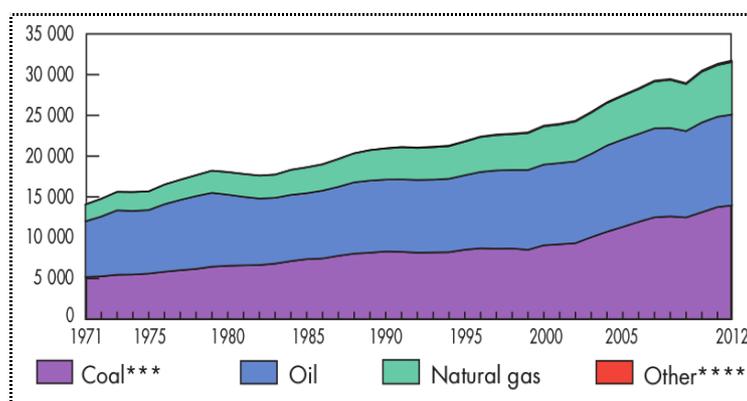
Por crisis energética hacemos aquí referencia al colapso del modelo energético mundial que se ha desarrollado y consolidado en el último siglo, basado en el petróleo como principal fuente de energía. Este modelo energético afecta a la sustentabilidad en general, y a la alimentación en particular, especialmente en tres aspectos sumamente interrelacionados entre sí: 1) su fuerte impacto negativo medioambiental; 2) los límites del petróleo como fuente energética sostenible y 3) la volatilidad de los precios del petróleo y su repercusión (e interdependencia) sobre el conjunto de los productos básicos (materias primas y productos agrícolas entre ellos). Abordaremos brevemente cada uno de ellos de forma separada.

En primer lugar, el uso indiscriminado de materiales tóxicos vinculados al petróleo que de forma masiva se arrojan en forma de emisiones o de deshechos convierte a este modelo energético en una constante fuente de contaminación ambiental.

La producción y el uso de energía representan dos tercios de las emisiones mundiales de gases de efecto invernadero. El vínculo entre la producción económica mundial y las emisiones de GEI relacionadas con la energía se debilita considerablemente, pero sin llegar a romperse: se estima que la economía puede crecer hasta un 88% entre el período 2013-2030 y las emisiones de CO2 relacionadas con la energía, un 8% (alcanzando las 34,8 gigatoneladas) (AIE, 2015).

El aumento de las emisiones derivadas de la energía ha sido constante en los últimos cuarenta años, como se ilustra en el siguiente gráfico:

Gráfico 6: Emisiones mundiales de CO2 por combustible (Mt de CO2). Período 1972-2012.

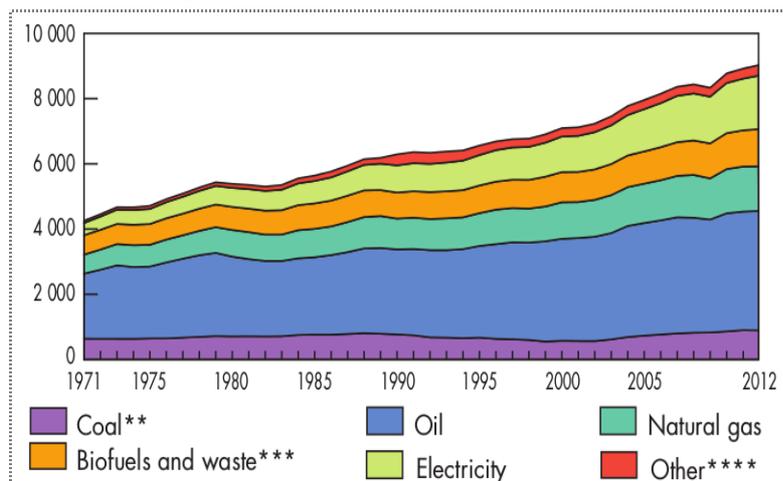


Fuente: Agencia Internacional de energía (AIE, 2014^a) [“Other ****” incluye energía geotérmica, solar, eólica, etc.]

Una de las preocupaciones respecto a la contaminación, es el creciente uso del carbón como fuente alternativa energética frente a un recurso petrolífero en agotamiento o ante un mercado sumamente volátil. El carbón es el combustible fósil más contaminante y que más puede contribuir al cambio climático. Como se observa en el gráfico anterior, en el siglo XXI este recurso parece estar cobrando otra vez protagonismo después de haberlo abandonado a finales del SXIX, para darle lugar a su actual predecesor. El carbón es hoy en día responsable de casi la mitad de la generación eléctrica mundial y en EEUU del 50% (Fernández Durán, 2011). Su (re) inserción en el escenario energético mundial puede tener un alto impacto en términos de contaminación ambiental.

En segundo lugar, desde hace décadas existe una fuerte controversia sobre la sostenibilidad del petróleo (y el resto de energías fósiles) como fuente energética debido a las predicciones hechas sobre el alcance de sus límites. La masificación del consumo de energías fósiles tuvo comienzo a finales del SXVIII. Antes de esto, la historia de la humanidad se caracteriza por el uso de energías externas, principalmente el sol y no de fuentes fósiles como el carbón, el petróleo o el gas. A partir del SXX, en especial a partir de la segunda mitad siglo, la demanda energética a nivel mundial no ha dejado de crecer. Los últimos cuarenta años son un claro ejemplo de ello:

Gráfico 7: Consumo final y total mundial de combustible. Período 1972-2012.



Fuente: Agencia Internacional de energía (AIE, 2014^a) [Other: incluye energía geotérmica, solar, eólica, etc]

Como se desprende del gráfico, tres décadas después de las crisis energéticas de los años 70', el consumo global de energía ha aumentado en más de un 70%. Este fuerte incremento ha descansado sobre los combustibles fósiles, acentuando su explotación y llevándolos al punto de inicio de su progresivo declive y agotamiento (Naredo, 2010).

Los límites del petróleo son objeto de polémica desde que en la década de 1950 M. King Hubbert planteó a través de un gráfico en curva de campana el *Peak Oil* o cenit de la producción de petróleo, es decir, el momento en el que la producción mundial llega a su valor máximo. No se trata de que el recurso se acabe, sino más bien de que su extracción cada vez será más lenta y por tanto, escasa y costosa.

La crisis energética se prevé en un horizonte temporal cercano al 2030 como consecuencia de cambios sustanciales en la capacidad de aprovisionamiento de combustibles fósiles en general -y en concreto sobre la disponibilidad de carbón- la disminución del flujo de energía fósil disponible como resultado del inicio del pico global del petróleo y del posterior pico mundial del gas natural, que tendrá también lugar en esta próxima década (Fernández Durán, 2011). El conjunto de petróleo y gas puede reducirse un 15% aproximadamente para estas fechas, aumentando además sus costes de extracción, su disponibilidad y accesibilidad, así como su calidad (Prieto, 2010).

En tercer lugar, la volatilidad de los precios del petróleo y su repercusión (e interdependencia) sobre el conjunto de los productos básicos (*commodities*) afecta a los alimentos en tanto se trata de bienes sustitutivos entre sí y son objeto de las mismas tendencias especulativas de los últimos años².

Según la UNCTAD (2009) el comportamiento de los precios del petróleo en los últimos diez años ha sido sumamente sorprendente. Si bien hubo bruscas y considerables subidas de precios durante periodos relativamente breves, el aumento entre 2002 y 2007 fue relativamente gradual, en tanto que el alza registrada en la primera mitad de 2008 y la caída subsiguiente en la segunda mitad del año fueron abruptas. El episodio final de los espectaculares aumentos de los precios del petróleo a mediados de 2008 se basó en expectativas erróneas de que la economía estadounidense superaría sus dificultades temporales y de que se mantendría la

² Este punto se desarrolla más abajo en el apartado de comercio, precios y especulación.

dinámica del crecimiento de la economía mundial. Al desencadenarse la crisis sistémica (que coincidió con el colapso o cuasi-colapso de los principales bancos y compañías de seguros de los Estados Unidos), se produjeron rápidamente una recesión y una depresión generales y los precios de los productos básicos comenzaron a bajar vertiginosamente (UNCTAD, 2009, p. 6).

La excesiva inestabilidad del mercado petrolero puede inhibir la demanda y reducir el ritmo de la recuperación económica mundial en un contexto de recuperación de la crisis económica iniciada en el año 2009. El incremento de los precios del petróleo también podría provocar cambios considerables de la distribución de la riqueza entre los países. En el caso de los países que son exportadores netos de petróleo, los altos precios pueden mejorar su balanza por cuenta corriente, lo que supondría ingresos al Estado y, por ende, mayor capacidad de gasto público. Sin embargo, en el caso de los países que son importadores netos de petróleo, la subida de los precios del petróleo y los alimentos tiene un impacto directo sobre los precios, generando inflación y aumentando la presión fiscal (UNCTAD, 2011, p. 15).

Otro de los problemas asociado a los precios es la intervención estatal y el gasto que ésta conlleva: los subsidios de combustibles fósiles ascendieron a \$550 mil millones en 2013 - más de cuatro veces superiores a los subsidios sobre las energías renovables- y se considera que están frenando la inversión en eficiencia y desarrollo de las mismas (AIE, 2014b).

- Distribución y acceso a la alimentación

- Hambre y acceso a la alimentación

A pesar de los intentos de acabar con el hambre en el planeta y a pesar incluso de todos los incentivos y expectativas puestas en las capacidades de las nuevas biotecnologías en este sentido, el escenario mundial de la distribución desigual de alimentos parece inmovible.

En 1996 la CMA (Cumbre Mundial Alimentación) estableció el objetivo de erradicar el hambre en todos los países con el propósito inmediato de reducir el número de personas desnutridas a la mitad de su nivel no más tarde del año 2015. En el año 2000, la Declaración del Milenio de la ONU promovió el objetivo de reducir a la mitad, para el año 2015, el porcentaje de habitantes del planeta cuyos ingresos sean inferiores a un dólar por día y el porcentaje de personas que padecen hambre (UN, 2000). Desde entonces, se mantienen los esfuerzos institucionales.

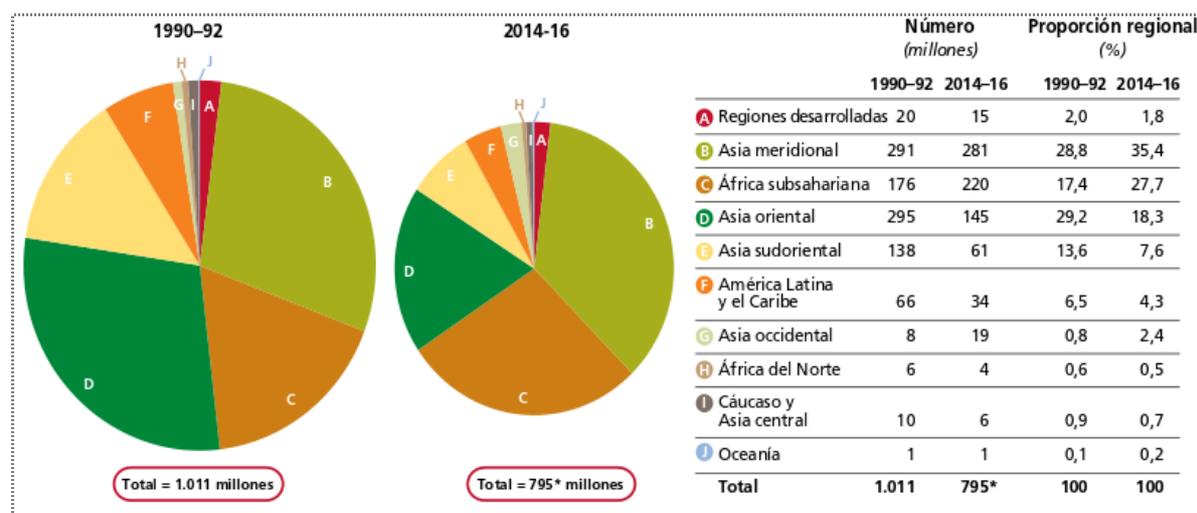
Para garantizar la alimentación es necesario que sea posible alimentarse directamente de la tierra productiva o de otros recursos naturales, o bien comprar alimentos. Esto implica: 1) la disponibilidad, 2) la asequibilidad y 3) la adecuación de los alimentos.

Por disponibilidad se entiende la existencia de suficientes alimentos en el mercado para satisfacer las necesidades. La asequibilidad entraña la posibilidad, tanto física como económica, de alcanzarlos: la asequibilidad física significa que los alimentos deben estar allí para poder disponer de ellos; la asequibilidad económica implica que los alimentos puedan obtenerse sin que por ello se comprometa la satisfacción de otras necesidades básicas, como los gastos en educación, atención médica o vivienda. La adecuación requiere que los alimentos satisfagan las necesidades de la dieta (teniendo en cuenta la edad de la persona, las

condiciones de vida, la salud, la profesión, el sexo, etc.), sean aptos para el consumo humano, libres de sustancias nocivas y culturalmente aceptables (FAO, 2011a).

Si bien el número de personas con hambre ha descendido en torno a un 17% desde los datos de 1990/92, el descenso no tiene relación con los esfuerzos y compromisos asumidos en esta materia durante los mismos años. En este sentido, el período 2007-2010 se caracteriza por una notable ralentización de los avances para disminuir las cifras del hambre (FAO, FIDA y PMA, 2012).

Gráfico 8: Evolución de la distribución del hambre en el mundo: número y proporción de personas subalimentadas por región (1990-92 y 2014-16).



Fuente: (FAO, FIDA y PMA, 2015) [Figura 2]

Actualmente hay unos 795 millones de personas subalimentadas en el mundo y de los veinte países en situación de crisis alimentaria prolongada sólo uno, Etiopía, ha alcanzado la meta planteada en los Objetivos del Milenio de reducir a la mitad la proporción de personas subalimentadas (FAO, FIDA y PMA, 2015). La cifra de personas en el mundo con hambre crónica, que no alcanzan a consumir las calorías necesarias para llevar una vida activa, sobrepasaba en el año 2013 los 840 millones (FAO, IFAD and WFP, 2013). Sin embargo, la FAO estimaba ese mismo año que había 147kg de alimentos disponibles por persona (FAO, 2013a).

El desafío que se plantea en términos de alimentación va en dos líneas: por un lado, abastecer a una población que para el año 2050 se estima en más de 9.5mil millones de personas y que supondría un aumento del 69% de las calorías exigidas a los cultivos que se produjeron en 2006 (WRI, 2013) y, por otro lado, asegurar el acceso a esos alimentos. La evidencia en el hecho de que ampliar la disponibilidad de alimentos no significa asegurar el acceso, ni sus usos, como tampoco significa aumentar la calidad de los mismos es ya contundente (FAO, 2011b; FAO, FIDA y PMA, 2012; FAO, IFAD and WFP, 2013).

El no acceso a la alimentación se combina, según los países y los grupos socio económicos con el acceso a alimentos no adecuados o de mala calidad. En este sentido, hay dos tendencias que deben ser tenidas en cuenta: 1) el hecho de que en general las dietas convergen hacia una proporción más elevada de alimentos de origen animal en la mayoría de países con un

crecimiento económico rápido y 2) que ante la subida en los precios de los alimentos los consumidores a menudo cambian a alimentos más baratos y menos nutritivos, lo que aumenta los riesgos de carencias de micro nutrientes y otras formas de malnutrición (FAO, FIDA y PMA, 2012).

El acceso a los alimentos de mala calidad, promovido por la extensión de la industria alimentaria y canales de comercialización más extendidos, no representa una solución al problema del hambre, al contrario. Representa otra vía por la que se arroja a la población hacia otras formas de malnutrición (WHO, 2014).

Si bien se reconoce el hecho de que el problema de acceso a la alimentación está influido por factores como la exposición a peligros y catástrofes naturales, el aislamiento en términos socio-económicos, las infraestructuras disponibles o los hábitos culturales, es de resaltar aquí el impacto que las dinámicas excluyentes del sistema agroalimentario actual tiene en dicho acceso. Hecho que aumenta el carácter político de la desigualdad en la distribución de los alimentos, así como la posibilidad de cambios en ese sentido.

La falta de acceso de alimentos convive con una tendencia que preocupa cada vez más a la sociedad civil y a las organizaciones internacionales: el desperdicio y las pérdidas de alimentos aún incommensurables por falta de datos al respecto. Lo que sí se sabe, es que aproximadamente un tercio de las partes comestibles de los alimentos producidos para el consumo humano se pierde o desperdicia, lo que representa alrededor de 1300 millones de toneladas al año (FAO, 2012).

Los alimentos se desperdician a lo largo de la cadena de suministro de alimentos, desde la producción agrícola inicial hasta el consumo final en el hogar. En los países de ingresos altos y medianos, los alimentos se desperdician en gran medida, lo que significa que se tiran incluso si todavía son adecuados para el consumo humano; no obstante, los alimentos también se pierden y desperdician al principio de la cadena de suministro de alimentos. En los países de ingresos bajos, los alimentos se pierden principalmente durante las primeras etapas y etapas intermedias de la cadena de suministro de alimentos y se desperdician muchos menos alimentos en el consumo. En términos relativos, las pérdidas de alimentos en los países industrializados son tan altas como en los países en desarrollo, pero mientras en los países empobrecidos más del 40% de las pérdidas de alimentos se produce en las etapas de post-cosecha y procesamiento en los países industrializados más del 40 % de las pérdidas de alimentos se produce en la venta minorista y el consumo. Los consumidores de los países enriquecidos desperdician casi la misma cantidad de alimentos (222 millones de toneladas) que la producción de alimentos neta total del África subsahariana (230 millones de toneladas) (FAO, 2012, p. 5).

- Pobreza en entornos rurales y mujer

Se calcula que más del 70% de las personas pobres del mundo vive en áreas rurales y la mayoría participa en actividades agrícolas (FAO, FIDA and BM, 2012).

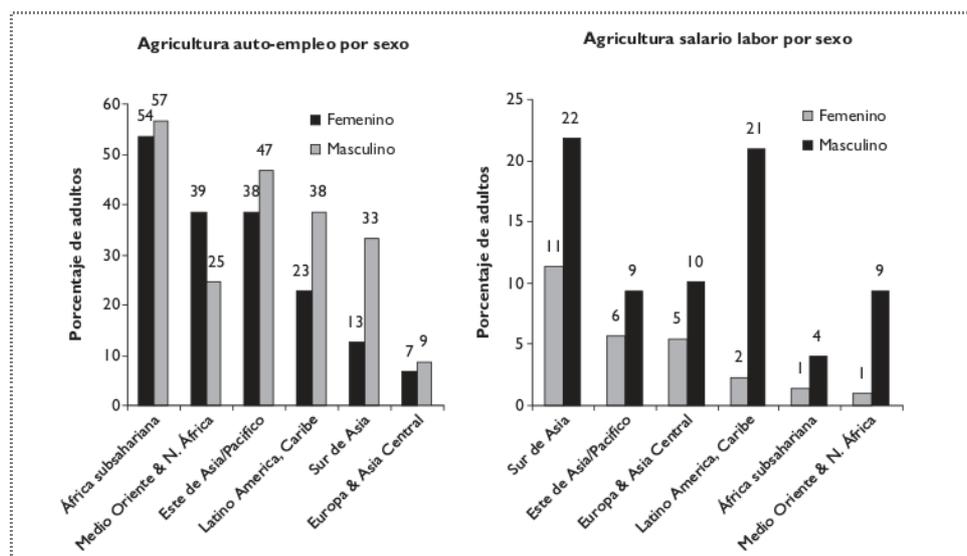
Si bien el peso de la agricultura en las diferentes economías varía notablemente, la importancia relativa de la agricultura parece disminuir a medida que aumenta el PIB *per cápita* y la economía experimenta una transformación estructural. Según datos del 2009 en algunos de los países más pobres del mundo la agricultura representaba más del 30% de la

actividad económica. Al mismo tiempo en las economías de la OCDE la agricultura representaba menos del 1,5 % de la producción económica global (FAO, FIDA y PMA, 2012).

Para el año 2012, cerca de dos mil millones de personas estaban empleadas en la agricultura y muchas de ellas sobrevivían en condiciones de pobreza y pobreza extrema. En este sentido, la agricultura entendida en los términos actuales sigue sin representar la fuente de oportunidades económicas, de ingreso y de empleo esperadas (WRI, 2013).

Como muestra el gráfico que sigue, la actividad agrícola presenta además fuertes diferencias de género en cuanto a los roles y beneficios que representa para hombres y mujeres.

Gráfico 9: Comparación de auto-empleo y salario en la agricultura en base a género



Fuente: (FAO, FIDA and BM, 2012) {Elaborado en base a datos en Banco Mundial 2007} {Gráfica empleo rural por sector de actividad}.

Como aquí se observa, las desigualdades se hacen evidentes cuando comparamos la relación entre ingresos que reciben hombres y mujeres cuando se autoemplean en la agricultura: si bien no existen diferencias significativas en cuanto a porcentaje de hombres y mujeres autoempleadas en el sector, estas diferencias sí existen en relación al bajo salario que reciben las mujeres respecto al de los hombres (BM, 2007).

De forma general, en los países empobrecidos las mujeres reciben salarios más bajos por el mismo trabajo, aun cuando tengan la misma experiencia y cualificaciones. Existen sin embargo otros factores no tan explícitos y que hacen a la naturaleza estructural de la desigualdad: las mujeres gestionan explotaciones más pequeñas; tienen una mayor carga de trabajo global y dedican más horas a actividades de baja productividad; han recibido educación durante menos años y tienen menos acceso a la información agrícola y los servicios de extensión; utilizan menos crédito y otros servicios financieros; son mucho menos susceptibles de comprar insumos, tales como fertilizantes, semillas mejoradas y equipo mecánico (FAO, 2011a). Estos datos se insertan además en contextos socioculturales específicos: restricciones jurídicas en torno a la propiedad de la tierra; división sexual del trabajo público y doméstico; prácticas de sumisión en relación al lugar que ocupa el hombre o sobrecarga de responsabilidades en tareas no remuneradas económicamente son razones de peso que no suelen aparecer cuantificadas en los informes disponibles.

Si bien los datos visibilizan la existencia de la desigualdad, se observa que las recomendaciones que se hacen desde las instituciones internacionales a través de muchos de sus documentos no trascienden el planteamiento que adjudica a las mujeres un rol secundario en lo que hace a su importancia para el futuro de la agricultura: se las identifica con su potencial para asegurar el acceso a la alimentación y superar el hambre en los hogares, sin que se las reconozca, por ejemplo, como poseedoras de conocimientos vitales para la reproducción del ciclo productivo o por sus capacidades de innovación tecnológica a nivel de finca. Del mismo modo que no se observan recomendaciones sobre el potencial de los hombres para la redistribución de las tareas domésticas o para el aumento de sus capacidades relativas a asegurar la alimentación de sus hijos en su asignación del gasto.

Por último señalar el vínculo entre la situación de las poblaciones rurales y la migración: ya desde los años 90' se estima que la pobreza, el hambre y la malnutrición son algunas de las principales causas de la migración acelerada de las zonas rurales a las urbanas, incluso en los países enriquecidos (FAO, 1996a).

- Salud

La relación entre la alimentación y la salud es múltiple, aunque su vinculación a nivel de política agrícola no suele ser tan explícita. Como actividad, la agricultura puede afectar a una amplia gama de problemas: desnutrición, enfermedades crónicas, enfermedades infecciosas o riesgos directos a la salud por contaminación ambiental o alimenticia (IAASTD, 2009a).

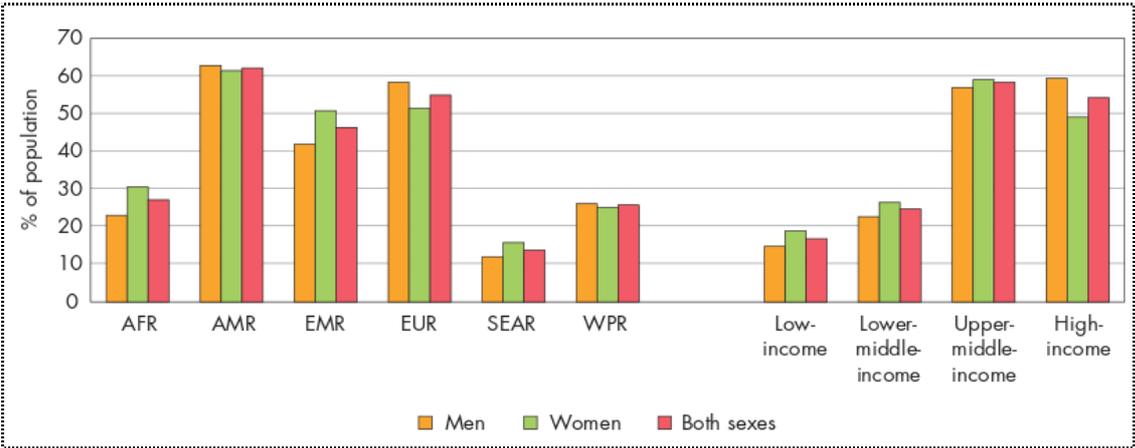
En relación al acceso a la alimentación, el mundo soporta una doble carga de malnutrición que aumenta progresivamente conforme a la cual la desnutrición, especialmente entre los niños, coexiste con el sobrepeso y las enfermedades crónicas relacionadas con la dieta y la malnutrición por carencia de micro nutrientes (FAO, FIDA y PMA, 2012).

Al problema, comentado en páginas anteriores, de una población que no tiene cómo alimentarse se suma el problema de una población que no se alimenta de forma correcta: en todo el mundo la obesidad se ha duplicado con creces desde 1980. Alrededor de 44 millones (6,7%) de los niños del mundo menores de cinco años tenían sobrepeso o eran obesos en 2012. El problema de la obesidad en la infancia se asocia a una alta gama de complicaciones para la salud y riesgo de enfermedades prematuras (WHO, 2014).

Las carencias alimenticias están relacionados con la calidad de los alimentos, el acceso masivo a alimentos con bajo contenido nutricional y los hábitos alimentarios: al aumentar los ingresos y la urbanización, la población parece adoptar progresivamente un estilo de vida que conlleva una actividad física reducida, menor tiempo dedicado a las tareas del hogar y un aumento en la frecuencia de las comidas realizadas fuera de la casa. Las dietas contienen cada vez más alimentos de alta densidad energética y semi elaborados y aumentan su contenido en grasas saturadas, azúcares y colesterol. Este cambio se conoce como la “transición nutricional” y se asocia con un aumento de la hiper-nutrición y la obesidad. Si bien en un primer momento se relacionó con las poblaciones más ricas de las zonas urbanas, en las últimas décadas ha quedado en evidencia que la transición nutricional afecta rápidamente a todas las sociedades (FAO, FIDA y PMA, 2012).

Según la OMS, el sobrepeso y la obesidad figuran entre los cinco principales factores de riesgo para la salud en el mundo (OMS, 2014). A nivel mundial, el número de personas con sobrepeso ha llegado a rebasar el número de personas subnutridas. El aumento de la obesidad a escala mundial es motivo de advertencia desde principios de siglo y sus consecuencias para la salud, así como su impacto en el aumento de las cargas económicas sociales públicas y domésticas no tiene precedentes (WHO, 2000).

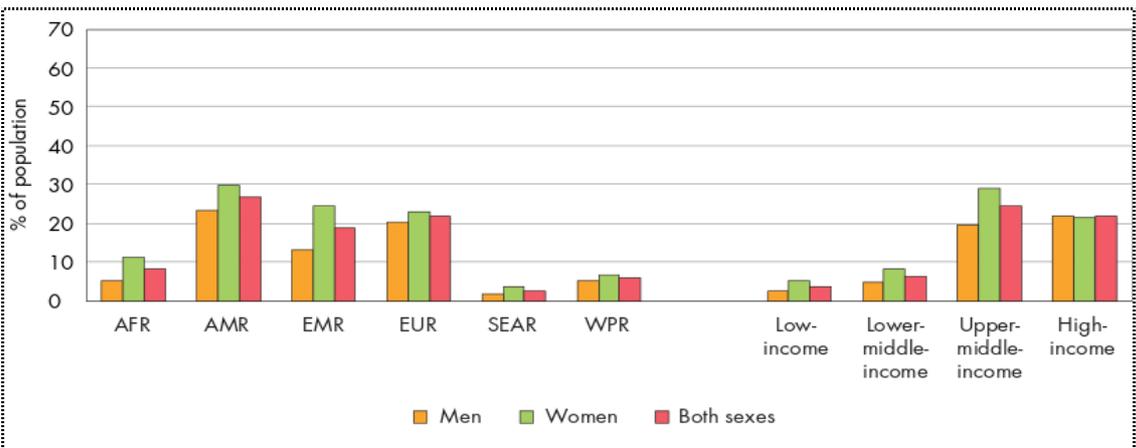
Gráfico 10³: Prevalencia estandarizada de *sobrepeso* por edad (adultos de más de 20 años). Grupos por región de la OMS y nivel de ingresos del Banco Mundial. Año 2008.



Fuente: (OMS, 2011)

En el año 2008, el 35% de los adultos de 20 años o más tenían sobrepeso (Índice de Masa Corporal ≥ 25 kg/m²). La prevalencia mundial de la obesidad casi se ha duplicado entre 1980 y 2008. Además de ello, para el mismo año el 10% de los hombres y el 14% de las mujeres en el mundo eran obesos (IMC ≥ 30 kg/m²), en comparación con el 5% para los hombres y el 8% para las mujeres en 1980 (OMS, 2011).

Gráfico 11: Prevalencia estandarizada de *obesidad* por edad (adultos de más de 20 años). Grupos por región de la OMS y nivel de ingresos del Banco Mundial. Año 2008.



Fuente: (OMS, 2011)

Como muestran los Gráfico 10 y 11, la prevalencia de sobrepeso y obesidad tiene diferente

3 Para Gráficos 10 y 11 las regiones de la OMS son: AFR: África; AMR: las Américas; EMR: Mediterráneo oriental; EUR: Europa; SEAR: Sudeste asiático; WPR: Pacífico Occidental.

distribución en términos de regiones geográficas y de ingresos. Mientras que ambas están presentes de manera mucho más notable en la región de América, Europa y el Mediterráneo Oriental, también se constata una diferencia importante que aumenta de manera progresiva a medida que aumentan los ingresos. Esta relación, entre zonas geográficas y nivel de ingresos ha resultado preocupante para las instituciones internacionales en los últimos años, debido que pone directamente en cuestionamiento la *calidad* y no el *acceso* a los alimentos (OMS, 2011).

Otros peligros importantes para la salud vinculados a la alimentación, o más bien a la producción de alimentos, incluyen la intoxicación por agroquímicos, enfermedades transmisibles por animales (generalmente por condiciones de vida animal y trazabilidad en la cadena alimentaria), agentes tóxicos o alergénicos. La incidencia y la distribución geográfica de muchas enfermedades infecciosas emergentes y re-emergentes son influenciadas por la intensificación de los sistemas de cultivo y ganado. Resulta insuficiente el análisis o quizás más bien, la difusión y uso de los datos sobre presencia de residuos de pesticidas, metales pesados, hormonas, antibióticos y diversos aditivos en los alimentos, así como los relacionados con la ganadería a gran escala. La mayoría de los factores que contribuyen a la aparición de enfermedades tienen las condiciones dadas para perpetuarse e intensificarse en el modelo agrícola convencional (IAASTD, 2009b).

Además de la cantidad y el precio de la alimentación, existe la necesidad de centrarse en la salud y en la importancia de la calidad de la dieta como principales motores de la producción. La toxicidad de los alimentos es motivo actual de fuertes debates: en el mes de Octubre de 2015 la OMS adelantó los resultados de un polémico estudio realizado por panel de veintidós científicos de diez países diferentes, a cargo de la Agencia Internacional para la investigación del Cáncer (IARC, en inglés). A partir de estos resultados, la OMS decidió elevar la categoría de riesgo para la carne procesada declarándola “cancerígena”, así como también la de la carne cruda declarándola “probablemente cancerígena para humanos”⁴.

- Sistemas de conocimiento: desarrollos científico- técnicos y su aplicación e impacto en los modelos agrícolas

- La continuidad de la ciencia y extensión agrícola que inspiró “La Revolución Verde”

Las formas de producir alimento hoy devienen de procesos sociohistóricos concretos y existe siempre vinculación entre un sistema de prácticas, en este caso agrícolas, y los sistemas de conocimiento que las fundamentan. Pare el caso de la agricultura y en concreto, para el complejo técnico científico al que puede atribuirse la modernización que esta actividad ha sufrido en los últimos cien años, queremos resaltar tan sólo dos procesos que resultan de vital importancia para el escenario actual: 1) la privatización de la investigación y el conocimiento, así como de sus productos finales y 2) la prevalencia de la categorización entre sistemas de expertos y sistemas de conocimiento tradicional.

En los países de renta alta la inversión del sector privado de I+D agrícola ha aumentado durante los últimos años siendo actualmente superior al total de las inversiones del sector público. Por el contrario, la inversión del sector privado en los países empobrecidos es pequeña y probablemente seguirá así debido a la debilidad de los incentivos de financiación para este tipo de investigación (IAASTD, 2009b). Como es evidente, la naturaleza de la

⁴ Para más información: http://elpais.com/elpais/2015/10/26/ciencia/1445860172_826634.html

investigación privada es responder a sus propios intereses y no tiene necesidad de responder a intereses comunes de la población como en el caso de la investigación pública.

Por otro lado, el sistema de adjudicación de patentes y usos privativos de la información basados en la propiedad intelectual ha repercutido en aspectos claves de la generación y extensión del conocimiento, así como en el acceso a insumos o tecnologías apropiadas que pasan de convertirse en un bien común a un bien privado: uno de los ejemplos más claros es el caso de las semillas y los cambios que se han producido a nivel de pérdida de autonomía y biodiversidad. La privatización del conocimiento técnico científico de los procesos específicos -desde la producción hasta la comercialización final- hace que éstos se tornen abierta y progresivamente cada vez más concentrados y privativos, afectando especialmente a las poblaciones vulnerables pero también al conjunto de la población mundial (Shiva, 2003). Se habla ya de “biopiratería” para designar a las prácticas que responden a intereses privados destinadas a patentar la biodiversidad y el conocimiento tradicional de las regiones y los grupos étnicos, con el propósito de garantizar ganancias y no el acceso universal a la alimentación (Shiva, 2001).

Si bien la protección por patentes con fines comerciales ni se aplica solo a la biotecnología, ni es nueva en el ámbito de las semillas, es el proceso de concentración de poder económico y político de las empresas que lideran el mercado el que resulta sumamente alarmante. El proceso de privatización de la cadena agroalimentaria a base de patentes, aunque resulte irrisorio, es real: así lo demuestra la solicitud de la patente que otorgaría propiedad a la compañía Monsanto sobre el tocino o el filete de cerdo en el que caso de que éstos hayan sido alimentos con semillas transgénicas de su (también) propiedad⁵. Del mismo calibre resulta la patente otorgada a la misma empresa sobre acuicultura⁶ y, a nivel europeo, sobre aspectos de la cadena de producción de alimentos desde las semillas de plantas genéticamente modificadas hasta productos elaborados a partir de ellas⁷.

Se trata, aunque parezca inverosímil, de un proceso alarmante que está ocurriendo y del que nadie puede prever sus consecuencias: durante la década de 2000-2010, las corporaciones multinacionales se han lanzado a la carrera legal, regulada y legitimada por gobiernos de diferentes países de privatizar el acceso al conocimiento y los procesos de la cadena agroalimentaria (ETC Group, 2013).

La infraestructura de los conocimientos actuales en investigación agrícola ha excluido en su trayectoria y en gran medida otras fuentes legítimas y útiles provenientes de conocimientos locales y tradicionales, ecológicos, ambientales y de las ciencias sociales. Durante décadas, la ciencia agrícola se centró en generar tecnologías orientadas a aumentar la productividad a nivel de finca mientras a nivel de política pública se creaban los mecanismos institucionales y de mercado para facilitar el acceso a las mismas. Esto se tradujo, para lxs agricultorxs, en la necesidad de adopción de innovación, reducción del precio de salida de los alimentos y externalización de costos. Este modelo científico tecnológico hizo posibles cambios

5 (WO2009097403) METHODS OF FEEDING PIGS AND PRODUCTS COMPRISING BENEFICIAL FATTY ACIDS. Ver: <https://patentscope.wipo.int/search/es/detail.jsf?docId=WO2009097403&recNum=1&maxRec=&office=&prevFilter=&sortOption=&queryString=&tab=PCT+> Biblio (Consultado en Noviembre 2015).

6 (WO2010027788) AQUACULTURE FEED, PRODUCTS, AND METHODS COMPRISING BENEFICIAL FATTY ACIDS Ver: <https://patentscope.wipo.int/search/es/detail.jsf?docId=WO2010027788&redirectedID=true> (Consultado en Noviembre 2015).

7 (EP1356033) METHYL-D-ERYTHRITOL PHOSPHATE PATHWAY GENES [Right-click to bookmark this link] Ver <https://register.epo.org/application?number=EP01970529&tab=main> (Consultado en Noviembre 2015).

sustanciales en la configuración de los sistemas productivos de los países enriquecidos después de la Segunda Guerra Mundial y significó la extensión de la revolución verde a partir de la década de 1960 (van Der Ploeg, 2010).

Es la propia comunidad científica la que reconoce las insuficiencias de este modelo para enfrentar los retos actuales y desde donde se propugna, dentro de un contexto de fuertes controversias e intereses contrapuestos, la adopción de nuevos paradigmas con carácter inmediato (IAASTD, 2009a; UNCTAD, 2013b). Desde este ámbito se expresa el reconocimiento a cuáles son las vías para la reorientación del modelo técnico-científico vinculado al sistema agroalimentario actual: la revalorización del conocimiento tradicional y local y la adopción de enfoques interdisciplinarios, holísticos y basados en la lógica de producir y compartir conocimientos (IAASTD, 2009b).

- Biotecnología

Este puede ser, sin duda, uno de los temas más preocupantes y polémicos en torno a la alimentación en la actualidad.

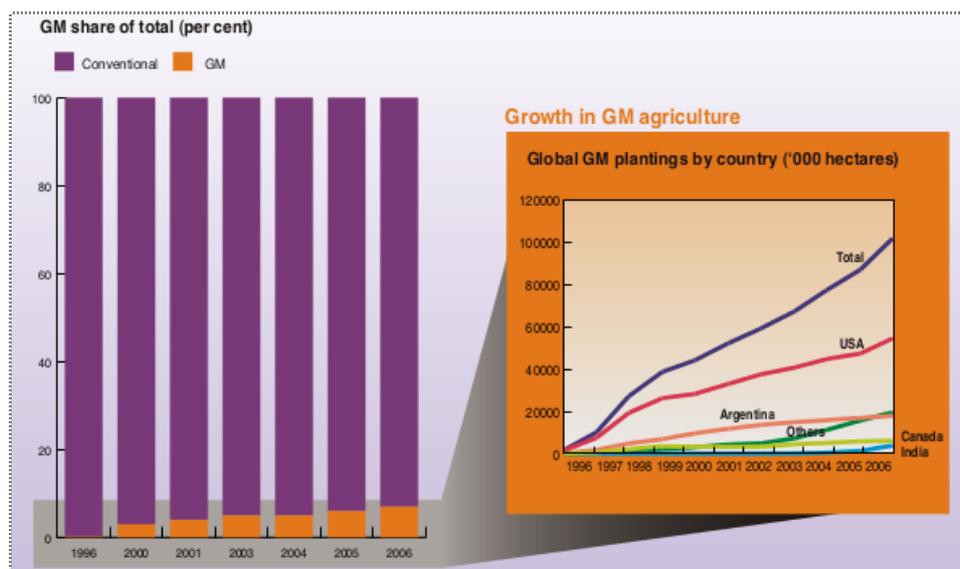
La biotecnología incluye toda aplicación tecnológica que utilice sistemas biológicos y organismos vivos o sus derivados para la creación o modificación de productos o procesos para un uso específico. Esto afecta tanto al conocimiento tradicional y local, las contribuciones a las prácticas de cultivo, selección y cría de plantas y animales hechos por los individuos y las sociedades durante milenios, así como las aportaciones científicas de mejoramiento vegetal y animal. En el sentido “tradicional” del término, implica un conocimiento que en muchos casos ha surgido de la comprensión a nivel local basada en la propia experimentación e intercambio de información de pequeños y grandes productores a nivel mundial. En muchos casos, estos conocimientos realizaron aportes fundamentales que han ido perfilando las prácticas y saberes agrícolas hasta nuestros días.

Aquí nos vamos a referir a la biotecnología en su sentido “moderno”, es decir, a lo que hoy conocemos como las técnicas (científicas) para la manipulación de material genético y la fusión de células más allá de las barreras de reproducción normales (IAASTD, 2009b, p. 40).

Específicamente, aquí pondremos atención en el caso de la ingeniería genética aplicada a crear organismos genéticamente modificados (OGMs) y las controversias que éstos generan desde diferentes ámbitos, con reclamos persistentes en torno a su aprobación, experimentación, uso y aplicación indiscriminada.

Los primeros OGMs fueron producidos y experimentados en la década de 1980. A principios de los años 90' comenzó su comercialización. Desde entonces, no han cesado las controversias en torno a su uso y experimentación. Una de las causas de ello, es que la superficie cultivada con OGMs se ha multiplicado por tres en los últimos años (concretamente en el período 2000-2006), aunque aún a nivel mundial no representa un 10% de la superficie agrícola (IAASTD, 2009a).

Gráfico 12: Superficie de cultivos OGMs en tierra de uso agrícola.



Fuente: (IAASTD, 2009b, p. 42)

Desde el ámbito científico, se acepta al menos la controversia en cinco aspectos claves (IAASTD, 2009b, p. 40). Desarrollaremos brevemente cada uno de ellos:

1) *La eficacia y seguridad de las pruebas que se realizan para los OGMs, así como de los marcos regulatorios que las rigen:*

De modo general, los requerimientos y pruebas de carácter científico que permiten la experimentación y uso de los OGMs depende de regulaciones nacionales, es decir, se insertan en marcos más o menos permisivos de cara al interés privado. En este sentido y pese a los esfuerzos puestos en ello, la propagación de rasgos genéticos y cultivos con diferentes grados de aprobación aumenta progresivamente en todo el mundo debido principalmente al transporte humano y el comercio internacional, lo que supone grandes riesgos de contaminación⁸.

Desde mediados de 1990 se suceden la evidencias sobre el aumento en cantidad y agresividad de especies de malezas que desarrollan tolerancia y resistencia a los herbicidas y que cada vez resultan más difíciles de controlar, como es el ejemplo del caso paradigmático del sorgo de alepo (*sorghum halepense*) que es considerado la peor maleza de climas templados del mundo (Pengue, 2009). Ante esta problemática, no existen estudios suficientes que hagan seguimiento de la propagación y resistencia en las poblaciones de malezas y plagas y sus consecuencias sobre los cultivos de OGMs, aunque sí se observa un aumento en el uso de glifosato como respuesta a la amenaza, así como el abandono de los campos en ciertas regiones debido al incremento de los costes que genera (Friends of the earth, 2007; IAASTD, 2009a).

Por otro lado, el acceso de la comunidad científica a los datos y estimaciones que sustentan las pruebas de toxicidad realizadas por las grandes corporaciones suelen ser confidenciales y por lo tanto no están disponibles para llevar a cabo una investigación independiente (Séralini

⁸ Para más información ver: <http://www.gmcontaminationregister.org/index.php?content=default> Consultado en Abril 206.

et al., 2013). En el caso de Europa, la controversia más fuerte en el debate sobre los OGMs es la evaluación de sus riesgos para la salud y el medio ambiente.

En este sentido, si bien la Unión Europea reconoce las incertidumbres que rodean a los cultivos GM (EC, 2004), el trabajo de la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA) y el Panel de OGM a cargo de esta evaluación, ha sido criticado por científicos independientes, ONGs, agrupaciones de agricultores y movimientos sociales. Según La Red Europea de Científicos para la Responsabilidad Social y Medioambiental (ENSSER) los reiterados llamamientos instando a los reguladores a exigir estudios de seguimiento más rigurosos y a largo plazo han sido sistemáticamente ignorados o rechazados. Hasta 2011 la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA) se negaba a exigir estudios de alimentación de 90 días como requisito obligatorio para las autorizaciones de alimentos y piensos modificados genéticamente. Debido a ello, los escasos estudios realizados por los promotores han sido voluntarios y han aplicado protocolos elegidos por ellos mismos.

Este debate se ha extendido hasta la actualidad, poniendo de manifiesto la inexistencia de suficientes pruebas independientes a los intereses privados y comerciales de las grandes corporaciones, así como el turbio escenario donde se genera, difunde y legitima el conocimiento científico e institucional relativo a esta problemática. Los debates que afectaron a las principales publicaciones donde se ofrecen datos específicos son un claro ejemplo de ello⁹.

2) La idoneidad de los marcos regulatorios para contemplar las necesidades de la agricultura a diferentes escalas y para asegurar que no se producen privilegios en torno a los derechos de propiedad intelectual en los contextos normativos existentes:

Los estudios de campo sobre impacto en el uso de pesticidas se realizan en su mayoría en contextos de monocultivo de gran escala donde se requiere un uso intensivo de productos. El paquete de semillas comerciales asociadas a insumos específicos (propiedad por lo general de las mismas corporaciones o de otras corporaciones farmacéuticas o químicas) es el patrón en el que crecen actualmente la mayoría de los cultivos de OGMs. Los resultados obtenidos en estos estudios no pueden ser tenidos en cuenta para sistemas de pequeña escala con alta biodiversidad y bajo uso de insumos y por tanto deben ser evaluados de manera independiente (IAASTD, 2009a).

El desarrollo de los marcos de Derechos de Propiedad Intelectual desde 1970, y en especial el uso de patentes desde 1980, ha transformado la investigación y el acceso a muchos productos de la biotecnología. Las regulaciones basadas en el uso de patentes crean costos prohibitivos para los productores, amenazando con restringir la experimentación a nivel de finca por parte del agricultor/a individual o la investigación pública técnico-científica, así como con eliminar las prácticas locales que mejoran la seguridad alimentaria y la sostenibilidad económica (Friends of the earth, 2007).

Existe una preocupación especial de que estas regulaciones se refuercen aún más en su naturaleza de obstáculos al uso de semillas propias destinadas a la reproducción del ciclo de cultivo de los agricultores y campesinos, así como a los intercambios de semillas que se han producido desde hace siglos dentro de la agricultura familiar (IAASTD, 2009b).

⁹ Para más información sobre este debate: (ENSSER, 2012, 2013; Séralini et al., 2013; EFSA publishes initial review on GM maize and herbicide study (<http://www.efsa.europa.eu/en/press/news/121004.htm>)).

3) *La capacidad de la biotecnología moderna para hacer contribuciones significativas a la capacidad de subsistencia y resiliencia de los sistemas agrícolas locales o pequeños:*

Los cultivos OGMs son, además, incompatibles con otros cultivos, sean ecológicos o convencionales, debido al inevitable riesgo de contaminación genética y agroquímica. No se trata de cultivos capaces de convivir con otros sistemas agrícolas que no sean el suyo propio y por tanto, impactan sobre el territorio rural excluyendo cualquier otro intento de agricultura.

Suponer y argumentar que la tecnología en sí misma puede alcanzar objetivos como “acabar con el hambre” o colaborar al desarrollo económico no pueden sostenerse sin aludir al acceso a las tecnologías, a los alimentos y a la difusión del conocimiento y la libertad de experimentación. Estos argumentos han quedado claramente desmentidos con el fracaso de la “revolución verde” en todos estos ámbitos (IAASTD, 2009b).

4) *Los productos agroquímicos vinculados al uso de OGMs representan altos riesgos para la salud humana y la salud medioambiental:*

Si bien los riesgos a la salud por el consumo de glifosato en agua ya estaban demostrados, estudios recientes demuestran cómo, a largo plazo, concentraciones bastante más bajas de las permitidas para el consumo de las formulaciones de herbicidas agrícolas basados en glifosato (como el RoundUp utilizado principalmente en los cultivos de soja), así como el consumo de variedades transgénicas de maíz (en este caso la variedad NK603) producen disfunciones y malformaciones embrionarias (Paganelli, Gnazzo, Acosta, López, & Carrasco, 2010), alteración de mecanismos celulares y malformaciones entumorales cancerígenas (Séralini et al., 2012).

También se ha demostrado la alarmante toxicidad de los adyuvantes, específicamente del más importante y utilizado (POE-15) que se combinan con el ingrediente activo Glyphosate en la formulación de los pesticidas más utilizados a nivel mundial. En conjunto, estos resultados cuestionan el establecimiento de valores de referencia tales como la ingesta diaria aceptable de glifosato, así como los requerimientos de experimentación a los cuales las empresas se ven exigidas para cumplir con los informes de riesgo a la salud que avalan la aprobación y experimentación de cultivos en Europa (Mesnage, Bernay, & Séralini, 2013).

Es decir, que el consumo de agua contaminada o el propio consumo de cultivos (o alimentos derivados de éstos) transgénicos resistentes a los herbicidas más utilizados en todo el mundo, pueden resultar altamente tóxicos no sólo por la presencia del glifosato, sino también de los componentes que entran en las formulaciones finales y que no se incorporan en los requerimientos de experimentación que se exigen a las compañías para su habilitación y uso (Séralini et al., 2012).

La investigación asociada a impactos en la salud está atravesada por un escenario de contradicciones y obstáculos que dificultan la difusión de los datos que la sustentan y avivan la controversia¹⁰ (Hilbeck, Meier, & Trtikova, 2012). Una de las causas de esto, es que no existen, al día de hoy, metodologías adecuadas y acordadas para estudios a largo plazo que

10 En Abril del 2009, Andrés Carrasco de la Facultad de Medicina de la UBA, profesor de embriología, investigador principal del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet) y director del Laboratorio de Embriología Molecular difundió los resultados de sus investigaciones (referentes a la toxicidad del glifosato) en un periódico local de Buenos Aires. Esto causó gran polémica y el investigador denunció las presiones recibidas a causa de esta difusión (al igual que sus colegas franceses) unos días más tarde: <http://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/1-124288-2009-05-03.html>

evalúen científicamente los efectos del consumo de alimentos modificados genéticamente durante toda una vida (ENSSER, 2012).

Otra de las grandes preocupaciones es la exposición de las poblaciones a la contaminación directa por agrotóxicos, allí donde existen prácticas de fumigación aérea o por contaminación de fuentes hídricas y otros, debido al aumento progresivo de los casos documentados de enfermedades y malformaciones (GRR, 2009). Las denuncias se traducen en fuertes procesos de movilización civil que no encuentran aún su respuesta en las instituciones públicas que los representan¹¹.

A nivel mundial, existen numerosos estudios que advierten sobre los impactos negativos y riesgos asociados a los cultivos y alimentos procedentes de OGMs (Kuruganti, 2013), así como informes que advierten sobre la incertidumbre que rodea al tema (IAASTD, 2009a) y fuertes denuncias de la sociedad civil (Friends of the earth, 2007; GRR, 2006; Varixs, 2010).

Recién a finales del año 2015 y en medio de un escenario de denuncias y debates cruzados, la propia OMS (Organización Mundial de la Salud), a partir de las investigaciones encargadas y los resultados obtenidos por la IARC (Agency for Research on Cancer) de Francia, ha decidido cambiar las categorías de algunos herbicidas e insecticidas, entre ellos el glifosato. Se asume así finalmente un aumento en el reconocimiento de su peligrosidad incluyéndolos en el Grupo 2A: probablemente cancerígeno para los humanos (Guyton et al., 2015).

5) El peso económico y político de las corporaciones que se ven implicadas en la producción y comercialización de semillas, y de todos los productos asociados (industrias biotecnológicas, químicas, farmacéuticas, etc.) debe ser tenido en cuenta como un factor determinante en el proceso de implantación y éxito de este modelo tecnológico por encima de otros:

La industria de semillas comerciales ha experimentado una enorme consolidación en los últimos 40 años desde que las empresas transnacionales entraron en este sector de la agricultura. Esta consolidación se ha visto reforzada una y otra vez con la adquisición y fusión de empresas competidoras entre sí. En las últimas décadas, las empresas más grandes se han ido interconectando entre sí de forma progresiva, a través de acuerdos de licencias y patentes en torno a las semillas transgénicas (Howard, 2009).

Desde la comercialización de los cultivos transgénicos a mediados de la década de 1990, la venta de semillas se ha ido concentrando a nivel mundial en cada vez menos compañías y ha sido hasta la actualidad dominada por las compañías Monsanto, DuPont y Syngenta. Esta concentración de ventas y poder de mercado en pocas compañías (en algunos casos se trata incluso de las mismas), se observa también en otras industrias relacionadas: pesticidas, fertilizantes, farmacéutica para salud animal o genética de ganado. Y en especial se observa en las empresas que concentran el comercio de granos a nivel mundial (ETC Group, 2013). Estas dinámicas, quedan reflejas en los cuadros que siguen:

11 Para más información: <http://parendefumigarnosconagrototoxicos.blogspot.com.es/>;
<http://www.juicioalafumigacion.com.ar/category/la-sentencia/>; Consultado en noviembre 2013.
<http://www.martinalmada.org/articoli/articulos55.html> . Consultado en Febrero 2014.

Figura 13: Ranking de compañías de semillas comerciales según ventas y cuota de mercado (2011)

Rank	Company	Seed Sales, 2011 US\$ millions	% Market Share
1.	Monsanto	8,953	26.0
2.	DuPont Pioneer (USA)	6,261	18.2
3.	Syngenta (Switzerland)	3,185	9.2
4.	Vilmorin (France) (Groupe Limagrain)	1,670	4.8
5.	WinField (USA) (Land O Lakes)	1,346 (est.)	3.9
6.	KWS (Germany)	1,226	3.6
7.	Bayer CropScience (Germany)	1,140	3.3
8.	Dow AgroSciences (USA)	1,074	3.1
9.	Sakata (Japan)	548	1.6
10.	Takii & Company (Japan)	548	1.6
Total Top 10		25,951	75.3

Fuente: (ETC Group, 2013)

Figura 14: Ranking de compañías productoras de pesticidas y fertilizantes según ventas y cuota de mercado (2011).

Rank	Company (Headquarters)	Crop Protection Sales, 2011 US\$ millions	% Market Share
1.	Syngenta (Switzerland)	10,162	23.1
2.	Bayer CropScience (Germany)	7,522	17.1
3.	BASF (Germany)	5,393	12.3
4.	Dow AgroSciences (USA)	4,241	9.6
5.	Monsanto (USA)	3,240	7.4
6.	DuPont (USA)	2,900	6.6
7.	Makhteshim-Agan Industries (Israel) acquired by China National Agrochemical Com- pany, Oct. 2011	2,691	6.1
8.	Nufarm (Australia)	2,185	5.0
9.	Sumitomo Chemical (Japan)	1,738	3.9
10.	Arysta LifeScience (Japan)	1,504	3.4
11.	FMC Corporation (USA)	1,465	3.3
Total Top 10		41,576	94.5
Total top 11		43,041	97.8

Fuente: (ETC Group, 2013).

El uso que se está haciendo de la biotecnología moderna, especialmente en lo que hace a los OGMs debe considerarse como uno de los aspectos más controvertidos del sistema agroalimentario actual y de las características y problemas que éste ha desarrollado en las últimas décadas y que aquí estamos analizando. La concentración -en apariencia inapelable- de las grandes corporaciones a través de procesos de fusión, someten la cadena agroalimentaria al poder de cada vez menos actores. En los años 2015 y 2016 estas “mega-fusiones” de industrias vinculadas a la producción agroalimentaria formaron parte de fuertes controversias¹²

Los cultivos basados en OGMs que dependen de estas grandes corporaciones no han contribuido de manera específica a la mejora de los alimentos, ni al acceso a los mismos. Al contrario, han generado controversias, dudas y denuncias en torno a los riesgos sólidamente evidenciados para la salud de las poblaciones sometidas al contacto con las fumigaciones, a la contaminación de acuíferos y fuentes hídricas, a la apropiación de recursos fundamentales

12 Para más información: “Las cuatro manos que controlan las semillas de todo el mundo” http://economia.elpais.com/economia/2016/09/15/actualidad/1473968740_384389.html.

Consultado en Noviembre 2015.

para la vida, a la degradación medioambiental, a la concentración de poder en la estructura de la cadena agroalimentaria y -a medio y largo plazo- los efectos en la salud de la población mundial en general y la pérdida de biodiversidad y autonomía para campesinxs y agricultorxs.

- Bioenergía

Uno de los últimos usos que vinculan la agricultura con las nuevas tecnologías es el desarrollo de la *bioenergía*: nos referimos aquí a todas las formas de energía derivadas de la biomasa, por ejemplo las plantas y los materiales derivados de las plantas. La bioenergía suele clasificarse como tradicional o moderna, dependiendo del uso que se le dé y de su complejidad tecnológica.

Según recientes informes (IAASTD, 2009a), mientras la bioenergía *tradicional* incluye los usos de baja tecnología, incluyendo la combustión directa de la leña, carbón vegetal o estiércol para la generación de calor, la bioenergía *moderna* refiere a la electricidad, luz y calor producidos a partir de biomasa sólida, líquida o gasificada, así como a los biocombustibles líquidos destinados al transporte. Éstos últimos se clasifican en biocombustibles líquidos de *primera generación* (producidos a partir de almidón, azúcar o aceite de cultivos agrícolas), o de segunda generación (producidos a partir de una variedad de materiales de biomasa, ya sea de cultivos específicos, residuos agrícolas y forestales u otras materias celulósicas).

Como las materias primas para la producción de biomasa pueden tener una alta disponibilidad, la bioenergía ofrece un complemento atractivo a los combustibles fósiles y por lo tanto, en los últimos años se la ha apoyado desde diferentes sectores y políticas públicas debido a su potencial respecto a la seguridad energética (y todo lo que ella conlleva). Sin embargo, sólo una pequeña parte de la biomasa disponible a nivel mundial se puede explotar de manera económica, ambiental y socialmente sostenible. Actualmente, alrededor del 2,3% de la energía primaria mundial es suministrada por fuentes modernas de bioenergía (2009a).

Hay que tener en cuenta que tanto los beneficios económicos, como el impacto de las externalidades positivas y negativas relacionadas con la bioenergía varían mucho en función de la fuente de biomasa, el tipo de tecnología de conversión y las circunstancias y acciones institucionales locales.

Como biocombustibles de primera generación destacan hoy el bioetanol y el biodiesel, a pesar de que otros combustibles como el metanol, propano y butano pueden aumentar su importancia en el futuro. Se obtienen de cultivos agrícolas como el maíz y otros cereales -como caña de azúcar, soja, yuca, colza y aceite de palma- y su producción creció rápidamente en los últimos años, representando cerca del 1% del combustible para el transporte mundial en el año 2005. Este crecimiento es resultado de las políticas de apoyo a los biocombustibles que se han desarrollado en muchos países de todo el mundo destinadas a fomentar la creación de empleo y desarrollo económico en el medio rural, mitigar del cambio climático y aumentar la seguridad energética (2009a).

Algunas de las objeciones sobre los biocombustibles de primera generación pueden resumirse de la siguiente manera:

- Si bien hoy día resultan económicamente competitivos respecto a los combustibles fósiles su viabilidad dependerá en gran medida de que las condiciones de mercado sean favorables, en especial que los precios de materias primas se mantengan bajos y los precios de los combustibles fósiles continúen altos (IAASTD, 2009a).
- Existe un considerable debate sobre si los biocombustibles de primera generación, especialmente el bioetanol, consiguen ser fuentes energéticas más “limpias” una vez tenidas en cuenta la energía que se necesita para su producción así como los gases de efecto invernadero asociados a ésta misma (2009a).
- Si bien parece haber acuerdo sobre las recomendaciones de aprovechamiento de este tipo de cultivos en zonas degradadas, éstos no pueden suponer un aumento en la reconversión de tierras para uso agrícola, ya que de esa forma afectaría en triple sentido al cambio climático: como actividad agrícola en sí, como eliminación de fuentes de captura de carbono y como eliminación de posibilidades para la reforestación (IPCC, 2014b).
- Se pone en duda la producción a gran escala de cultivos dedicados a la bioenergía en tanto pueden suponer una importante fuente de presión extra en la competencia por los recursos hídricos locales, la pérdida de biodiversidad y, en especial, los precios de los alimentos.
- Existe el riesgo de que las agriculturas familiares sean desplazadas, debido a la implementación de la lógica del monocultivo, especialmente en los países donde esta lógica ya está afianzada. Se quiere evitar el impulso de procesos del todo indeseables como el acaparamiento de tierras con fines agrícolas por parte de grandes empresas en países empobrecidos o con legislaciones débiles (OXFAM, 2011).
- Como los biocombustibles de primera generación rara vez han sido económicamente competitivos respecto a los combustibles derivados del petróleo, la producción en prácticamente todos los países se promueve a través de una compleja serie de subsidios y regulaciones. Además de los costes presupuestarios directos de dichas subvenciones, las políticas en la mayoría de los países contienen distorsiones del mercado, como las restricciones comerciales y los aranceles que generan costos a través de ineficiencias (IAASTD, 2009a).

Los biocombustibles de segunda generación, (obtenidos a partir de biomasa lignocelulósica o cultivos leñosos, residuos agrícolas u otros residuos) permiten la conversión a partir de materias primas más abundantes y más baratas que los de primera generación. Esto podría reducir la necesidad de tierras agrícolas por unidad de energía producida y disminuir las emisiones de gases de efecto invernadero, contrarrestando las presiones ambientales que recaen sobre los biocombustibles de primera generación. Sin embargo, las tecnologías para la producción de esta segunda generación no están aún comercialmente probadas y los impactos ambientales y sociales son todavía inciertos (IAASTD, 2009b, p. 35).

Las recetas que consideran la inversión en bioenergía a partir de su éxito asegurado parecen no tener en cuenta la capacidad actual de los países para emprender dicha carrera, lo que puede acentuar las diferencias dentro de las regiones geográficas. Se pone aquí el ejemplo de la región latinoamericana donde sólo dos países, Brasil y Argentina, tienen condiciones para tornarse exportadores, apostando además, a un escaso número de opciones en sus perspectivas de expansión: la caña de azúcar para el etanol, y la soja, para el biodiesel. Aun así, las potencialidades de exportación del etanol están restringidas por la imposición de fuertes

barreras arancelarias por parte de los países enriquecidos, donde se encuentra el mayor mercado mundial para los biocombustibles (Furtado, 2009).

Una de las grandes preocupaciones al respecto de la bioenergía es que las normas de incremento de uso de biocombustibles pueden haber propiciado que se desvíen productos de primera necesidad (por ejemplo, el maíz, el aceite de palma y la caña de azúcar) así como tierras agrícolas de producción alimentaria a la producción de combustible (UNCTAD, 2011).

El impacto que el uso de la bioenergía puede alcanzar en las próximas décadas en temas de alimentación, cambio climático o comercio internacional es aún incierto, cuando no menos inquietante.

Sistema Agroalimentario global: dinámicas específicas y configuración del comercio y mercados para nuestros alimentos

El Documento Final de las organizaciones internacionales vinculadas a la alimentación que tienen sede en Roma¹³, con motivo de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible, que tuvo lugar en Río de Janeiro (Brasil) en Junio de 2012 (conocida como “Río + 20”), esboza una síntesis de evaluación sobre la situación actual del SAG. En el siguiente cuadro, se resumen algunas de las aportaciones:

Figura 15: Aportaciones de las organizaciones con sede en Roma a la conferencia Río + 20

- Las actuales vías de desarrollo han dejado 1400 millones de personas en la pobreza extrema, 925 millones de hambrientos y muchas más personas malnutridas y con inseguridad alimentaria. En el plano mundial, los riesgos van en aumento: las pautas meteorológicas irregulares, las catástrofes naturales, la volatilidad de los precios y los riesgos de los mercados aumentan la incertidumbre en cuanto a la seguridad alimentaria y nutricional en el mundo.
- Los modelos insostenibles de desarrollo están deteriorando el entorno natural y amenazan los ecosistemas y la biodiversidad de los que dependen. Los medios de subsistencia y volatilidad de los precios y los riesgos de los mercados aumentan la incertidumbre en cuanto a la seguridad alimentaria y nutricional en el mundo.
- Un sistema agrícola y alimentario insostenible ha contribuido a estos fracasos de tipo social y ambiental. La sostenibilidad requiere una reforma en general, desde la producción hasta el consumo.
- La protección social y las redes de seguridad son fundamentales para apoyar medios de vida resistentes y proteger a los más vulnerables. En este sentido, la inclusión y el mejoramiento de las condiciones de cientos de millones de hogares de pequeños agricultores y agricultores sin

13 Se refiere a las tres que pertenecen a las Naciones Unidas: FAO - Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura -, IFAD - Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola – y WFP - Programa Mundial de Alimentos- y el centro global de investigación en biodiversidad que integra el CGIAR – Bioversity International.

tierras, muchos de ellos mujeres, es fundamental.

- Se necesitan políticas mejores y más coherentes de alcance mundial, nacional y local para un desarrollo sostenible y para apoyar la reforma de los sistemas agrícolas y alimentarios a escala.

Fuente: (FAO, IFAD, WFP and BI, 2012). Consultado en Octubre 2015.

En un documento posterior (FAO, IFAD and WFP, 2013) se insiste en la insustentabilidad del SAG. Los desequilibrios resultan ya innegables:

- En algunos de los países más pobres del mundo la agricultura representa más del 30% de la actividad económica mientras que en las economías de la OCDE, la agricultura representa menos del 1,5 % de la producción económica global. Así pues, el papel que desempeña la agricultura en el impulso del crecimiento económico global variará de un país a otro y, en general, su importancia es mayor en los países más pobres.

- Los cambios en los sectores de comercialización agrícola y de alimentos, elaboración y venta al por menor han provocado un aumento de las inversiones del sector privado, tanto nacionales como extranjeras, en industrias agroalimentarias. Las ventas a través de canales más sofisticados, como los supermercados, requieren mayor capacidad de gestión y logística por parte de los agricultores, así como la garantía de ofrecer continuidad en el suministro y cumplir los requisitos exigidos en cuanto a la calidad e inocuidad de los alimentos.

- La investigación y extensión agrícolas tienen una naturaleza cada vez más privada y globalizada, con especial atención a tecnologías basadas en elevados niveles de conocimientos y que requieren habilidades directivas y una formación eficaz.

-Estas desventajas limitan el acceso de las explotaciones de pequeño tamaño a insumos innovadores. Las granjas de menor tamaño afrontan dificultades para acceder al crédito, ya que las instituciones financieras suelen ser reacias a concederles préstamos debido a la deficiencia de sus avales y a la falta de información sobre la solvencia del posible prestatario. Las agricultoras en pequeña escala afrontan desventajas aún mayores que los agricultores, ya que éstas suelen tener menos acceso al capital financiero y social, a la información de mercado y a recursos productivos como la tierra.

Las advertencias que aparecen una y otra vez desde las organizaciones internacionales y las organizaciones de la sociedad civil, parecen sin embargo no haber conseguido en los últimos veinte años cambiar el rumbo de las cosas o, por lo menos, plasmarse en voluntad y acción política suficiente. Las inercias que ponen en funcionamiento “el SAG de cada día” parecen un enjambre enmarañado en el que se convierten alimentos en mercancías, inversión en especulación y tierras agrícolas en el sustento de los bienes de consumo de lujo.

Reflexionar en estas cuestiones es el intento de este apartado teórico, con el propósito de ampliar la fotografía y la mirada holística de abordaje que estamos construyendo desde el inicio de esta argumentación, incorporando nuevos elementos en juego: las contradicciones del comercio internacional y los precios de los alimentos; la estructura acumulativa de la cadena agroalimentaria en favor de las grandes corporaciones vinculadas a la alimentación; las lógicas insustentables en la maquinaria cotidiana del SAG; las problemáticas específicas que enfrentan las personas en este modelo (sea como productorxs o como consumidorxs); la extensión del modelo privado y privativo del agronegocio y sus repercusiones; la falta de

alternativas que hoy puedan, desde la agricultura convencional, acercarnos un poco más a la sustentabilidad de los procesos que garanticen una alimentación de calidad.

- Comercio internacional, inestabilidad de precios de los alimentos y especulación

El comercio internacional de alimentos se ha visto afectado por la creciente importancia que algunos intereses -no siempre ligados a la alimentación- han cobrado especialmente en los últimos años.

Cuando hablamos aquí de especulación hablamos específicamente de la especulación asociada a los mercados de futuro para los *commodities* (productos básicos). En lo que hace a los alimentos, se observa dentro de los últimos quince años un comportamiento sumamente inestable de sus precios (especialmente en el período 2007-2013), así como una creciente financiarización e inversión especulativa vinculada a los mercados de futuro sobre activos físicos o reales.

Este fenómeno, que ha tenido gran impacto sobre el comercio y sobre las economías mundiales, parece marcar el pulso de las preocupaciones de ciertos políticos y organizaciones que se ven incapaces de regular los flujos de capital que se mueven rápidamente de un escenario a otro.

Para ello, intentaremos hacer un breve resumen de los elementos que componen el escenario mundial de los *commodities*, así como las principales dinámicas observadas en los últimos años.

Los *commodities* (o productos básicos) son las materias primas elementales para la economía mundial, ya que constituyen una parte fundamental en la producción de otras mercancías. Están presentes en los mercados desde hace siglos y su desarrollo ha ido evolucionando de forma simultánea al de otros mercados financieros como el de divisas, renta fija o renta variable.

Básicamente, los *commodities* hacen referencia a tres grandes grupos de mercancías: los productos agrícolas, los metales y la energía (petróleo, gas, etc.). Cada uno de estos grupos, se mueve en mercados y dinámicas muy diferentes: en el caso de las materias primas agrícolas, por ejemplo, éstas presentan multitud de variedades con diferentes precios en función de la categoría del producto. La heterogeneidad en la composición de esta clase de *commodity* es enorme y se negocian en numerosos mercados.

Lo importante aquí es tener en cuenta que, de manera indirecta, los mercados de productos básicos están interrelacionados ya sea porque los productos básicos pueden sustituirse entre sí o porque se utilizan todos como insumos. Por lo tanto, cualquier aumento en los precios de la energía se transmite a otros sectores de productos básicos que son usuarios de energía. También sube el precio de los sucedáneos, como el maíz o la caña de azúcar, utilizados en la actualidad para producir biocombustibles (UNCTAD, 2009, p. 16).

El crecimiento y evolución de la actividad económica exigió la consideración del tiempo y el riesgo como factores que afectaban seriamente a las decisiones económicas. Esta consideración se expresa en los mercados con la negociación a plazos diferidos, es decir, contratos realizados hoy sobre una entrega futura (Schumpeter, 2008). De esta forma aparecieron los mercados a plazo o de entrega diferida (*forward markets*). Es precisamente de esta modalidad de intercambios que se deriva lo que hasta hoy conocemos como “mercados de futuros” (*futures market*)¹⁴.

Ahora bien, los *commodities* actualmente se negocian principalmente en dos tipos de mercados: el de contado (*spot market*) y el de futuros. Mientras el primero hace referencia a las transacciones y operaciones diarias de los agentes de la economía real (empresas de granos, por ejemplo), el segundo hace referencia a operaciones futuras y por lo tanto, se torna atractivo a los agentes de la economía real, pero especialmente goloso a aquellos inversores que pretenden disminuir riesgos o especular sobre la volatilidad de los precios en las fluctuaciones del mercado.

Esto se aplica para el caso de los alimentos, teniendo en cuenta aquí tanto las materias primas destinadas como base de la alimentación humana y animal (por ejemplo granos destinados a consumo humano o a la fabricación de piensos, etc.) como las que sirven de insumo para la industria alimentaria y sus derivados (aceites, harinas, etc.) u otras industrias (como la de biocombustibles, que afecta especialmente a ciertos granos y caña de azúcar).

Un hecho a resaltar es que los movimientos especulativos de capital asociados a los mercados de futuros para los alimentos, no están intrínsecamente ligados a la existencia de un mercado de futuro¹⁵. Técnicamente, se estima que cumplen una función positiva en lo que hace a la provisión de liquidez y la formación de los precios. El problema es que no existen aún instrumentos de política comercial internacional que controlen las actividades “no comerciales” de los participantes en estos mercados de futuros, es decir, que eviten y controlen la especulación (UNCTAD, 2011, 2013a). Si bien retomaremos este hecho, para comprender este comportamiento es necesario ahondar en los intereses, mecanismos y escenarios que atraen a la especulación.

Un contrato de futuro no es más que un acuerdo de compra-venta a plazo en el que el precio y la fecha se fijan al inicio de la operación y se concretan sobre un plazo futuro. En sus propios términos, un mercado de futuros “es una entidad privada cuyo objetivo es organizar, registrar, garantizar y liquidar la negociación de contratos de futuros y opciones (...) surgen para mejorar las prácticas de comercialización de los participantes de la cadena comercial de granos. Los primeros mercados de futuros y opciones fueron agropecuarios, y posteriormente, años más tarde comenzaron a surgir en el mundo los financieros”. En estos mercados “es posible negociar contratos con diferentes tipos de objetivos básicos: cobertura de riesgos, arbitraje, especulación dada la expectativa sobre la evolución de los precios, fijación del retorno de operaciones o cambio de la naturaleza de un activo o pasivo”. Para ello “algunos

14 La diferencia entre los *forward* y *futures markets* es importante en algunos de sus elementos, especialmente en lo que hace al anonimato (inexistente en el primero y asegurado en el segundo) y el papel que asumen las partes en la asunción del riesgo de incumplimiento (en el primero el riesgo recae sobre las partes y en el segundo el riesgo es asumido por una institución intermedia como la Cámara de Compensaciones). Los mercados de futuros son más estandarizados y regularizados, mientras a los otros se les suele adjudicar otro tipo de opacidad en su comportamiento en general.

15 De hecho, su existencia se remonta a varios siglos: el primer uso registrado de estos mercados fue en Japón, en el año 1697, en el mercado de arroz de Dojima, Osaka.

mercados, cuentan con una cámara compensadora que cumple algunas de las funciones mencionadas”¹⁶.

En términos de inversión, el mercado de futuros se torna atractivo para la producción agropecuaria. Esta atracción se resume en términos publicitarios de la siguiente manera:

Figura 16: Atracciones para la inversión en mercados de futuro.

Los Mercados de Futuros tienen dos funciones que son comunes a todos ellos independientemente del tipo de productos que negocien y que son de suma importancia:

1. Son reveladores de precios: esto significa que a través de los mercados de futuros se pueden descubrir los precios de los granos un año antes de su cosecha (...) Los mercados de futuros revelan expectativas, expectativas sobre la oferta, como es la intención de siembra de los productores y también de la demanda, cuanto se estima que se exportará, cuanto se estima que será el consumo para la molienda, etc.
2. Sirven para reducir el riesgo de precio: esto último es de vital importancia para el productor, ya que el trabajo de toda una campaña se define sobre el final de la cosecha que es cuando debido a necesidades financieras nos vemos obligados a vender justo cuando el precio se encuentra más deprimido, que, justamente es cuando entra todo el peso de la cosecha al mercado. Se puede reducir el riesgo de precios porque en un mercado siempre hay alguien que estará dispuesto a asumir el riesgo que alguien quiere eliminar.

En resumen los mercados de futuros tienen una función social, y esta última es hacer que quienes se acercan a operar puedan deshacerse del riesgo de precios o tener una idea más aproximada de cómo se comportarán los precios en el mercado físico, mucho antes de su cosecha.

Al momento de tomar las decisiones de siembra, el productor, conoce cuáles son los precios que prevalecerán en el futuro. El precio de futuros es un promedio ponderado de las expectativas de los operadores y un pronóstico que hace el mercado de los precios que prevalecerán en el futuro. El mercado es muy eficiente a la hora de descontar información sobre el futuro, de hecho el Mercado de Futuros provee el mejor pronóstico de la plaza.

Fuente: Agencia GlobalAgro¹⁷.

Ahora bien, el movimiento especulativo de capitales vinculado a los mercados de futuros no tuvo relevancia sino hasta las últimas dos décadas, en un escenario de auge de los commodities y la financiarización de los productos básicos y viene siendo objeto de atención a partir del comportamiento de los precios de los productos básicos (entre ellos los alimentos) especialmente en el período 2007-2013¹⁸.

16 Extraído de la web del Mercado a Término de Rosario S.A. (ROFEX), que es considerado actualmente como uno de los treinta principales mercados de futuros y opciones a nivel mundial: consultado en Septiembre 2015 en <http://www.rofex.com.ar/>.

17 Se trata de una agencia que vende asesoría e ingeniería financiera para asistir a las compañías en sus operaciones de inversión financiera y agrícola en Argentina y el exterior (consultado en Septiembre 2015 en <http://www.globalagro.com.ar/capacitacion/cap1.asp>).

18 Debe tenerse en cuenta además, que aunque los mercados de futuros pueden ayudar a afrontar los problemas relacionados con la variabilidad de los precios, no pueden afrontar la cuestión del descenso a largo plazo de los precios de los productos básicos y de la evolución negativa de la relación de intercambio en detrimento de los países dependientes de esos productos (UNCTAD, 2011).

La llamada “crisis alimentaria mundial” del año 2007-2008 devino por una abrupta y poco previsible subida de los precios de los alimentos y originó la preocupación de la política internacional por la crisis económica y alimentaria que puso en evidencia. A partir de allí, se ha debatido sobre la inestabilidad de los precios de los productos básicos y, además de múltiples esfuerzos institucionales nacionales e internacionales para advertir sobre los riesgos de esta inestabilidad, algunos organismos internacionales (como la ONU) fueron emitiendo informes específicos sobre el tema de forma periódica. Aquí tendremos en cuenta estos informes (UNCTAD, 2009, 2011, 2012, 2013a).

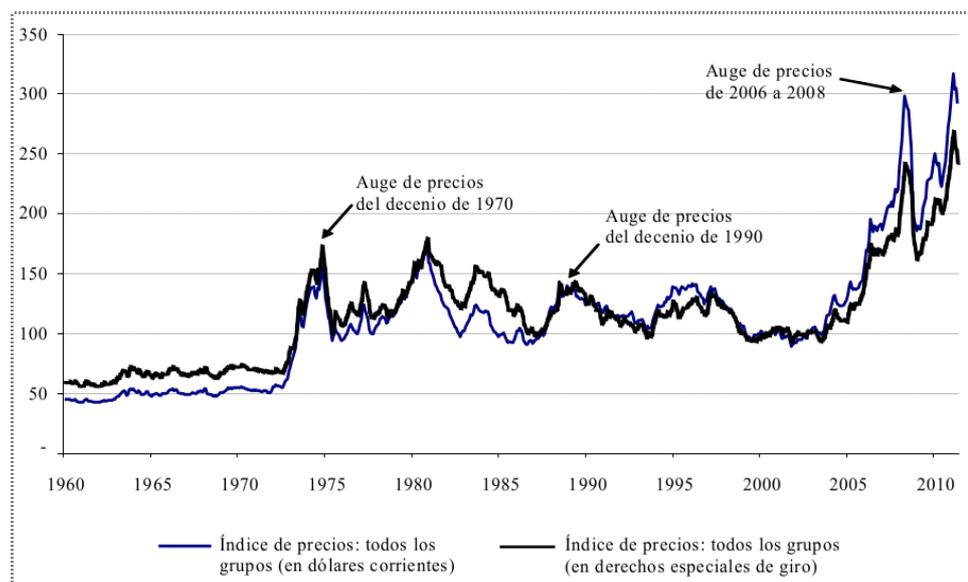
La evolución del comercio internacional y de los mercados de alimentos básicos en los últimos quince años muestra profundos cambios. Prácticamente para todos los productos los precios han subido durante un largo período; en algunos casos, como el del petróleo crudo, ese período ha sido uno de los más prolongados y de mayores aumentos de precios registrados hasta ahora. Sin embargo, la larga etapa de subida de los precios entre 2002 y 2008 llegó abruptamente a su fin en la segunda mitad de 2008, al estallar la crisis económica mundial.

Según la UNCTAD la crisis desencadenó *el colapso de un modelo de intermediación financiera que dependía desproporcionadamente de la titularización de la deuda y de planes de transferencia del riesgo basados en derivados financieros y en técnicas de evaluación de los riesgos que resultaron ser deficientes*. La pronunciada caída de los precios de los productos básicos en la segunda mitad de 2008 hizo que desaparecieran la mayor parte de los progresos logrados por los exportadores de productos básicos durante el período alcista en lo que respecta a la relación de intercambio (UNCTAD, 2009, p. 4).

Dentro de este período resalta el hecho de que si bien hubo bruscas y considerables subidas de precios durante períodos relativamente breves, el aumento entre 2002 y 2007 fue relativamente gradual¹⁹, en tanto que el alza registrada en la primera mitad de 2008 y la caída subsiguiente en la segunda mitad del año fueron abruptas. Más tarde, en la primera mitad de 2009, los precios de los productos básicos se estabilizaron y luego comenzaron a recuperarse lentamente, para finalmente alcanzar cifras positivas históricas en 2011, en unos mercados excepcionalmente volátiles. Luego, la mayoría de los precios de los productos básicos han descendido constantemente con respecto a sus niveles máximos de 2011, aunque esa tendencia a la baja parece haberse moderado en 2013-2014. Sin embargo, a pesar de una tendencia general descendente, los precios de los productos básicos durante el primer semestre de 2014 se mantuvieron, por término medio, cerca de un 50% más altos que durante el período 2003-2008 (UNCTAD, 2009, 2011, 2014).

19 A mediados de 2008, los productos básicos habían registrado cinco años de auge de precios, el auge más largo y más amplio del período posterior a la Segunda Guerra Mundial, después de casi 30 años de precios generalmente bajos con fluctuación moderada (UNCTAD, 2011, p. 5).

Gráfico 17: Índice de precios de los productos básicos no petrolíferos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Período: Enero 1960- Mayo 2011 (2.000 = 100)



Fuente: UNCTADstat. (UNCTAD, 2011)

La volatilidad extrema de los mercados de productos básicos durante este período 2007-2011 arrojó múltiples interpretaciones y alarmas sobre lo que estaba ocurriendo. Sin embargo, en lo que hace a la especulación y movimientos de capitales deben ser tenidos en cuenta los ciclos de fluctuación de forma separada: la crisis y caída de los precios entre 2007-2008 y la recuperación y fuerte subida de los precios entre 2009-2011.

Según el Informe de UNCTAD del año 2009, desde la segunda mitad de la década de 1990 la demanda de todos los productos básicos aumentó vigorosamente y la utilización de la capacidad se incrementó en forma constante a medida que entraron en actividad nuevos establecimientos de producción. El principal factor del aumento de la demanda fue el rápido crecimiento e industrialización de varios países, en particular China. Ese vigoroso aumento de la demanda en Asia también trajo aparejada una reorientación geográfica del comercio internacional de productos básicos que dio ímpetu al comercio Sur-Sur. Los países empobrecidos adquirieron más importancia como participantes en la economía mundial, no sólo como lugar de origen sino también de destino del comercio internacional de esos productos. La principal fuerza impulsora fue, y siguió siendo hasta ese año, China.

Sin embargo, a medida que siguió creciendo la demanda se pusieron de manifiesto las limitaciones de la oferta —el resultado de décadas de inversiones insuficientes— y, en el caso de algunos productos básicos, la capacidad disponible también resultó ser insuficiente. A medida que los precios aumentaron y los compradores trataron de cubrir sus necesidades y reponer sus existencias, algunos gobiernos intervinieron a fin de reservar suministros para sus poblaciones. Esto empeoró la situación. Por consiguiente, los precios siguieron subiendo hasta que se desplomó la demanda. La demanda de algunos productos básicos siguió aumentando hasta que se desencadenó la crisis financiera en septiembre de 2008 (UNCTAD, 2009, pp. 8-9).

En lo que refiere propiamente a los productos alimentarios, se observaron en este período claras diferencias entre los alimentos básicos y los piensos, incluidos los cereales y la harina

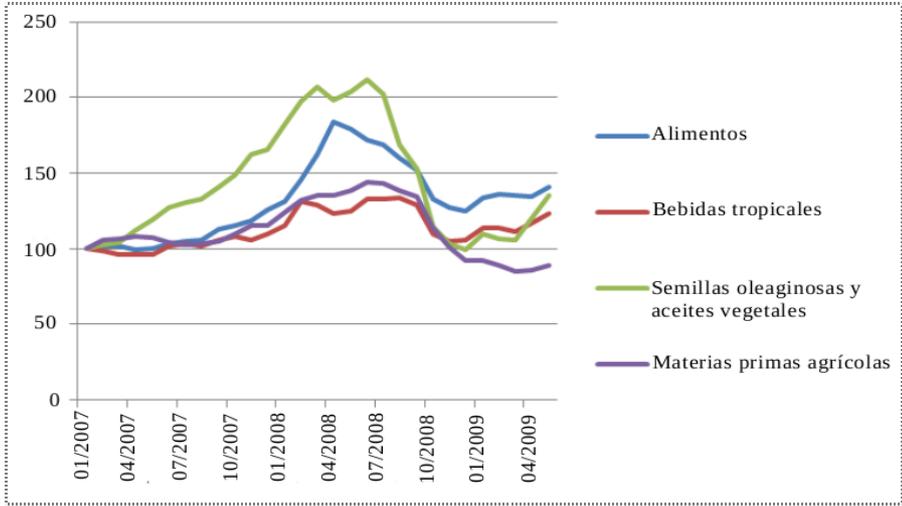
de pescado, y los productos de mayor precio para el consumo humano directo, como la carne y las bebidas tropicales. Los precios de los productos comprendidos en el primer grupo experimentaron aumentos bien marcados pero temporales en 2007-2008, mientras que los de los productos del segundo grupo sólo subieron moderadamente. Ello indica que, en buena medida, la crisis alimentaria se debió no sólo a la demanda directa de productos alimenticios básicos sino también a la de piensos. El incremento de los ingresos ha permitido a los más pobres comprar productos básicos como el arroz, y a los que están en una situación económica algo mejor, consumir carne de vez en cuando.

En lo que respecta a los cereales, pese a las buenas cosechas de maíz y trigo en la campaña de 2008/2009, el consumo también aumentó rápidamente y los precios, que habían disminuido desde principios hasta mediados de 2008, volvieron alcanzar niveles altos en junio de 2009. El incremento gradual de los precios del petróleo durante la mayor parte del primer semestre de 2009 contribuyó a reavivar el interés en el etanol, con lo cual la demanda de maíz aumentó.

La agitación que causó en el mercado el auge de los precios de los productos básicos afectó a los precios de los aceites vegetales y las semillas oleaginosas. Como los distintos aceites son todos sucedáneos de los demás y muy parecidos entre sí, los precios evolucionaron en forma paralela y casi todos llegaron a su punto máximo a mediados de 2008. Desde entonces, han disminuido considerablemente, aunque siguen siendo elevados, ya que equivalen al doble de los precios registrados en 2000 (UNCTAD, 2009, p. 14).

Estos comportamientos inestables quedan reflejados en el gráfico que sigue.

Gráfico 18: Índices de precios de grupos de productos agrícolas básicos: promedios mensuales. Período: enero 2007- abril de 2009 (Enero de 2007=100).



Fuente: Boletín de Precios de los Productos Básicos de la UNCTAD. (UNCTAD, 2009)

Estas grandes fluctuaciones de precios registradas en el año 2008 reactivaron el debate, iniciado hace tiempo y aún inconcluso, acerca de la inestabilidad de los mercados de esos productos y las formas de atenuarla. Según la UNCTAD (2009; 2014), el tema central en la actualidad es la cuestión de si las recientes subidas y caídas de los precios de los productos básicos reflejan la interacción de los factores fundamentales del mercado o son producto de la especulación.

Quienes sostienen que se trata del papel preponderante de los parámetros fundamentales del mercado²⁰ consideran que la inestabilidad de los precios se debe al desequilibrio entre las fuerzas de la oferta y la demanda inelásticas de productos básicos a corto o a mediano plazo. Sin embargo, se resalta el hecho de que las fluctuaciones de los parámetros del mercado no conducen invariablemente a aumentos repentinos pero temporales de los precios. Ello se debe a que por lo general las existencias son suficientemente abundantes para amortiguar y limitar el alcance de los movimientos de los precios hasta que la oferta y la demanda han tenido tiempo de adaptarse (UNCTAD, 2009, p. 15).

Por el otro lado, quienes hacen hincapié en el efecto de la especulación, sobre todo en 2008, si bien están de acuerdo en que los parámetros fundamentales del mercado tienen una importancia decisiva, sostienen que el incipiente fenómeno de la entrada y salida de un volumen de liquidez sin precedentes de los mercados de futuros de productos básicos pueden hacer que los precios se alejen de sus niveles de equilibrio. A su juicio, la causa de este fenómeno es la llamada financiarización de los mercados de productos básicos, es decir, el brusco aumento del volumen de derivados contratados en bolsas de productos básicos como categorías de activos que han atraído el interés de inversores de cartera. Se estima que entre 2003 y 2008, las inversiones especulativas en índices de precios de productos básicos aumentaron de 15.000 millones de dólares a alrededor de 200.000 millones de dólares (UNCTAD, 2009, p. 16)

Pese a las contradicciones y diferencias de opinión -y al peso relativo que cada una de ellas tiene en la dinámica del comercio internacional- muchas instituciones, entre ellas la UNCTAD, estiman que el rápido aumento del volumen de derivados contratados en bolsas de productos hizo que se desestabilizaran y se rebasaran los precios de esos productos (UNCTAD, 2009, p. 17).

El Informe de la UNCTAD argumenta que desde finales de la década de 1990 hasta la crisis del 2008, el volumen de operaciones de las principales bolsas de productos básicos aumentó de manera muy pronunciada. En Estados Unidos, por ejemplo, el volumen de futuros y de opciones sobre futuros en esas bolsas se quintuplicó. Esta nueva dinámica se debió, entre otras cosas, al aumento de la participación de los llamados operadores de bolsa especializados en permutas financieras (*swaps*) y en contratos basados en índices. Esos operadores desplazaron en cierta medida a los operadores de bolsa convencionales conocedores de los mercados e incluso a aquellos con un interés comercial (es decir, la protección de los precios futuros de los productos básicos que compran o venden) y a los especuladores, que compran y venden contratos haciendo apuestas sobre la evolución futura de los precios y que de ese modo suministran al mercado la liquidez necesaria y facilitan el proceso de formación de los precios.

Esos operadores de bolsa especializados (principalmente bancos y otras instituciones financieras) se convirtieron en importantes participantes en las bolsas de productos básicos debido a su creciente necesidad de cubrir los riesgos resultantes de la venta de fondos indicadores (fondos basados en índices) a otros inversores en los mercados extra bursátiles, que son poco transparentes (UNCTAD, 2009, pp. 17-19).

El hecho a resaltar aquí es que *“si bien los aumentos progresivos de la demanda y de los precios ocurridos entre 2002 y 2007 pueden atribuirse principalmente a las variables*

20 Principalmente el informe de La Organización Internacional de Comisiones de Títulos y Valores: (IOSCO - Technical Committee, 2009).

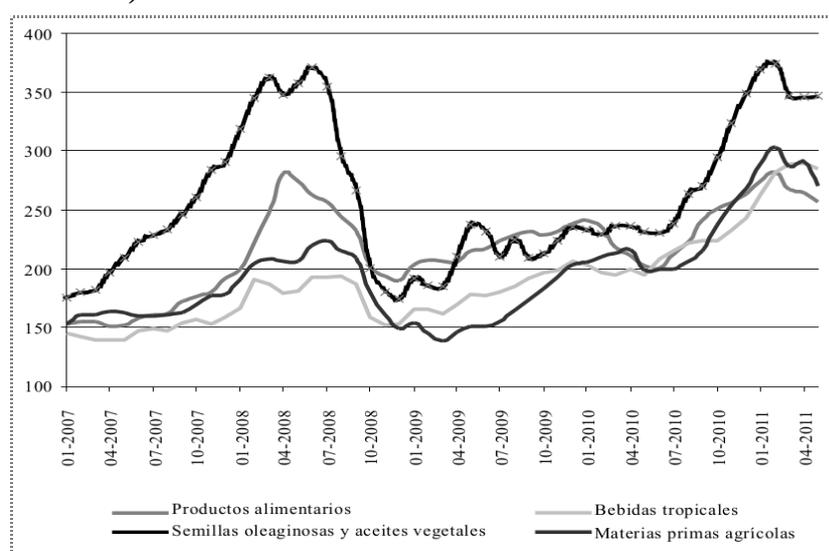
fundamentales del mercado, no puede decirse lo mismo del brusco aumento registrado en los primeros seis meses de 2008. En vista de que en ese período no hubo ningún cambio fundamental de variables como la situación geopolítica, el cierre de refinerías o las existencias (a pesar de la disminución de las existencias en Asia), la explicación plausible de esa inestabilidad de los precios es la especulación excesiva” (UNCTAD, 2009, p. 18).

Para la población mundial la subida de los precios de los alimentos en ese período así como el empeoramiento de la situación económica en general, impactó de forma negativa sobre el empleo y los ingresos, afectando de manera más directa a la población pobre de los países empobrecidos. El resultado fue una inquietante intensificación de la pobreza. Además, de manera general, el aumento de los precios de los alimentos en los mercados internacionales ha tenido graves consecuencias para los compradores netos de alimentos en los países donde los consumidores no están suficientemente protegidos de esas consecuencias. En particular, asumieron mayores riesgos los trabajadores agrícolas sin tierra y la población pobre de las zonas urbanas. Pero entre los perdedores hubo también un gran número de pequeños agricultores que son compradores netos de alimentos. Esos agricultores no pudieron beneficiarse del aumento de los precios en los mercados internacionales porque fueron debilitados a su vez por el alza sin precedentes del precio de los insumos y porque no tienen ningún poder de negociación frente a los comerciantes vinculados a las cadenas mundiales de producción y distribución (UNCTAD, 2009, p. 22).

Ahora bien, para el segundo ciclo de estabilización y fuerte crecimiento de los precios iniciado en 2009 parece haber más acuerdo en la explicación de sus causas: las tendencias de los precios de los productos básicos han sido impulsadas por la fuerte demanda de las economías asiáticas emergentes (en especial China), la reposición de las reservas de productos de los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la disminución de los temores de que las turbulencias financieras se contagiaran a Europa (UNCTAD, 2011, p. 4).

Las oscilaciones de éste segundo ciclo se muestran en el siguiente gráfico:

Gráfico 19: Índices de precios de los grupos de productos básicos agrícolas. Período: Enero 2007-Mayo 2011 (2.000 = 100)



Fuente: UNCTADstat. (UNCTAD, 2011)

El aumento del índice de precios alimentarios obedeció principalmente a la subida de los precios de los cereales, los aceites vegetales, la carne y los productos lácteos.

Uno de los elementos a tener en cuenta para este ciclo de alza, es el índice de precios de los aceites comestibles. Éstos alcanzaron un máximo de 374 puntos en febrero de 2011, antes de descender (un 7,2%) a 347 en mayo de 2011. La inestabilidad de los precios en los mercados de aceites comestibles depende, en gran medida, de las previsiones acerca de la relación entre la oferta y la demanda de semillas oleaginosas de los principales países productores y exportadores. Habida cuenta de que China es el mayor consumidor mundial de aceites vegetales, el efecto que tiene este país en la oferta y los mercados mundiales de semillas oleaginosas (sobre todo habas de soja) es fundamental para las perspectivas de esos mercados. Dos de las cuestiones más polémicas que atañen a los mercados de aceites y semillas oleaginosas son las de los biocombustibles y la producción sostenible de aceite de palma. Esas cuestiones tienen repercusiones importantes en el comercio, el crecimiento económico, la inversión, la seguridad alimentaria y la ordenación ambiental a nivel internacional. El alza reciente de los precios de las semillas oleaginosas responde principalmente a una contracción progresiva de la oferta global, unida a un crecimiento constante de la demanda de los principales países importadores (UNCTAD, 2011, p. 11) .

De forma general, la mayoría de las recientes alzas de precios de los productos agroalimentarios y los no agroalimentarios pueden explicarse recurriendo a los mecanismos fundamentales del mercado: aumento de la demanda de productos básicos en las economías emergentes (especialmente China y la India); patrones climáticos adversos debido al aumento de la variabilidad climática (aumento de la incidencia de inundaciones y sequías); rendimientos bajos y disminución de las tasas de crecimiento de la productividad en algunas regiones; niveles bajos de reservas o de existencias, y escasez creciente de tierras cultivables y agua. Por otra parte, la insuficiencia de las inversiones en prospecciones mineras y nuevas tecnologías en el decenio de 1990 ha dado lugar a una escasez de oferta en este sector. Otro factor que debe ser tenido en cuenta es la depreciación del dólar y las políticas del Gobierno de los Estados Unidos (subvenciones, restricciones a la exportación y normas de incremento del uso de biocombustibles) que también han afectado a los precios de los productos básicos. Las normas de incremento del uso de biocombustibles puede hacer que se desvíen productos de primera necesidad (por ejemplo, el maíz, el aceite de palma y la caña de azúcar) y tierras agrícolas de producción alimentaria a la producción de combustible (UNCTAD, 2011, p. 6).

A pesar de los esfuerzos de UNCTAD (y otros organismos), la problemática de los productos básicos sigue vigente (UNCTAD, 2014). “Para los 100 países en desarrollo (de un total de 150) cuyos ingresos externos provienen al menos en un 60% de los productos básicos, la exposición a la volatilidad de los precios, las deficiencias estructurales e institucionales y las medidas de apoyo que distorsionan el comercio suponen una constante marginación y un obstáculo a su participación provechosa en el comercio internacional” (UNCTAD, 2012, p. 1).

En conjunto, la volatilidad e inestabilidad de los mercados de alimentos básicos en los últimos años puede explicarse de varias formas²¹. Sin embargo, y este es el hecho que queremos resaltar aquí, el abrupto movimiento de los precios en el año 2008 aún no encuentra otra explicación si no se tiene en cuenta el factor especulativo (UNCTAD, 2013a).

²¹ Los efectos negativos que tienen la inestabilidad creciente y las oscilaciones imprevistas de los precios de los productos básicos en la seguridad alimentaria mundial y el bienestar económico de los productores, la industria y los países dependientes de esos productos han impulsado la adopción de medidas de colaboración mundial (por ejemplo, el Plan de acción sobre la inestabilidad del precio de los alimentos y la agricultura del Grupo de los 20) (UNCTAD, 2011).

La denominada “financiarización” del mercado de los productos básicos hace referencia al hecho de que éstos pasaron a considerarse como una clase de activos. Los precios elevados de una amplia gama de productos básicos y las posibles ventajas que ofrece la diversificación en una amplia gama de oportunidades de inversión han atraído a los inversionistas especulativos (por ejemplo, los fondos de cobertura, los fondos indexados a precios de productos básicos y los fondos cotizados en bolsa) a los mercados de productos básicos (UNCTAD, 2011, p. 21).

En su último informe, la UNCTAD considera que la evolución de los precios de los productos básicos a corto plazo siguió viéndose influenciada por la considerable financiarización de los mercados de esos productos durante 2013 y el primer semestre de 2014. Los cambios en la reglamentación de los mercados de futuros han contribuido a una menor participación de los bancos y a una mayor presencia de otros operadores financieros, como las empresas de compraventa de productos básicos, que a menudo operan en un entorno menos transparente y menos regulado que las instituciones financieras tradicionales (UNCTAD, 2014, p. 8).

Este mismo informe advierte de forma contundente que *“el predominio de las finanzas sobre las actividades de la economía real persiste y quizás haya incluso aumentado. No obstante, las reformas financieras nacionales han sido tímidas en el mejor de los casos y apenas han avanzado. En 2008 y 2009, las autoridades de varios países con poder económico pidieron reformas urgentes del sistema monetario y financiero internacional; pero desde entonces, el impulso reformista casi ha desaparecido de la agenda internacional. Por consiguiente, las perspectivas de la economía mundial y del entorno global para el desarrollo siguen siendo muy inciertas”* (UNCTAD, 2014, p. 2).

- Caracterización de la cadena agroalimentaria

La cadena agroalimentaria integra en un circuito comercial los eslabones que conectan la producción y el consumo de los alimentos. Si bien las cadenas agroalimentarias pueden estar compuestas por diferentes fórmulas en la combinación de sus eslabones en función del producto o del proceso, la complejidad que han alcanzado hoy día hace difícil, tal vez innecesaria aquí, una tipificación única.

Lo que aquí referimos entonces con cadena agroalimentaria representa de manera general, la base de los diferentes grupos protagonistas en los procesos que van desde la producción hasta el consumo de alimentos, en la actualidad y en el marco del SAG. Es decir, involucra a la esfera de la *producción* (que afecta a su vez a los insumos que provienen de las industrias químicas, farmacéuticas, agrícolas, etc.); el procesamiento o *transformación* (la industria agroalimentaria) y la *distribución* (ya sea el sector mayorista que compra y vende en grandes cantidades o el sector minorista que es quien ofrece la venta directa al consumo).

La expansión de la industria alimentaria a nivel mundial se desarrolló después de la Segunda Guerra Mundial, cuando se sentaron las bases y los acuerdos del comercio internacional y se fueron incorporando los hallazgos de la revolución verde, así como los patrones agrícolas relacionados con la agricultura de escala. En la segunda mitad del SXX, la evolución de las tecnologías que afectan a la actividad agraria, al comercio, a la industria y al consumo de alimentos han ido consolidando lo que conocemos hoy como el SAG (David Burch & Lawrence, 2005).

Si hasta 1960 la industria manufacturera controlaba la cadena agroalimentaria en EEUU y Europa, es a partir de ese momento en que se consolidó progresivamente un sector de distribución minorista (*retail*) cada vez más competitivo, ya no condicionado por las restricciones de racionamiento propias del período de guerras y cada vez más cercano a la demanda de lxs consumidorxs y los cambios en sus patrones. La ubicación estratégica del sector minorista como proveedor último al consumidor/a final y el aumento de la capacidad de la industria para perfeccionar y ajustar cada vez más la producción a la demanda del consumo hicieron que la estructura de la cadena agroalimentaria se adaptara también a estos patrones, fortaleciéndolos a su vez (Vivas, 2007).

En las últimas décadas, estos procesos fueron afirmándose aún más, detonando las alarmas de la sociedad civil y de los organismos internacionales sobre las dinámicas excluyente que se estaban dando hacia el interior de la cadena, exclusión que afecta principalmente a lxs productorxs, pero también a lxs consumidorxs que se desvinculan cada vez más de los alimentos que ingieren y del recorrido que éstos han hecho para alcanzar su mesa (FAO, 2004). En el siguiente cuadro, se subrayan los principales cambios que están transformando la cadena agroalimentaria:

Figura 20: Principales cambios en la cadena agroalimentaria

- 1) *La fusión/ internacionalización en curso del sector minorista (food retail) y la industria alimentaria.* Se espera que en un futuro próximo no más de cuatro o cinco compañías acaparen aún más poder y protagonismo.
- 2) *El aumento del poder del sector minorista (supermercados, etc.) como protectores de los intereses del consumidor y como garantes de la transparencia en la cadena agroalimentaria.* Este rol se apoya a través del marketing de las compañías, que se erigen como autoridad exhibiendo el conocimiento de los procesos y la asistencia de especialistas encargados del seguimiento de la seguridad y la calidad de las diferentes áreas de productos y producción.
- 3) *El impacto de las tendencias/preferencias de consumo.* En el contexto de un mundo de hábitos globalizados, los supermercados se adaptan y cambian drásticamente en base a estas tendencias para orientar su oferta a un/a consumidor/a que conoce más sobre alimentación, prefiere porciones pequeñas, saludables y/o fáciles de preparar/cocinar.
- 4) *La progresiva implantación de las «marcas blancas»: marcas propias de los supermercados y grandes cadenas.* Mientras la creación y mantenimiento de una marca exige costos propios asociados al marketing, la marca blanca alcanza la góndola del supermercado por propio interés de éste. No necesita una promoción especial para posicionarse, simplemente es parte funcional del “negocio”. El poder del sector minorista hace que puedan ofrecer y potenciar sus propias marcas expulsando a la competencia de sus góndolas y avanzando hacia otros eslabones de la cadena: hacia la industria para diseñar y coordinar la transformación y hacia la producción, invirtiendo en tierras o cultivos en diferentes países.
- 5) *El desarrollo de las tecnologías y el aumento de aplicaciones específicas que afectan a toda la cadena* (tecnologías de la información, robótica, ingeniería de alimentos, SIGs, etc.), son accesibles especialmente a los agentes que concentran o disponen de más poder económico, constituyéndose en una ventaja difícil de superar por los agentes más débiles.
- 6) *La (creciente) adaptación del sector primario agrícola en la orientación de la producción a las*

necesidades de la cadena en términos de preferencias del consumo (alimentos saludables o específicos: descanso, vitalidad, fortaleza, etc...). Es decir, la producción orientada cada vez más al consumo “a medida”.

7) *El peso específico que el modelo de agronegocio, asociado al monocultivo y la agricultura de escala, va cobrando en el conjunto de la oferta y en la industria alimentaria* como proveedor de materias primas cada vez más “versátiles”.

Fuente: Elaboración propia a partir de: (David Burch & Lawrence, 2005; FAO, 2004; Grievink, 2003; Montagut & Vivas, 2007).

De todos estos cambios, hay dos aspectos que resaltan y hacen especialmente insustentable el SAG tal como está estructurado hoy: 1) la concentración de poder hacia el interior de la cadena agroalimentaria y 2) el recorrido mundial en el que caen las materias primas y productos agrícolas hasta alcanzar su destino final.

- La distribución de poder y la concentración al interior de la cadena

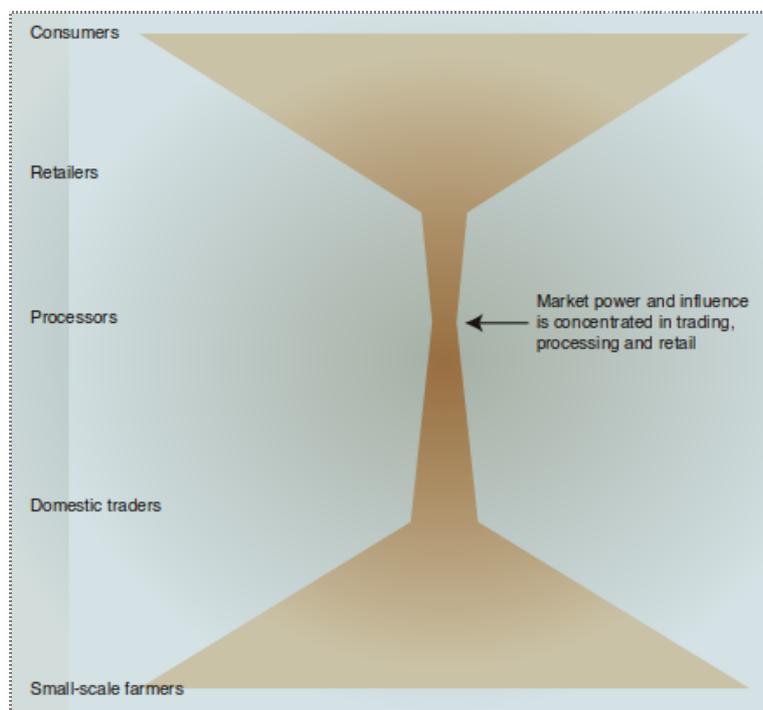
Los cambios que se han dado en la estructura de poder suelen explicarse principalmente por tres factores. Por un lado, el monopsonio –un único comprador- en el sector de la distribución que obliga a un vasto número de empresas transformadoras de alimentos a vender a unos pocos distribuidores que concentran el poder y, por tanto, tienen capacidad para ejercer presión en un mercado cada vez más concentrado. Por otro lado, la creciente importancia y peso de los productos genéricos y marcas blancas que se transforman en la vía del sector minorista para incidir en el proceso de producción “a medida”. Por último, los cambios en los patrones de demandas de alimentos (Vivas, 2007).

Los minoristas (*retailers*) quieren estar involucrados en la cadena de suministro por varias razones: intentan reducir sus costos tanto como sea posible. Con este propósito operan como “máquinas de eficiencia” basadas en un enfoque de costo-liderazgo, presionando a sus proveedores a adoptar también esa lógica. En su esquema de funcionamiento, la calidad debe estar asegurada al máximo posible para que ésta no interfiera en su reputación o confianza del consumidor. Su contacto directo con la demanda -a través de conocimiento de las ventas y las estadísticas que pueden obtenerse de ello- les permite extraer de ésta un *feedback* permanente que les facilita identificar y proponer una oferta propia: productos exclusivos que les otorgan ventaja sobre sus competidores, quienes están obligados a recurrir a estudios de mercado o a la información que el sector minorista posee para confeccionar su propia oferta (Grievink, 2003).

La rápida evolución de las ciudades y de los ingresos -especialmente en los países que se consideran “emergentes”- la convergencia de las dietas, la evolución de las compañías dedicadas a la alimentación y la aglutinación producida por la fusión o compra de las compañías pequeñas y medianas por aquellas que cada vez fueron siendo más poderosas, generó una concentración de poder sin precedentes que se manifestó, a partir de la década de 1980, en un crecimiento explosivo tanto de las inversiones por parte de las corporaciones alimentarias multinacionales, de la proporción de alimentos elaborados que dependen de la industria agroalimentaria, como de la proporción de los alimentos vendidos a través de los supermercados (FAO, 2004).

Este proceso de concentración, se evidencia en la estructura en forma de doble embudo de la cadena agroalimentaria, produciendo el fenómeno que se conoce como “cuello de botella” hacia el centro de la cadena:

Figura 21: Modelo “cuello de botella” en la cadena agroalimentaria global. Diferencia de Oportunidades para lxs pequeñxs agricultorxs



Fuente: (IAASTD, 2009b, p. 67) [Figura SR-TM4]

Entre los años 1980 y 2001, cada una de las cinco cadenas de supermercados más grandes del mundo²² (cuyas sedes centrales están todas ubicadas en Europa o en los Estados Unidos) amplió el número de países en los que operaba en al menos un 270 por ciento (FAO, 2004, p. 19). Además, las multinacionales de la alimentación²³ aglutinaron miles de marcas en su propiedad o asociación, obteniendo facturaciones anuales de billones y billones de dólares y extendiéndose a otros productos del hogar (desde limpieza hasta ropa de cama) y a otras industrias vinculadas (especialmente farmacéutica y química), reconfigurando el escenario en la gobernanza alimentaria mundial y desbastando el enclave local y los conocimientos étnicos asociados a la producción de alimentos (FIAN Internacional, 2014).

Este modelo deja visible cómo el poder y la influencia del mercado de alimentos se concentra en el comercio, el procesamiento y la venta minorista, excluyendo a lxs agricultorxs de la toma de decisiones y expulsando a las agriculturas familiares y campesinxs que no encuentran otra forma de participar en el “negocio de la alimentación” si no es adaptándose a las lógicas que se les imponen: eficiencia, modernización, control, estandarización de los procesos, etc. Estas lógicas resultan sencillamente absurdas e inalcanzables para muchas de las familias que durante generaciones han alimentado a la población local o han participado tímidamente en el comercio regional o nacional de materias primas y alimentos.

22 Se refiere a Walmart, Carrefour, Tesco, Ahold y Metro.

23 Se refiere a Nestlé, Unilever, Pepsico, Coca Cola, Mars, Grupo Danone, Asociated British Foods, General Mills y Kellog (entre otras).

- *El largo camino desde la huerta al plato*

Desde que surgió el concepto de “*food miles*” (Lang, 2006) la reflexión sobre el recorrido, casi siempre innecesario, de los alimentos es un punto de debate y denuncia por parte de la organización civil. Nuestra alimentación se basa en el consumo de alimentos cada vez más lejanos, “alimentos viajeros” que profundizan el anonimato y la pérdida de información sobre el origen y el modo de producción de los mismos (Montagut & Vivas, 2009).

El transporte de alimentos en largas distancias es ineficiente a nivel energético. Ponemos más energía (en forma de combustibles fósiles no renovables) que la que obtenemos (en forma de calorías de los alimentos). Por cada caloría de lechuga iceberg, que vuela desde Los Ángeles para integrar el plato de una mesa de Londres, utilizamos 127 calorías de combustible. Además, el costo del embalaje que requiere la manipulación internacional y la estandarización de los procesos y productos alimentarios (plásticos, papel, madera, etc.) eleva este consumo en cifras difíciles de calcular, pero certeramente insostenibles a largo plazo y a nivel mundial (Jones, 2001).

El estudio realizado en el marco de esta tesis sobre comparativa de precios entre Ecovalle y otros proveedores de alimentos de la zona (Granada provincia y Ciudad), contempló también la observación de las procedencias y número y tipo de envoltorios de los alimentos encontrando, por ejemplo, más de siete lugares de procedencia internacional para una misma variedad de manzana y cuatro tipos de envoltorios para unas rodajas de calabaza pelada y cortada (procedente de Argentina)²⁴ en las góndolas del supermercado “Alcampo”.

El plato de una comida servida hoy en España, por ejemplo, puede incluir alimentos procedentes de América, Asia, África u Oriente Medio. Para el caso de los productos elaborados por la industria, las procedencias de los ingredientes que requiere producir un alimento puede elevarse de forma alarmante (Bonanno & Busch, 1994).

Los mayoristas tradicionales dan paso a los grandes mercados para los minoristas y las materias primas, que se disuelven en nichos de calidad (segmentación, trazabilidad, preservación de la identidad del producto, etc.) o pasan a conformar el pienso con el que se alimenta a los pollos, cerdos o vacas que también, como otra mercancía o ingrediente de un producto alimentario final, son sometidos al circuito de la industria (Wilkinson, 2008).

El caso de España no es más que otro ejemplo en la orquesta del SAG a nivel mundial: actualmente, cinco grandes cadenas controlan la distribución de más de la mitad de los alimentos que se compran en el estado español sumando un total del 55% de la cuota de mercado (Carrefour Mercadona, Eroski, Alcampo y el Corte Inglés). Si a éstos se suma la distribución realizada por las dos principales centrales de compra mayoristas (Euromadi e IFA/1), se concluye que solo siete empresas controlaban el 75% de la distribución de alimentos a principios del SXXI. Si tenemos en cuenta que en España más del 80% de la compra de alimentos se realiza en supermercados e hipermercados, se hace evidente la concentración de la oferta y el impacto de las tendencias de lxs consumidorxs, que afianzan el poder del sector minorista perdiendo progresivamente así sus opciones de compra (García & Rivera, 2007).

²⁴ Los resultados de este estudio se exponen de forma más detallada en el apartado: [Apreciación y comparativa de precios de Ecovalle](#).

El modelo de cuello de botella aplicado a la realidad española, arroja números y dinámicas innegables: millones de consumidores por un lado y miles de campesinos por el otro con tan solo unas pocas empresas que controlan la cadena de distribución de alimentos y median entre los intereses de ambos extremos. Este modelo que protagoniza la distribución moderna, ha tenido graves impactos en el territorio, en el modo de trabajo, en el medio ambiente, en el comercio local y la actividad en general de lxs agricultorxs. La distribución moderna determina un modelo de agricultura y de campesinado donde las producciones familiares no tienen cabida, a la vez que promueve una agricultura industrial, intensiva e insostenible. La situación de monopolio ha llevado a que el/la agricultor/a cada vez cobre menos por su producto y el/la consumidor/a pague más, siendo la gran distribución quien se lleva la diferencia. De este modo, los precios en origen de los productos agrícolas han llegado a multiplicarse hasta por once veces, existiendo una diferencia media de 390% entre el precio en origen y el precio en destino. Se calcula que más del 60% del beneficio final del precio del producto se concentra en la distribución moderna (COAG, 2007).

Es evidente que en esta cadena agroalimentaria no se concentran alimentos: se concentra poder, beneficios y acceso a los recursos. Y éste es el objeto de denuncia y lucha por parte de la sociedad civil, especialmente de los movimientos campesinos (Desmarais, 2007). A cambiar estas relaciones de poder desde la práctica se enfocan las propuestas e iniciativas agroecológicas.

- Las personas dentro del SAG: tensiones y dependencia

- Consumo y consumidorxs: escándalos alimentarios, anonimato e indiferencia

Otro de los aspectos que ha cambiado en los últimos años ha sido el perfil (o los perfiles) del consumo a nivel global. Una vez consolidado el anonimato entre los integrantes de la cadena agroalimentaria se ha roto completamente el vínculo entre los dos eslabones de producción y consumo, relación que ha pasado a ser mediatizada por las grandes superficies y por toda la información que existe en la etiqueta de un producto alimentario cualquiera. Frente a este hecho, se van manifestando en los últimos años fuertes críticas al modelo productivista, como cambios en los hábitos de consumo a nivel general. Existe así, un consumidor diferenciado y cambiante. Nuevas razones (dieta, salud, comodidad, preocupación ambiental, reacciones a la industria alimentaria, etc.) definen la relación de los alimentos en la vida de las personas. Se dice que el control de la cadena agroalimentaria no está basado solamente en el capital corporativo, sino en la construcción de valor desde la producción y que el valor agregado está asociado a la demanda de un producto, lo que da relevancia al rol del consumidor en la cadena en sí (Marsden, 2000).

En el conjunto del sistema agroalimentario se han producido fuertes cambios que han convergido en procesos de industrialización de todo el proceso de producción de alimentos, ampliando la extensión de la cadena productiva y reconfigurando los distintos grados de poder/influencia de los actores en ella implicados desde el momento de fabricación de la oferta de insumos, hasta la presentación final del alimento que servimos para comer en nuestro plato. Este último gesto (lo que lxs consumidorxs eligen cada día para comer) podría ser el gesto que orienta en mayor medida toda la dirección del sistema agroalimentario en general (Montagut & Vivas, 2007).

La determinación por parte de la demanda está conectada con el protagonismo que fueron asumiendo progresivamente las grandes corporaciones transnacionales en los diferentes momentos, a lo largo de toda la cadena, especialmente en lo que hace a la gran distribución (incluyendo aquí a mayoristas y minoristas) y sus formas de interceder y responder con gran precisión a cualquier movimiento del consumo. Si las que mandan son las compañías, el foco estará entonces en orientar sus ventas a lo que más pueden vender. Ese es el propósito que persiguen herramientas como las tarjetas de descuento en los supermercados: conseguir los datos suficientes que permitan establecer qué se compra y cuándo, cómo reaccionan lxs consumidorxs ante las ofertas y las técnicas de fidelización para ajustar lo máximo posible la oferta a esa demanda.

La presión que se ejerce sobre el consumo en términos de marketing se suma a los escándalos alimentarios que se suceden con frecuencia y encienden las alarmas sociales a nivel planetario (melamina en lácteos, zumos de pura fruta que no contienen nada de fruta, muslos de pollo empapados en peróxido de hidrógeno; carne no declarada procedente de ratas, visones o caballo; agua contaminada en los refrescos más bebidos mundialmente, aceite que contiene despojos de zorro, pollo y cerdo; etc.).

Sería conveniente destacar que la dificultad de lxs consumidorxs para detectar y dar contenido certero a los riesgos a los que se ven sometidos, no los libra de la responsabilidad que tienen como jugadorxs en el juego de la alimentación. La capacidad de influencia de la decisión del consumidor es muy alta, como lo es la falta de articulación entre ellxs. Esto último dificulta en gran medida acciones conjuntas a gran escala, pero no las imposibilita.

Las respuestas que se perfilan desde el consumo de forma anómica, atómica y múltiple a lo largo y ancho del planeta, recurren a la desafección, el cese inmediato en la compra de un alimento denunciado, o la querrela individual, pasando por la indiferencia o el cambio de hábitos orientando su compra hacia alimentos “saludables”, “responsables” o “solidarios” (entre otros) (Brunori, Guidi, & Rossi, 2008; Calle Collado, Soler Montiel, & Vara Sánchez, 2009; Goodman, Sorj, & Wilkinson, 1987; Guthman, 2002).

En este sentido, los movimientos sociales se han convertido en las últimas décadas en una de las más extendidas acciones civiles organizadas capaces de dar respuesta a las demandas y reivindicaciones de amplios sectores de la población que no encuentran cabida en otros canales institucionales o se ven incapacitados para la articulación colectiva.

La respuesta de la sociedad civil y el descreimiento ante las instituciones que las representan y los tiempos de las mismas en lo que hace a la alimentación aumenta y se expresa en los reclamos de soberanía alimentaria y de la agroecología de la forma más articulada hasta hoy conocida.

- El perfil del “empresario agrícola” y la dependencia a los mercados.

En el ámbito europeo, pero también de manera general para los procesos de modernización del medio rural durante la segunda mitad del SXX, el agricultor fue cada vez más representado y animado hacia la figura del “empresario agrícola”. Se esperó de este agricultor-empresario que adaptara su explotación a la lógica del mercado a través de la especialización, la intensificación de la producción y el aumento de escala. Así, en su integración con el mercado, la movilización de los recursos internos de la explotación (como

la reutilización de parte de la producción total dentro de la misma explotación para asegurar el ciclo de reproducción) perdió importancia, lo que colaboró al fuerte aumento en el grado de mercantilización (van Der Ploeg et al., 2000).

Este afianzamiento del perfil de “empresario agrícola” convivió y aún convive, con otros perfiles de agricultura que siguieron apostando por la reproducción del ciclo en finca, la diversificación o el crecimiento progresivo y no vertiginoso, pero para aquellxs que se adentraron en el proceso de modernización el acuerdo implicó siempre una pérdida de autonomía a nivel finca y un aumento, en muchos casos asfixiante, en la dependencia al mercado, sus recursos y sus lógicas.

Para el caso de Europa, en términos de actividad económica, una de las consecuencias más relevantes del proceso de modernización ha sido una desaceleración y, en ocasiones, un estancamiento de la producción agraria bruta y una contracción del margen bruto total de la agricultura europea y, por lo tanto, de la economía rural en general. De esta forma, los ingresos económicos se estancaron mientras aumentaban los costes debido al uso progresivo de insumos externos e incorporación de nuevas tecnologías (Henk Renting, 2010; van Der Ploeg & Renting, 2000).

Este estrangulamiento, fruto de los costes crecientes e ingresos decrecientes, se agrava por el nivel de dependencia al ciclo productivo: compra de insumos, incluidas las propias semillas, mantenimiento de la maquinaria, inversión en nuevas tecnologías... un ciclo de endeudamiento vinculado a un mercado de precios inestable, aunque para el caso de Europa, contenido en parte por las ayudas y subsidios de la Política Agraria Común (Goodman et al., 1987).

La pérdida de autonomía de lxs agricultorxs y campesinxs se expresa, ante todo, en el proceso que ha llevado a la mercantilización y privatización del principal insumo agrícola: la semilla. Y aún más la semilla mejorada a partir del conocimiento empírico conservado y mejorado de generación en generación.

A partir de que en la década de 1920 comenzó en EEUU la carrera de mejoramiento genético de semillas -a partir del vigor híbrido-, el conocimiento vinculado a “progreso” en general y a “productividad” en particular fue concentrándose en cada vez menos manos, hasta llegar en la actualidad a la revolución biotecnológica fruto de la aplicación de la ingeniería genética a los intereses comerciales.

Desde entonces, y cada vez más, el/la agricultor/a que quiera sumarse al proceso de modernización y adaptación a las lógicas internacionalizadas del SAG, se ve obligado a comprar la semilla todos los años para asegurar su cosecha, trasladando parte de la renta a las manos de las compañías dueñas del manejo del material genético y sus cruzamientos. La dinámica de la privatización - basada en las patentes y el control de la extensión rural - estaba conformándose.

Las grandes compañías de semillas comenzaron así a acumular un creciente imperio económico y poder en la actividad agrícola mundial, insertándose luego en la industria alimentaria, farmacéutica o química (Pengue, 2005). No es de sorprender que en EEUU “*en 1926, Henry A. Wallace organizó la primera empresa dedicada exclusivamente al desarrollo, producción y distribución de semillas híbridas de maíz, 'Hi-Bred Corn Company'. A mediados de 1930, "Pioneer" se añadió al título para distinguirlo de otras empresas de híbridos de*

maíz que habían surgido en otros lugares”²⁵. Hoy, conocemos esa empresa como DuPont Pioneer. Como observamos anteriormente en la figura 13, se trata hoy de uno de los grandes proveedores de insumos agrícolas a nivel mundial.

El conocimiento cultural y endógeno asociado a la selección, mejora, conservación e intercambio de semillas con otros productores y campesinos, que se ha producido durante milenios a lo largo y ancho del planeta, en casi todas las culturas humanas, se ve así hoy obstaculizado por un proceso de privatización que expulsa a toda persona que quiera mantener la autonomía sobre sus simientes. Sin embargo, todas las semillas industriales actuales provienen de semillas campesinas seleccionadas y conservadas por cientos de generaciones de agricultores. La industria de las semillas las ha normalizado, cruzado o manipulado, pero sigue siendo incapaz de crear nuevas variedades sin utilizar como base las semillas campesinas.

La evolución reciente de la ingeniería genética ha trasladado el foco de interés de las plantas a las semillas en sí. De esta forma, los bancos de semillas públicos desaparecen mientras se crean otros privados e inaccesibles al conjunto de la población. El sistema industrial de las semillas se basa en la prohibición de los derechos colectivos de los agricultores de utilizar, intercambiar y vender sus semillas, así como en la confiscación y posterior erradicación de las semillas campesinas en beneficio de las nuevas variedades industriales controladas por Certificados de Obtención Vegetal (COV), a los que se añaden una o varias patentes.

La incoherencia de este modelo aplicado al territorio, se expresa en las multas que muchos agricultores se ven obligados a pagar por la contaminación genética aérea de sus campos -propiciada por la naturaleza y sus principios reproductivos- y que les imponen las compañías privadas a través de la inspección de sus fincas, al encontrar cultivos que pueden defender como “de su propiedad” (Kastler, Onorati, & Brac, 2013).

- Modelo de agronegocio (*agribusiness*)

Los estudios sobre “*agribusiness*” (negocio agrícola) en el marco de los sistemas agroalimentarios fueron introducidos en la década de 1950 (Davis & Goldberg, 1957) y afianzados en las siguientes décadas, hasta llegar en la actualidad a conformar una subdivisión de la economía agrícola y una especialidad dentro de la ciencia económica.

El agronegocio incluye, desde sus primeras definiciones, la suma de las operaciones involucradas en la manufactura y la distribución de la producción agropecuaria. Es decir, incluye tanto a las actividades de producción, almacenaje, procesamiento y distribución de los *commodities* agrarios, como a las manufacturas hechas a partir de los mismos. Se extiende a todos los agentes que intervienen sea en el ámbito de la producción, procesamiento y marketing, como en el ámbito gubernamental o comercial: proveedores de insumos, productores, operados, procesadores, mayoristas, minoristas, mercados de futuros, asociaciones comerciales, etc. (Goldberg, 1968; Davis & Goldberg, 1957).

25 Extraído en Octubre 2015 de la web de la compañía DuPont Pioneer:
<https://www.pioneer.com/web/site/chile/quienes-somos/nuestra-historia/>

El agronegocio resalta el aspecto industrial de la agricultura: sea bien como dependiente de insumos para la propia actividad agrícola, como su aportación de materia prima para la elaboración de alimentos y otros productos. Es decir, sumerge en el mundo de la empresa a la gestión de la actividad agropecuaria.

Antes de continuar, se resalta aquí el hecho de que esta vinculación entre alimentos e industria, no puede ser más extensa que el desarrollo mismo de la industria en las sociedades occidentales. Sin embargo, el vínculo íntimo y duradero de los alimentos con la agricultura se extiende a los inicios de la agricultura en sí como el principal logro que permitió el establecimiento de las sociedades humanas a partir del Neolítico (aproximadamente 10.000 A.C).

La introducción de los adelantos científicos procedentes de la biotecnología en la segunda mitad del SXX, combinado a los adelantos técnicos provenientes de áreas como la informática o la robótica, más la inversión privada (y pública) destinada al perfeccionamiento de soluciones comerciales a la agricultura de escala, han revolucionado en las últimas tres décadas el ámbito del agronegocio, conformando lo que hoy día se extiende como un modelo singular que ocupa vastas superficies agrícolas en el escenario mundial y avanza, con inusual rapidez, en la imposición de lógicas al conjunto de actividades que posibilitan el plato de cada día de gran parte de la población mundial.

Las normativas y regulaciones que se aprueban en los últimos treinta años, por ejemplo a nivel Europeo o en EEUU, parecen encajar de forma cada vez más adecuada a este modelo y a estas lógicas que lo sostienen: de esta forma, se intensifica el control a los procesos y los criterios de seguimiento de trazabilidad que encajan en el aparato industrial mejor que en ningún otro, perfilando la agricultura familiar y campesina en cualquier lugar del planeta e insertándola en el marco de una industria alimentaria mundializada e interdependiente. El insumo agrícola es así monitoreado desde el sitio de la plantación hasta la venta al consumidor (Wilkinson, 2008).

El modelo de agronegocio actual se asocia a un conjunto de características de las que aquí nos interesa resaltar las principales:

Figura 22: Características del modelo de agronegocio actual.

- Un **paquete tecnológico** (semillas comerciales que no dan lugar a la reproducción del ciclo de cultivo, agroquímicos y maquinaria).
- Un tipo de cultivo de **producción en escala** (monocultivo intensivo en grandes extensiones agrícolas) con preferencia de los “cultivos flexibles” o “cultivos comodín” (mayor adaptación a usos múltiples en la combinación de alimento-forraje-combustible).
- Un conjunto de prácticas agronómicas modernas y cada vez más modernizadas que implican: 1) la reconversión de recursos deteriorados o inservibles a la actividad agraria, especialmente en el caso de los suelos (siembra directa); 2) la contaminación masiva de poblaciones, suelos y acuíferos o fuentes hídricas (bien sea por fumigaciones aéreas o por los volúmenes requeridos de pesticidas); 3) autonomía con respecto a la mano de obra campesina y regional (progresiva adaptación de maquinaria y tecnología que desplaza a jornaleros y temporeros).
- Una cadena de **comercialización de escala internacional** (infraestructuras portuarias;

acuerdos comerciales; mercados de contado y de futuros para *commodities* (*spots* y *futures markets*); grandes superficies de almacenaje; informatización de los procesos vinculados a la venta de producto y gestión de stock; etc.

- Unos **actores e intereses políticos y económicos específicos** (grandes corporaciones de semillas, químicos y farmacéuticas; inversores atraídos por el “boom” de los precios en materias primas agrícolas; capitales privados que pertenecen a familias que ocupan tanto puestos en el entramado gubernamental a escala nacional e internacional, como puestos en el escenario de las compañías privadas; propietarios de tierra con capacidad de expansión; etc.)

- Un **modelo de negocio** y desarrollo socioeconómico que permita sostener el “*business as usual*”.

- Un **perfil de agricultor/a** que adapte su explotación a los requerimientos del modelo de negocio y asuma la falta de representación y poder que se le impone por la estructura de concentración de la cadena agroalimentaria.

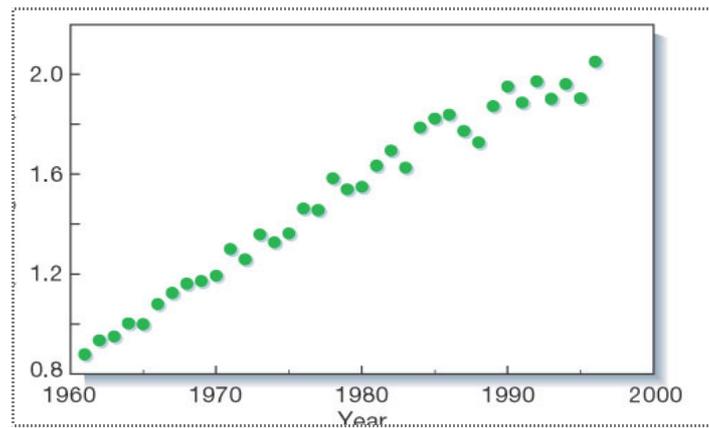
- Un **perfil de consumidor/a** asociado a unos hábitos (aumento de la demanda de consumo de carne y alimentos procedentes de la industria alimentaria; aceptación del anonimato entre las personas que integran la cadena agroalimentaria; desconocimiento de las procedencias o los procesos específicos en los que incurren los alimentos; etc.).

Fuente: Elaboración propia a partir de: (Goodman, Sorj, & Wilkinson, 1987; Tilman, Cassman, Matson, Naylor, & Polasky, 2002; Grievink, 2003; Burch & Lawrence, 2005; Friends of the earth, 2007; García & Rivera, 2007; IAASTD, 2009a; Montagut & Vivas, 2009; ETC Group, 2013; UNCTAD, 2014)

Algunas de estas características, resultan alarmantes en sí mismas, aunque aquí no podamos entrar en detalle sobre ellas. Sólo por citar algunas, la siembra directa asociada a cultivos como el de soja transgénica requiere de un mayor uso de fertilizantes y herbicidas debido a la baja calidad del suelo para fines agrícolas, lo que aumenta de forma significativa los cálculos que pueden preverse sobre el volumen de pesticidas requeridos para el mismo cultivo con otras características de suelo. Estos datos no suelen ser claros porque responden en muchas ocasiones a decisiones tomadas sobre el terreno por los propios agricultores, en función de la evolución de sus cultivos y de los problemas que se le presentan *in situ*. Por lo tanto, no integran las estimaciones que suelen hacerse sobre contaminación o impacto en suelos por uso de pesticidas para un cultivo determinado. Por otro lado, el “*business as usual*” aplicado al agronegocio y proyectado hacia el futuro implica continuar con la lógica productivista, extractiva, contaminante y privativa que asegura beneficios económicos a quienes estén en el “negocio” pero de ninguna manera asegura la alimentación de las personas, y en mucho menor medida, la abundancia de alimentos accesibles y adecuados. Este hecho, como se ha comentado en un apartado anterior, resulta sencillamente evidente contemplando números de desnutrición de la FAO y estadísticas agrícolas oficiales.

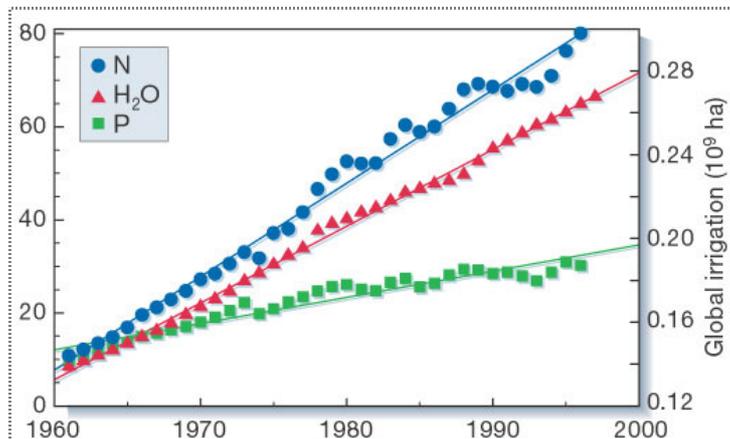
El modelo del agronegocio ha imprimido a partir de la segunda década del SXX, unas tendencias en la evolución de la producción de cereales y otros cultivos (palma africana, caña de azúcar, etc.) que se han extendido a otras áreas interrelacionadas: el uso de fertilizantes y la producción e importación de pesticidas. Esta similar evolución se expresa en los siguientes gráficos:

Figura 23: Producción total y global de cereales (10^9 megatoneladas).



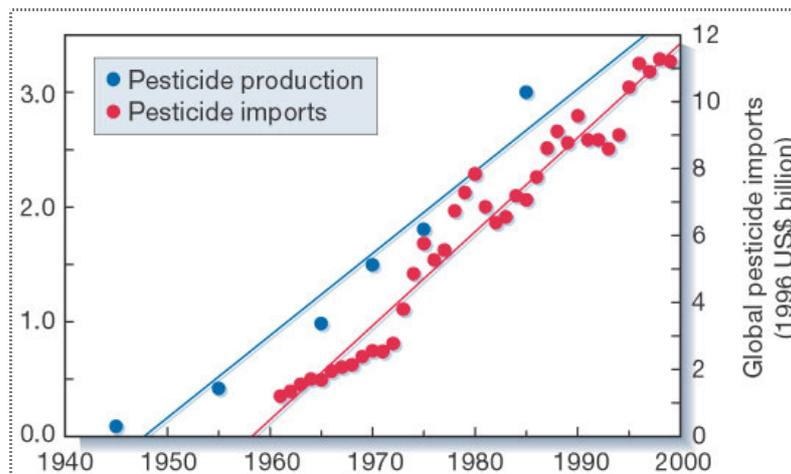
Fuente: (Tilman et al., 2002)

Figura 24: Volumen total y global de fertilizantes nitrogenados (N) y fosfatados (P) y niveles de irrigación (10^6 toneladas).



Fuente: (Tilman et al., 2002) (El mundo, sin datos de la URSS)

Figura 25: Producción global de pesticidas (10^6 toneladas).



Fuente: (Tilman et al., 2002)

Como puede observarse, en este período la producción global de cereales aumentó progresivamente, como también aumentaron los dos ejes que mantienen al modelo agrícola

intensivo basado en el agronegocio: el uso de fertilizantes y la producción de pesticidas, junto con el volumen de su importación.

Vinculados al modelo de agronegocio hay además procesos en marcha que por su alto impacto en lo que hace a la alimentación y a la sustentabilidad de los ecosistemas terrestres requieren ser tenidos en cuenta en este apartado: uno es la pérdida de biodiversidad y el otro es el fenómeno de acaparamiento de tierras. Tratamos brevemente este último problema en las páginas que siguen.

- Acaparamiento de tierras

En los últimos años se han incrementado las denuncias e informes en torno a los procesos de extranjerización de las tierras para fines agrícolas -conocidos como “acaparamiento de tierras”- producido por acuerdos de compra y arrendamiento de grandes extensiones en diferentes países (principalmente países empobrecidos o con legislaciones más permisivas) por parte de empresas extranjeras (OXFAM, 2011). Este fenómeno está siendo objeto de atención creciente por parte de las organizaciones internacionales debido a la constatación de que su alcance es mayor de lo previsto inicialmente (UN, 2009; Gómez, 2011; FAO, 2013b; ECVC & Alianza HOTL, 2013).

Si bien existe debate sobre cuáles son las causas que originaron esta tendencia -de la que algunos sostienen existe relación con la crisis de los precios de alimentos del 2007-8- resulta cada vez más innegable su naturaleza orientada a los mercados internacionales de alimentos y producción de biocombustibles²⁶. Es de resaltar también el aumento de acuerdos destinados a productos agrícolas no alimentarios en especial el caucho, algodón y aceite de palma (Land Matrix, 2014).

En un primer momento las alarmas hacían referencia a la compra de tierras en ciertas zonas geográficas: así, hasta la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) alertaba en el año 2009 sobre el fenómeno que se hacía evidente: “un asunto que ha llamado la atención es la compra de tierras cultivables en África, América Latina y Asia por instituciones de ciertos países importadores de alimentos. Éste no es un fenómeno totalmente nuevo, pero se ha acelerado desde la crisis alimentaria mundial de 2007-2008” (UNCTAD, 2009, p. 23).

Más tarde, también se evidenció que este problema no remitía solamente a algunas regiones del globo. Informes más actuales muestran la existencia de esta tendencia también en Europa, donde unas pocas grandes entidades comerciales privadas se han hecho con el control de superficies de tierra cada vez mayores en el continente (ECVC & Alianza HOTL, 2013).

Para el caso europeo y según este Informe, el examen de las dinámicas agrarias en Europa apunta a la necesidad de replantear la idea convencional de que los problemas de tierras contemporáneos solo afectan al Sur Global. La propiedad de la tierra en Europa se ha vuelto muy desigual y en algunos países alcanza niveles parecidos a Brasil, Colombia y Filipinas.

²⁶ Según datos del observatorio global *Land Matrix* la mayor parte de los acuerdos de adquisición de tierras contabilizados en sus bases de datos y vigentes hasta Febrero de 2014 tenían por objeto la producción agrícola a gran escala de cultivos alimentarios, con más de trescientos acuerdos firmados que afectan a más de 9.5 millones de hectáreas en diferentes países. En segundo lugar, se encuentran los acuerdos destinados a producción agrícola para biocombustibles, que en este caso afectan a más de 7 millones de hectáreas. Ver: <http://www.landmatrix.org/en/>

Los fondos públicos, a través de los subsidios pagados en el marco de la Política Agrícola Común (PAC), han promovido esta concentración de tierra y riqueza marginando a las pequeñas fincas y bloqueando la entrada de posibles nuevos agricultores (ECVC & Alianza HOTL, 2013, p. 94).

El acceso a la tierra como recurso básico para la vida y para la producción de alimentos, así como la necesidad de adoptar una visión territorial que reconozca los derechos de las comunidades locales a utilizar, gestionar y controlar la tierra y otros recursos naturales como base para un desarrollo impulsado por la comunidad, son los reclamos que surgen desde la sociedad civil con más fuerza (ILC, 2011) y que entran en entera contradicción con estos procesos de acumulación de tierras en manos extranjeras que persiguen propósitos comerciales vinculados al agronegocio y atentan contra la sustentabilidad de nuestros sistemas agroalimentarios.

- El modelo de agronegocio aplicado al territorio: el caso de la soja en Argentina.

Es imposible abordar la complejidad de este tema en tan breve espacio pero es necesario, a su vez, ilustrar brevemente a qué nos referimos cuando hablamos del impacto del agronegocio en un territorio en concreto, en este caso, el agronegocio del cultivo de soja transgénica en Argentina. Esto nos permite comprobar cómo las dinámicas que se dan a nivel mundial, se repiten a nivel nacional reconfigurando los escenarios y las lógicas donde se producen hoy las materias primas agrícolas y sus derivados.

Según datos del último Censo Nacional (2010), Argentina cuenta con una población de 40.117.096 personas en una superficie de 2.780.400 km² (INDEC, 2012). Según los datos disponibles a la fecha, la superficie de explotaciones agropecuarias (con límites definidos) es de 180.345.568 de hectáreas bajo jurisdicción censal, a lo que se suma cerca de 1 millón de hectáreas en explotaciones agropecuarias dedicadas al autoconsumo y la superficie sin estimar de las 24.500 explotaciones que aparecen como “sin límites definidos” (INDEC, 2009).

El total de las explotaciones agropecuarias (EAPs) en el país, según datos del Censo Nacional Agropecuario (CNA)²⁷ era de 421.221 en el año 1988; 333.532 en 2002 y 276.581 en 2008. Sin embargo, la superficie total de explotaciones agropecuarias no ha variado tanto en el transcurso de estos veinte años: se trataba de una superficie total de 177.437.398 Has en 1988; 174.808.522 Has en 2002; y 155.424.819 en 2008. Es decir, que mientras el número de explotaciones descendió en torno a un 44%, la superficie total de las mismas disminuyó en torno a un 12%. Esto pone en evidencia un proceso de concentración de la propiedad agropecuaria que ha disminuido a casi la mitad el número de explotaciones agropecuarias en el país, entre el 1988 y el 2008 (INDEC, 2009).

Si bien las dinámicas del desarrollo agropecuario en Argentina, desde la época de la colonia, deben entenderse en el marco de una compleja relación entre la tenencia de la tierra y los intereses financieros que ligan el campo a la ciudad (Halperin Donghi, 2005), resulta innegable que un proceso de este tipo para un período de veinte años provoca, cuando menos, una concentración de poder y una expulsión de pequeños y medianos productores de la actividad. En el transcurso de este proceso, además, se ha producido la mayor revolución en

²⁷ Los datos del último CNA que se realizó en 2008 en Argentina son “datos provisorios”. No existen al día de la fecha publicaciones en el INDEC sobre datos definitivos del CNA 2008. Lamentablemente, el siguiente CNA programado para el año 2014 fue suspendido.

lo que hace a cambios estructurales en la historia agropecuaria de la actividad en el país: la incorporación de las semillas transgénicas a mediados de la década de 1990 (Gras & Hernández, 2009; Schejtman & Barsky, 2008).

La base de la producción agrícola se vio afectada por varios factores: en el caso de Argentina, jugaron un papel fundamental la incorporación del nuevo paquete tecnológico asociado a las semillas transgénicas, los resultados de la siembra directa combinada a esas semillas, la evolución de los precios relativos de los productos y el margen neto de las diferentes actividades. Estos cambios supusieron además un desplazamiento de la frontera agrícola chaqueña hacia el Oeste, generando un marcado incremento del área cultivada con soja, girasol, trigo y maíz (en detrimento de otros cultivos, como el algodón). El crecimiento y estabilidad de la demanda china de soja a nivel mundial, destinada al forraje (alimentación) de cerdos y pollos, ha estado en el centro de este impulso sostenido durante los últimos años (Gras & Hernández, 2009).

El auge del agronegocio en los últimos veinte años vinculado, entre otros *commodities*, principalmente a la soja ha implicado la implantación de un estilo de agricultura (lógicas predominantes) que ha modificado el perfil de las personas que se dedican e interesan por la actividad.

Por un lado, el perfil del pequeño y mediano productor que tiende a introducirse en el ciclo de la modernización: toma conciencia de que debe avanzar en la adaptación de su empresa agropecuaria incorporando tecnología, y, en su intento por adaptarse al nuevo paquete tecnológico que requiere combustibles, insumos, químicos y maquinaria adecuada, utiliza el crédito bancario y se sumerge en el endeudamiento con tal de alcanzar lo que en Argentina se impulsó como “la reconversión productiva”. Trata de aumentar la producción y reducir costos para insertarse en nuevos mercados resultantes del Mercosur, por medio de la incorporación tecnológica a la agricultura de escala. Es por esto, que la mecanización de la actividad se convirtió en la clave para permitir la recolección de una producción bastante más voluminosa (Gras & Hernández, 2009).

Por otro lado, la figura del inversor especulativo y los “*pool de siembra*”, es decir, “fideicomisos” que reúnen capitales (fondos de inversión transparentes y también opacos) bajo una administración empresarial transitoria que arrienda en conjunto grandes extensiones de tierra, contrata equipos de siembra, fumigación, cosecha y transporte y, por lo común, se retira sin repetir la operación bajo la misma fórmula (en la misma región o con los mismos participantes), repartiendo las ganancias entre los inversores. Es decir, una infraestructura legal, con una lógica empresarial volcada a obtener altos rendimientos que permite la participación en las ganancias producidas por el precio y estabilidad de la soja en los mercados mundiales y que atrae, entre los operadores que se dedican más o menos a la actividad, a los operadores especulativos que invierten hoy en agricultura y mañana en otro rubro completamente diferente.

Esta revolución agropecuaria asociada al fenómeno y auge del agronegocio han permitido que el país se sitúe hoy en el escenario mundial de la producción y exportación de *commodities*: si bien la producción de alimentos agropecuarios es, tradicionalmente, uno de los ejes principales de las exportaciones del país -principalmente la producción de granos (cereales y oleaginosas) y el conjunto de la cadena de soja (porotos, semillas, aceite, pellets alimenticios, harina y biodiesel) - Argentina es actualmente uno de los líderes en el mercado mundial de granos, aceites y subproductos. Entre 2003 y 2011 hubo un crecimiento de exportaciones de

productos primarios superior al 200% y, para el caso de las manufacturas de origen agropecuario, un crecimiento situado en torno al 180%. Respecto a la soja, Argentina se encuentra entre los tres principales productores y exportadores a nivel mundial, conformando una tríada junto con Brasil y EEUU, que aglutina más del 80% de la producción y casi el 90% de la exportación mundial de soja (De Emilio, 2015).

Sin embargo, en el campo argentino, pese a los alcances y expansión obtenidos por el agronegocio, un gran número de la población pasa hambre. Según el INDEC, la dinámica y la distribución de la población en Argentina tienen su origen en el afianzamiento de un modelo de país exclusivamente agroexportador, de alta concentración económica por parte de algunas regiones en detrimento de otras y con un foco importante puesto en los puertos principales de Buenos Aires y Rosario, con un comercio exterior principalmente basado en la exportación de productos primarios (INDEC, 2012, p. 59).

El Censo Nacional del 2001 (INDEC, 2001), situaba la pobreza en aquellas fechas en un 29,9% de la población total, siendo la incidencia mucho mayor en las zonas rurales donde la pobreza extrema o indigencia afectaba al 40% de los hogares, en torno a 1,2 millones de personas²⁸. En Argentina son pobres, en general, los pequeños propietarios agrícolas, que aun teniendo tierra no consiguen rentabilizarla por falta de acceso a mercados, crédito y asistencia técnica; los grupos y pueblos originarios que viven en entornos muy desfavorables en varias provincias al norte y al sur del país, con limitadas oportunidades de generación de renta y escaso acceso a los mercados; las mujeres rurales sin empleo o ingresos permanentes, y los núcleos familiares bajo su responsabilidad; los trabajadores rurales y campesinos sin tierra que trabajan como temporeros, y las familias numerosas -en especial las más jóvenes- sin ingresos fijos y sin capacitación profesional (IFAD, 2008).

El modelo de agronegocio que se impulsa en Argentina en los últimos años avanza progresivamente en virulencia y agresividad y queda expresado en pocas palabras en boca de uno de los principales personajes del “*establishment* del agronegocio argentino”, el hombre conocido como “*el Rey del Soja*”: “Nosotros aprendimos a hacer agricultura fuera de nuestros campos como consecuencia de una inundación, y me di cuenta de que no tenía sentido tener tierra propia. Que podías crecer enormemente en superficie sembrada con poco dinero y muy rápido. Creo que ahí está la madre conceptual de nuestro modelo de negocios: se puede hacer agricultura sin tierras, sin capital y sin trabajo. Sin tierra, porque la alquilás; sin trabajo, porque lo tercerizás, y sin capital, porque te lo prestan. No sé si somos los creadores, pero somos los que más lejos hemos llevado esta idea”²⁹(Grobocopatel, 2015).

Este modelo de agronegocio, aunque en muchas ocasiones se diga lo contrario, responde a la demanda alimenticia basada en el consumo de carne y no al abastecimiento mundial de alimentos sanos y adecuados para las personas que habitan este planeta. La idea de que el hambre puede acabarse respondiendo a la demanda china de carne, resulta inverosímil. Sin embargo, opera como un justificante del modelo del agronegocio y se expresa bajo forma de excusas morales, en la boca de sus defensores: “La realidad es que los precios de los

28 La cuantificación de pobreza rural en Argentina se realiza a partir del método NBI en base a los datos del censo de población (CNPV). No se calcula pobreza por ingresos, a excepción de estudios focalizados, debido a la falta de relevamientos con cobertura rural necesarios para la construcción de líneas de pobreza e indigencia. El indicador NBI mide pobreza absoluta de los hogares, a partir de la identificación de ciertos umbrales de privaciones de bienes, recursos y oportunidades ocupacionales y de acceso a servicios.

29 El negocio de la soja para este empresario y su familia, abarca la producción agrícola y los cultivos, la comercialización de granos y oleaginosas, logística, acopio, transporte y comercialización de granos, agroinsumos y, entre otras cosas, una marca de pastas para mercado interno y exportación a Brasil.

alimentos suben porque hay más demanda de chinos, hindúes, indonesios, africanos, y también europeos. China consumía 7 kilos de carne por habitante hace 30 años, ahora consume 70. Los que dicen que no hay que venderle forrajes a los chinos piensan: que se caguen de hambre. No les importan los pobres del mundo. El que piensa así es un hijo de puta. Bueno: que permita que otros ayudemos a esa gente” (Grobocopatel, 2014). Resulta curiosa la determinación de alimentar a los pobres del mundo, cuando la mitad de los hogares rurales en Argentina padecen hambre.

El impacto del modelo del agronegocio aplicado al territorio atenta y corroe de forma alarmante la sustentabilidad social y ecológica de los agroecosistemas, la actividad agrícola y ganadera como actividad sostenible y como fuente de sustento de la población local, la salud de las personas que habitan el territorio y la gestión global y local de nuestros alimentos. Es fuerte y permanentemente denunciado por las asociaciones de vecinos, por los movimientos sociales y por la academia.

Su continuidad representa uno de los desafíos más importantes a nivel de política internacional y nacional, pero también a nivel de decisiones a nivel consumo: el origen y las fuentes de nuestros alimentos se aprueban y perpetúan con cada compra. O no.

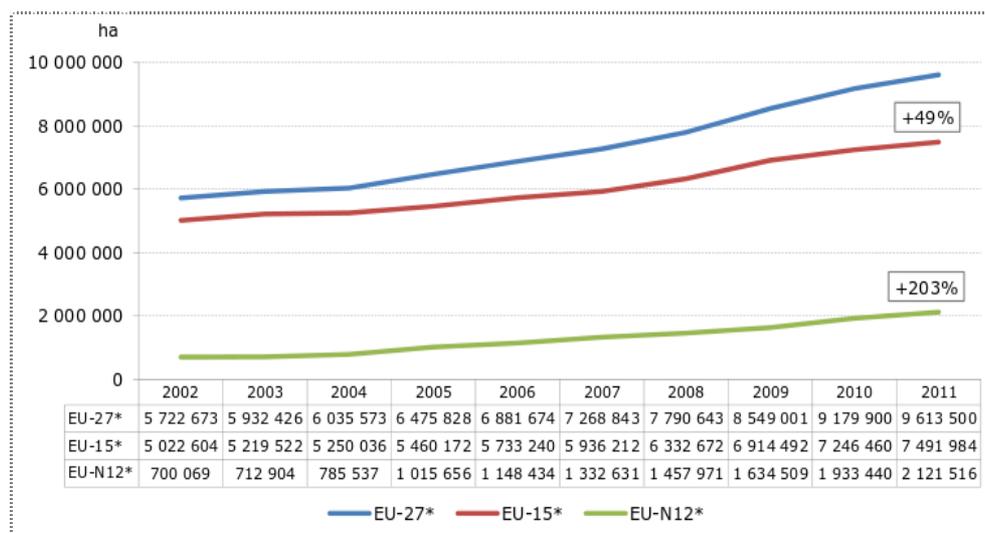
El SAG a escala nacional y local: el modelo de producción ecológica como alternativa a los alimentos que provienen de la agricultura convencional

En la línea de la producción de alimentos saludables tanto para la salud humana como para el cuidado medioambiental, se encajan los productos que provienen de la agricultura ecológica (AE) u orgánica³⁰. La FAO estima en 37 millones las hectáreas destinadas a la AE a nivel mundial (FAO, 2013a). La producción de alimentos ecológicos se contempla, a nivel de comercio internacional, en normativas específicas y se identifica a través de una mención o etiquetado que depende de una regulación nacional o regional.

Entre el año 2000 y el 2009, según datos de IFOAM, Comisión Europea y EUROSTAT, la superficie destinada a agricultura ecológica aumentó a nivel mundial en un 188,5% y a nivel europeo (EU-27) en un 86,1%, lo que se considera un rápido, continuado e inesperado crecimiento. Se corresponde a éste el aumento en un 466% en el número de productores a nivel mundial y de un 52% a nivel europeo (MARM, 2010).

30 Se hace referencia con “Agricultura Ecológica u Orgánica” a un manejo productivo regulado y estandarizado a nivel internacional. No se incluye en él a la agricultura tradicional o la agricultura natural, puesto que estas dependen de definiciones locales y culturales que cambian de territorio en territorio.

Figura 26: Evolución del área bajo cultivo ecológico en la Unión Europea³¹



Fuente: (DGARD, 2013).

En el período comprendido en el gráfico anterior, el total (superficie en AE y superficie en conversión) aumentó de 5,7 millones de Has a cerca de 9,6 millones de Has (+ 6% por año) para la UE-27. La velocidad de crecimiento ha sido más espectacular en la UE-N12, donde el área de agricultura ecológica ha aumentado de 0,6 a 2,1 millones de Has (+ 13% anual). En el mismo período, la superficie aumentó de 5 a casi 7,5 millones de hectáreas en la UE-15, con una tasa de crecimiento anual promedio de 5% anual. A pesar del fuerte crecimiento del sector en la UE-N12, la mayoría de la superficie orgánica en Europa sigue siendo actualmente de la UE-15. La UE-15 representó el 78% del total de la superficie ecológica de la UE-27 en 2011 (DGARD, 2013).

En Europa, la agricultura ecológica se produce y comercializa bajo las mismas directrices europeas que se concretaron en el Reglamento (CEE) 2092/91 sobre la producción de AE y su indicación en los productos agrarios y alimenticios. Desde el año 2007 se deroga el anterior Reglamento y la producción ecológica se encuentra regulada por el Reglamento (CE) n° 834/2007 del Consejo, sobre producción y etiquetado de los productos ecológicos, que entró en vigor en el año 2009. A éste se agregaron los Reglamentos: R(CE) 889/2008 por el que se establecen disposiciones de aplicación del R(CE) 834/2007 con respecto a la producción ecológica, su etiquetado y control; y R(CE) 1235/2008 por el que se establecen las disposiciones de aplicación del R(CE) 834/2007, en lo que se refiere a las importaciones de productos ecológicos procedentes de terceros países.

En general, la AE se caracteriza por su rápido desarrollo habiendo seguido intensos procesos de crecimiento, implantación y expansión en numerosos países y en todos los continentes; generando importantes expectativas de crecimiento solo limitadas en los años 2009 y 2010 a

³¹ EU-15 country group which includes EU Member States in 2003: Belgium (BE), Denmark (DK), Germany (DE), Ireland (IE), Greece (EL), Spain (ES), France (FR), Italy (IT), Luxembourg (LU), the Netherlands (NL), Austria (AT), Portugal (PT), Finland (FI), Sweden (SE) and the United Kingdom (UK). EU-N12 country group which includes the Members States that joined the EU in 2004: the Czech Republic (CZ), Estonia (EE), Cyprus (CY), Latvia (LV), Lithuania (LT), Hungary (HU), Malta (MT), Poland (PL), Slovenia (SI) and Slovakia (SK), and in 2007: Bulgaria (BG) and Romania (RO). EU-27 country group which includes EU-15 plus EU-N12 countries, i.e. the European Union between 2007 and 2013.

causa de la crisis económica global. En cualquier caso, se trata de un sector diferenciado, tanto por la tipología de sus productos como de sus consumidores; y, por tanto, con una dimensión relativamente pequeña. Estas circunstancias probablemente caractericen al sector a futuro; es decir, durante mucho tiempo será un sector de dimensión limitada, lo cual no afectará a su viabilidad y rentabilidad, aunque condicionará sus estrategias. Por otro lado se espera que sea relativamente reducido el porcentaje de superficie ecológica sobre la superficie agraria total, tanto a nivel mundial como a nivel particular de la mayoría de los países productores (MARM, 2010).

Estas son las circunstancias que fundamentan la idea de que la producción agroalimentaria ecológica debe entenderse como un sector diferenciado que puede alcanzar un alto valor agregado de sus productos en tanto escasos y bien valorados por el consumo.

Pese a constituir la alternativa más fuerte frente a la alimentación que proviene de la agricultura convencional, la AE en su expansión y consolidación parece reproducir las mismas lógicas que se observan de manera general en el SAG, convirtiéndose en una agricultura de sustitución de insumos. La aplicación de este modelo en un territorio concreto -Andalucía- en el entorno del país que cuenta con mayor superficie en cultivo ecológico de la UE -España- es el propósito a desarrollar en las páginas que siguen.

- La agricultura ecológica en España y Andalucía

En términos absolutos, España cuenta con la mayor extensión de tierras bajo cultivo orgánico de la Unión Europea (1.800,000 millones de Has), seguida por Italia (cerca de 1.100.000, con una tendencia en declive) y Alemania (1 millón de Has) (DGARD, 2013). El sector de los productos agroalimentarios ecológicos se caracteriza por su relativamente escaso período de existencia como sector diferenciado (probablemente no más de 25-30 años), pudiendo calificarlo como sector emergente, dentro del gigantesco macrosector agroalimentario mundial.

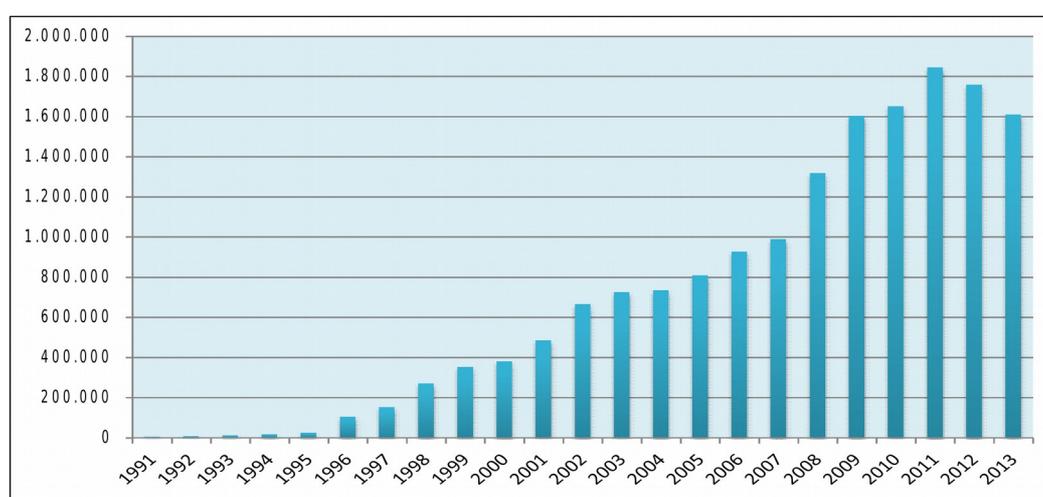
La AE es definida en España por el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio ambiente como “un compendio de técnicas agrarias que excluye normalmente el uso, en la agricultura y ganadería, de productos químicos de síntesis como fertilizantes, plaguicidas, antibióticos, etc., con el objetivo de preservar el medio ambiente, mantener o aumentar la fertilidad del suelo y proporcionar alimentos con todas sus propiedades naturales”³². Se encuentra regulada desde 1989, año en que se aprobó el Reglamento de la Denominación Genérica "Agricultura Ecológica", que fue de aplicación hasta la entrada en vigor de la normativa común europea arriba mencionada.

En España, el control y la certificación de la producción agraria ecológica es competencia de las Comunidades Autónomas y se lleva a cabo mayoritariamente por autoridades de control públicas, a través de Consejos o Comités de Agricultura Ecológica territoriales que son organismos dependientes de las correspondientes Consejerías o Departamentos de Agricultura, o directamente por Direcciones Generales adscritas a las mismas. No obstante, las Comunidades Autónomas de Andalucía y Castilla La Mancha, han autorizado organismos privados para la realización de estas funciones.

32 Consultado en Diciembre 2014 en <http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/temas/la-agricultura-ecologica/>.

Como distintivo para que el/la consumidor/a pueda distinguir en el mercado los productos de la agricultura ecológica, todas las unidades envasadas, además de su propia marca y alguna de las menciones específicas de la agricultura ecológica, llevan impreso el código de la autoridad y organismo de control o un logo específico, con el nombre y el código de la entidad de control. También debe ir impreso el logo comunitario de la AE que fue obligatorio a partir del 1 de julio de 2010. Es decir, generalmente el producto incluye dos logos: uno europeo y otro del organismo de control español. Todo ello significa que la finca o industria donde se ha producido o elaborado el producto está sometida a los controles e inspecciones correspondientes de la Autoridad o del Organismo establecido al efecto en la respectiva Comunidad Autónoma. Estos logos constituyen la única garantía oficial de que el producto responde a la calidad supuesta por el consumidor y cumple las normas establecidas en el Reglamento (CE) 834/2007 y sus disposiciones de aplicación³³.

Gráfico 27: Evolución de la superficie en AE en España. Período 1991 – 2013 (Ha)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Estadísticos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.³⁴ (MAGRAMA, 2013; MARM, 2010).

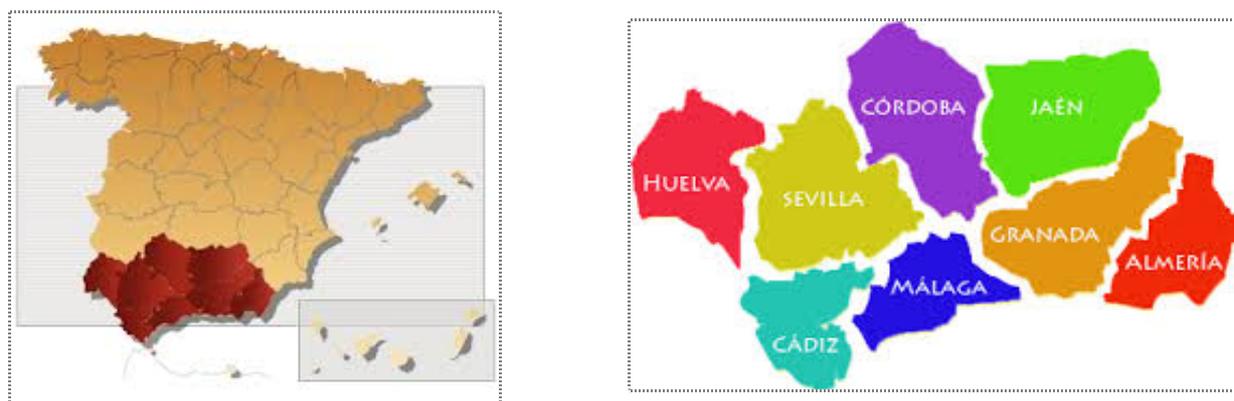
Se puede observar el fuerte crecimiento de la superficie en AE en España, especialmente a partir del año 2000. Para comprender este crecimiento debemos observar al interior de sus comunidades autónomas donde los procesos, en términos de superficie, han sido tanto de crecimiento como de decrecimiento. Uno de los casos más llamativos en España en cuanto a aumento de la superficie en AE, y el que aquí nos interesa, es el de Andalucía. Éste debe ser entendida, además, en el conjunto de la actividad agraria andaluza.

Andalucía es una Comunidad Autónoma (CCAA) del sur de España y posee una superficie de 87.597 km², lo que representa el 17% de la superficie del país. En el año 2014, su población representaba el 18,06% de la española (CAPyDR, 2015).

33 Extraído de: <http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/temas/la-agricultura-ecologica/>. Consultado en Julio 2015.

34 Disponibles en: <http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/temas/la-agricultura-ecologica/documentos-de-interes/default.aspx>. Consultado en Julio 2015.

Figura 28: Andalucía en España y provincias de Andalucía



Fuente: Imágenes de internet. Consultado en Noviembre 2013.

La actividad agraria es la principal fuente de empleo en la mitad de los municipios andaluces. Sin embargo, el número de parados en el sector agrario creció notablemente en el periodo 2008-2014 tanto a nivel nacional como a nivel andaluz debido al contexto de crisis económica nacional e internacional. La tasa de desempleo agrario en Andalucía registrada en el año 2013 fue del 44,4%, siendo superior a la nacional y a la comunitaria europea tanto en la población en general como por género (tasas de desempleo femenino y masculino). Aún así, la población ocupada agraria en Andalucía se situaba en el año 2013 en el 7,6%, dato que es superior al nacional (4,3%) y al de la zona euro (3,4%) (CAPyDR, 2015).

Para el año 2014, la Superficie Agraria Útil andaluza representaba el 18,5% de la española, mostrando un equilibrio entre cultivos permanentes y anuales. Se componía de una importante presencia del olivar, con 1,5 millones de hectáreas destinadas a ese cultivo (30,9% SAU) (CAPyDR, 2015).

La dimensión de la explotación andaluza (22,3 ha) dista un 27,8% respecto al tamaño medio de las explotaciones a nivel nacional (30,9 ha) en lo que a la superficie total se refiere. Las personas físicas son las titulares del 94% de las explotaciones, aglutinando el 64% de la SAU total de Andalucía. Es decir se trata principalmente de pequeñas explotaciones de agricultura familiar.

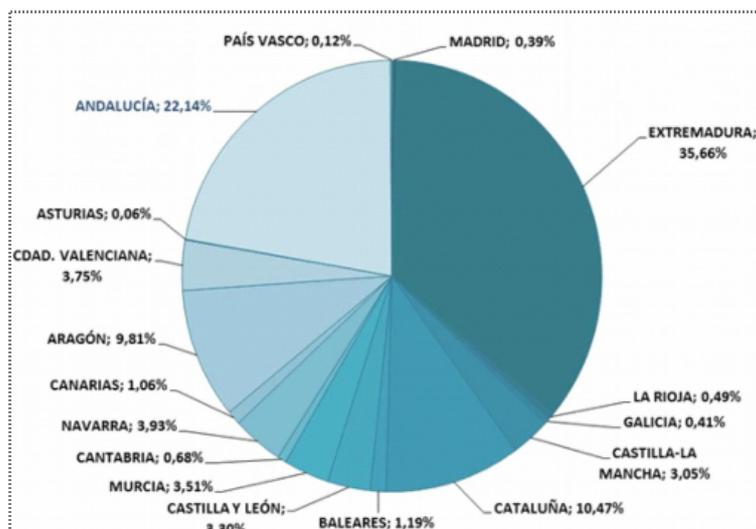
El 81,0% de las explotaciones tienen a un hombre como jefe de explotación, estando el 50,2% de los hombres jefe de explotación en el rango de edad comprendido entre los 45 y 64 años, únicamente el 0,5% de los hombres jefe de explotación tienen menos de 25 años y apenas un 6,3% cuentan entre 25 y 34 años (CAPyDR, 2015). Esto nos presenta un escenario donde la titularidad recae en los hombres y donde se prevé un progresivo envejecimiento de la población.

La renta agraria andaluza ha crecido un 24,9% desde el año 2000. Con 7.201 millones de euros, la Renta Agraria de Andalucía representaba en 2013 el 5,0% de la Renta Agraria de la UE-27 y el 9,6% de la Renta Agraria de España. El valor de la Producción de la Rama Vegetal (PRA) del año 2014 representaba 82,7% de la PRA y la Producción de la Rama Animal el 14,8% de la misma. Los sectores de Frutas, Hortalizas y Aceite de Oliva suman el 70% de la PRA andaluza de media en el periodo 2010-2014 y el 85% de la Producción Vegetal (CAPyDR, 2015).

En este contexto, la superficie de agricultura ecológica en Andalucía debe ser tenida en cuenta en dos aspectos: por un lado, en su evolución en términos absolutos y porcentuales con respecto al resto del país. Por otro, en términos de su integración en el proceso de calificación oficial como agricultura ecológica.

En términos porcentuales y en relación al resto de CCAA, Andalucía ha crecido muchísimo en superficie en AE. Para el año 2001, ya se trataba de una de las CCAA con mayor representatividad.

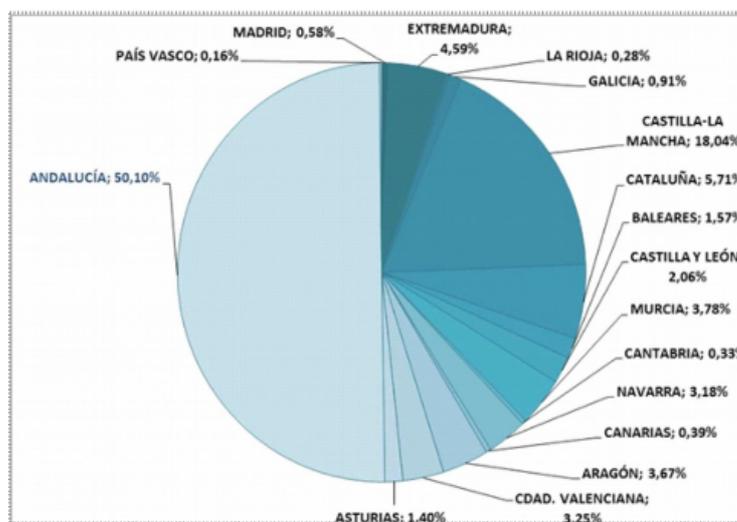
Gráfico 29: Superficie de Agricultura Ecológica (ha). Año 2001. Distribución por Comunidades Autónomas



Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Estadísticos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. (Consultado en MAGRAMA, 2013; MARM, 2010).

La ordenación del territorio, sin embargo, había cambiado en gran medida para el año 2013.

Gráfico 30: Superficie de Agricultura Ecológica (ha). Año 2013. Distribución por Comunidades Autónomas

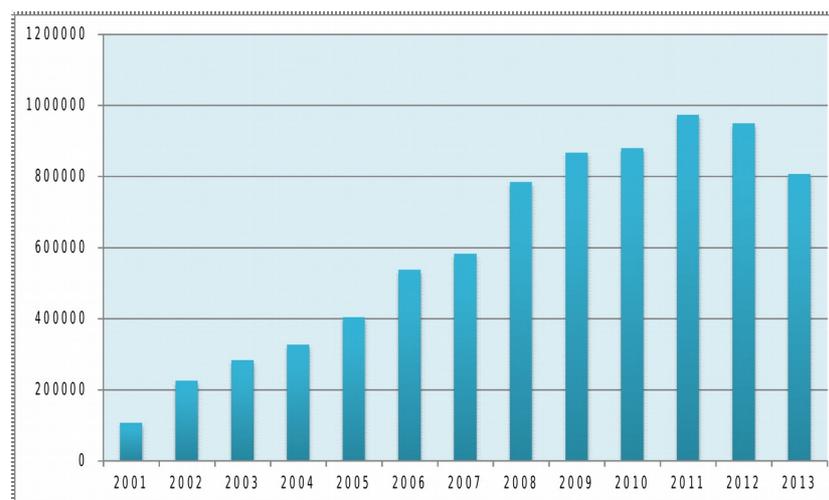


Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Estadísticos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. (Consultado en MAGRAMA, 2013; MARM, 2010).

Como hemos visto en el gráfico anterior, en la actualidad, la comunidad autónoma con mayor superficie en ecológico en España es Andalucía, que concentra el 50,10% del total. Se observa además cómo se ha modificado la situación de la CCAA: de pasar de compartir el protagonismo en términos de superficie con otras CCAA como Extremadura (que en el año 2001 tenía aún más porcentaje de superficie que Andalucía) a representar el máximo exponente, con una destacada diferencia en relación a los porcentajes que enseñan el resto de CCAA.

En el siguiente gráfico, podemos ver la evolución de la superficie en términos absolutos, en los últimos años:

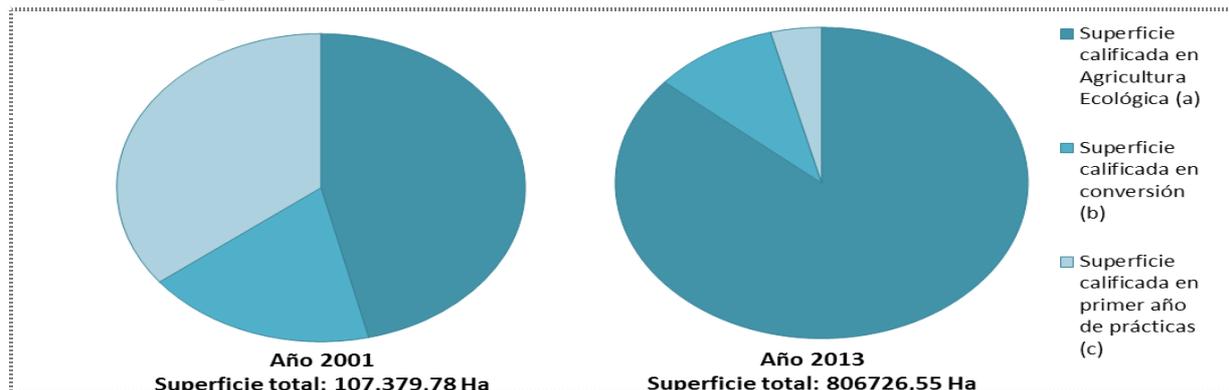
Gráfico 31: Evolución de la superficie en AE en Andalucía (Ha).



Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Estadísticos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Consultado en Diciembre 2013.

Se observa una caída a partir del año 2011 que podría estar relacionada con la intensificación de la producción, especialmente en los enclaves agrícolas de invernadero. Por otro lado, en los últimos años se ha dado un proceso progresivo de integración de las tierras en la calificación oficial para la AE, calificación avalada por una certificación oficial. Para el caso de Andalucía además, es importante tener en cuenta que los principales organismos de control y certificación son privados y no gubernamentales, como sucede en otras CCAA, lo que en muchos casos puede desvirtuar la naturaleza y fines de estos organismos convirtiendo a los pequeños productores en posibles clientes.

Gráfico 32: Comparativa: calificación de la tierra inscrita en AE en Andalucía (2001- 2013)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Estadísticos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Consultado en Diciembre 2013.

En Europa y por tanto en España, la producción ecológica está siempre vinculada a una tierra o explotación previamente calificada y certificada como tal. La normativa se aplica a las actividades en cualquier etapa de la producción, preparación y distribución relativas a los productos para los cuales se solicita la certificación. Otra producción no es contabilizada ni tomada en cuenta como tal y por tanto debe ubicarse en los canales convencionales de comercialización, junto a la agricultura convencional en términos de precios y estándares. Es decir, que a diferencia de la producción convencional, a la producción ecológica se le exige una certificación oficial que en el caso de Andalucía depende de organismos que son de entidad privada.

La certificación por tercera parte consiste en Andalucía en una serie de costes y procedimientos al que el/ la productor/a debe responder. De forma resumida se puede decir que un/a productor/a que quiera certificarse debe pagar un monto de dinero a la certificadora en concepto de servicios que variará generalmente en función a la superficie y cultivos/productos a certificar; completar requisitos burocráticos (formularios, comprobantes, etc.); informar y rellenar de forma continuada un “cuaderno de explotación” donde conste todo lo relativo a su cultivo (es decir, informar qué se va a hacer y tener un registro de qué se ha estado haciendo) y responder a una visita técnica que suele ser anual donde se evaluará si cumple con las normativas y si existe coherencia entre lo que dice que ha estado haciendo y lo constatable en su explotación.

Este modelo de certificación representa una de las mayores quejas y obstáculos a la producción ecológica en Andalucía, especialmente en lo que afecta a las producciones familiares (Cuéllar Padilla, 2008):

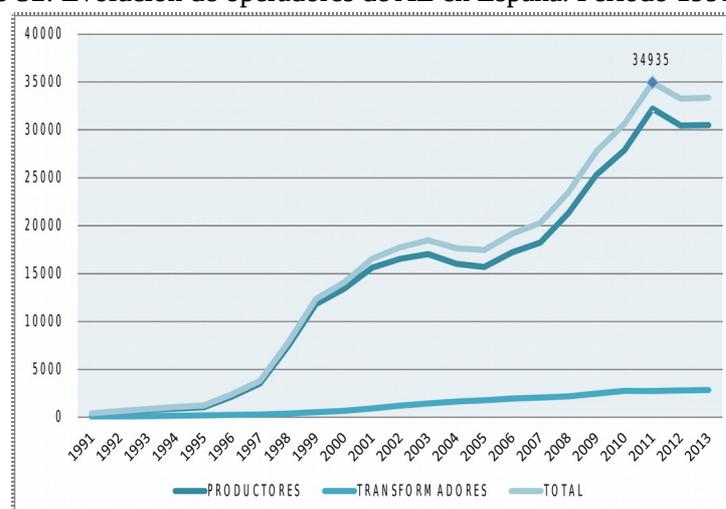
- Por un lado, la diversificación de la producción implica generalmente un aumento en los costes del servicio. La diversificación de cultivos suele ser una estrategia íntimamente relacionada a la agricultura familiar o a la agricultura ecológica que no se desentiende de las dimensiones ambientales y sociales en sus propósitos. La burocratización del proceso, el nivel técnico que adquiere en sus formas y en sus procedimientos, la desvinculación hacia las personas y circunstancias que conforman cada explotación lo hacen aún más indeseable y molesto.

- Por otro lado, el hecho de que recaiga en organismos privados hace que los intereses de éstos pasen a estar en un primer plano. Esto se hace evidente en la sobrecarga de burocracia que asume cada inspector/a, en el acuerdo del precio por los servicios que se hace muchas veces en función a ofertas y contra-ofertas de varias empresas, o en el tiempo o implicación que puede asumir cada inspector/a técnico en cada explotación.

- Por último, se exige a la agricultura ecológica que certifique (garantice) su calidad mientras que a una agricultura insostenible y agresiva como es la convencional no se le hace ningún requerimiento ni control de este tipo. Este encarecimiento de costes y de burocracia se convierte en una razón de peso a la hora de escoger el manejo productivo en cada explotación.

El crecimiento en superficie en AE se corresponde en el aumento de operadores a nivel nacional y andaluz.

Gráfico 32: Evolución de operadores de AE en España. Período 1991-2013 (Nro)



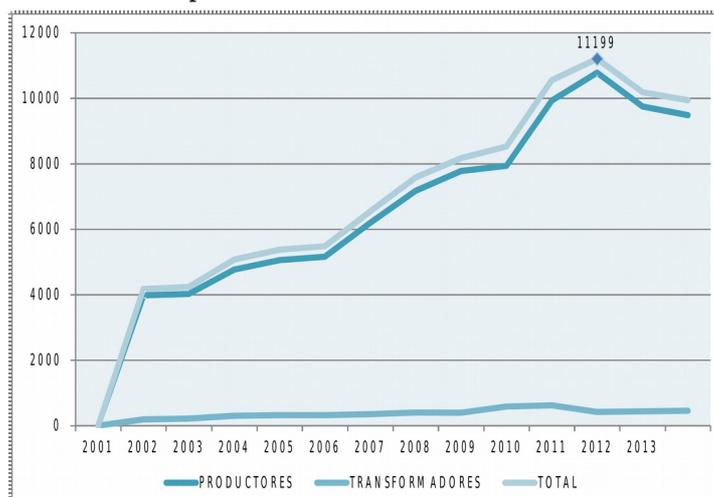
Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Estadísticos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Consultado en Diciembre 2013.

En España, en el año 2011 llegaron a estar inscritos casi 35mil operadores en AE, tanto productorxs como transformadores, aunque es notable la diferencia entre el escaso número de transformadores, que no alcanza los 5 mil y el gran número de productorxs, que supera los 30 mil.³⁵ Esto demuestra una amplia base en el primer eslabón de la cadena agroalimentaria ecológica en España, que disminuye notablemente hacia el segundo escalón, reproduciendo el modelo de cuello de botella hacia el centro de la cadena que se observa de modo general en el sistema agroalimentario mundial y del que ya hemos hablado más arriba.

El mismo modelo se repite en Andalucía, donde para el año 2011 existían en torno a los 11mil productorxs mientras que el número de transformadores no alcanzaba los mil.

35 Se tienen en cuenta solamente productorxs y transformadores porque los números para comercializadores e importadores no resultan claros ni existe continuidad en las estadísticas del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. En todo caso, los números que aparecen de forma discontinua son sumamente escasos.

Gráfico 33: Evolución de operadores de AE en Andalucía. Período 2001 - 2013 (Nro)

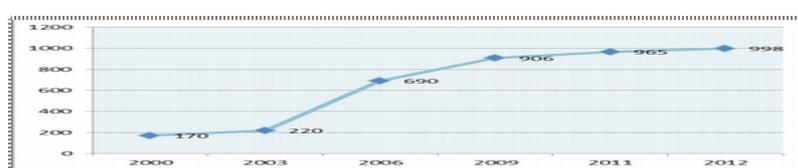


Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes Estadísticos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Consultado en Diciembre 2013.

Una de las dificultades a la inserción de la producción en la cadena de valor es la falta de industrias adaptadas a la elaboración en ecológico. En el año 2009, la mayoría de las industrias ecológicas elaboraban a la vez productos ecológicos y convencionales (MARM, 2010). Esto puede deberse tanto a la complejidad de las normativas impuestas como a los elevados costes que éstas implican. Es importante tener en cuenta que en el caso de Andalucía, para la elaboración/transformación en ecológico se exigen los mismos requerimientos para el emprendimiento productivo de un pequeño/a agricultor/a que para el de una gran empresa. Esto, al menos en términos de la posibilidad de asumir costes, obstaculiza en gran medida el avance del primer eslabón al segundo eslabón de la cadena agroalimentaria, es decir, pasar de la producción a la transformación.

El rápido crecimiento de la AE también se corresponde con sus volúmenes monetarios. Entre el 2000 y el 2009 el valor en millones de euros de la agricultura ecológica aumentó en un 199% en EU-27 (MARM, 2010). En el caso de España, en un período de 12 años (2000-2012) el mercado interior de productos ecológicos se multiplicó por seis (MAGRAMA, 2013)

Gráfico 34: Gasto total en productos ecológicos en España. Período 2000-2012 (en millones de euros/año).



Fuente: Elaboración propia a partir de (MAGRAMA, 2013)

La facturación de las industrias de la agricultura ecológica en España pasó de ser de 173 millones de euros en el año 2002 a 685 millones de euros en año 2009. Sin embargo, para el año 2009 el valor en millones de euros de la producción en origen vegetal y animal ecológica, representaba tan sólo el 1,69% del valor de la producción agrícola total (MARM, 2010) y ya para el año 2012, el valor de la producción ecológica (vegetal y animal) fue de 1065 millones de euros, lo que demuestra una escasa participación aún en el conjunto de la agricultura (MAGRAMA, 2013). Por su parte, el valor de la producción ecológica andaluza supuso el

41,8% de la española en el año 2011. Andalucía aportó además el 45,0% al valor de la producción vegetal ecológica del país (CAPyDR, 2015).

Uno de los rasgos distintivos del sector ecológico español es su orientación hacia la exportación. Se puede decir que España es uno de los principales exportadores ecológicos a nivel mundial (MARM, 2010). Hay una importante tendencia exportadora (el 50% de la facturación industrial se exporta) y es bastante alto el grado de internacionalización en el seno de sus industrias (el 32% de las empresas tienen perfil exportador). En este sentido son tres los sectores que suponen el 74% de las exportaciones: frutas y hortalizas, aceite y vino (MAGRAMA, 2013). Esto nos hace pensar que, al menos en Andalucía, esta orientación entrará en tensión con la agricultura familiar que caracteriza a esos cultivos, ya que es la coordinación integrada a la moderna distribución y producción la que favorece una “correcta” inserción en los mercados internacionales estandarizados.

En cuanto a la estructuración del mercado interno, en el año 2009, los principales productos ecológicos vendidos en España eran las frutas y verduras, seguidas por el aceite de oliva. Si se completa la lista con el vino, la carne fresca y las conservas vegetales, en conjunto representaban el 75% de las compras de productos ecológicos en el país (MARM, 2010).

Otro de los rasgos distintivos de la AE en España, consiste en el hecho de que a lo largo de su desarrollo gran parte de la oferta de productos ecológicos se ha basado en la producción de origen vegetal, siendo todavía limitada la oferta de productos ecológicos de origen animal. Este hecho no parece corresponderse con la estructura de la demanda de productos ecológicos en los grandes mercados mundiales en los que los productos de origen animal tienen gran peso específico (MAGRAMA, 2013). En España por tanto, los productos ecológicos están principalmente vinculados a la agricultura.

Ahora bien, uno de los grandes problemas asociados a los productos ecológicos es el encarecimiento de sus precios. En España y según las investigaciones realizadas, no siempre parece existir una suficiente relación entre costes reales incurridos a lo largo de toda la cadena de valor y márgenes aplicados y precios finales. Y tampoco es fácil de explicar las razones de las grandes variaciones entre precios de un mismo tipo de alimento o bebida ecológica, según uno u otro punto de venta. Por ejemplo, en productos hortofrutícolas frescos no se producen demasiadas exageraciones en las diferencias de precios entre ecológicos y convencionales, pero sí aparecen en productos transformados o cárnicos donde en muchos casos, se dan grandes oscilaciones de precios entre productos ecológicos y, sobre todo, grandes diferencias respecto a los convencionales (MARM, 2010). Los precios de los productos ecológicos, en tanto a la diferencia de precio entre sí de una tienda a otra o en tanto su comparación con el producto convencional, se fueron consolidando así como una fuente de desconfianza de cara al consumidor final que no siempre puede asumir o tolerar esta diferencia.

En cuanto a las vías de comercialización de los productos ecológicos, se observa que el peso de los mayoristas tradicionales (mercados y/o plataformas de la distribución moderna como grandes superficies) es bastante menor que en el caso de los productos convencionales. En este sector, las ventas directas a tiendas especializadas son las más importantes. También son importantes las ventas directas a otras industrias y las ventas directas al consumidor (on-line, en finca, cooperativas de consumidores, etc.). Se puede decir que en la distribución minorista se mantiene una fuerte presencia de las tiendas especializadas, mientras que la distribución moderna todavía no ocupa una cuota de mercado similar a la existente en otros países europeos (Alemania, UK, Suecia, etc.) (MAGRAMA, 2013; MARM, 2010).

El perfil de España como país productor de alimentos ecológicos se define por la reproducción de los sistemas y lógicas productivas convencionales orientadas, principalmente, al mercado de exportación. En este sentido, la agricultura ecológica se ha entendido no mucho más allá de la sustitución de insumos (de convencionales a ecológicos). El desarrollo y la innovación en este sector tan “potencial”, se enfoca a la aplicación de tecnologías volcadas a conseguir la intensificación, rendimiento técnico y estandarización de la producción. Uno de los mayores ejemplos de ello en Andalucía, es la concentración de cultivos de invernadero en ciertas zonas, como puede ser El Ejido y otros municipios de Almería.

En estos enclaves la agricultura, tanto convencional como ecológica, se especializa en responder a los mercados y lógicas convencionales a través de la creación de semillas y patrones de estándares de consumo, control del crecimiento y especialización de la producción para responder a la demanda de los distintos mercados, y la creación de una red de comercialización a nivel internacional que asegure la colocación de la producción.

Figura 35 : Imagen satelital de los invernaderos del “Campo de Dalías” (Varios municipios de Almería, incluyendo El Ejido).



Fuente: Madrimasd.org. Consultado en Diciembre 2013.

Estos enclaves agrícolas de invernadero, son la máxima representación del modelo que asume que no existe distinción entre la agricultura convencional y la ecológica más que en lo que refiere a la sustitución de insumos y el aumento de la burocracia. Lo que nos lleva a reflexionar sobre qué modelo de agricultura ecológica se está implantando en Andalucía.

- El modelo de la agricultura ecológica en Andalucía

En el Informe elaborado por el Ministerio de agricultura, alimentación y medio ambiente (MAGRAMA, 2013) se analizan y evalúan de forma positiva las perspectivas de crecimiento del mercado mundial de productos ecológicos en función a una serie de criterios:

- La trayectoria de crecimiento continuo de la superficie y del consumo ecológico mundial.
- El crecimiento del consumo en grandes nuevos mercados.
- El crecimiento de los intercambios internacionales de productos ecológicos.
- La creciente implantación de la “distribución organizada”.

Es decir, se evalúa al sector según un potencial que es adecuado a la agricultura y consumo de alimentos convencional. En ningún informe aparece la aportación que puede tener la AE en

otros términos que no son los económico monetarios, especialmente en lo que podría ser su gran aportación para la dimensión de la sustentabilidad de la agricultura en términos ambientales y sociales. Sí se menciona, que éstas dimensiones son valoradas por el consumo, pero no se refleja en qué sentido se aporta a ellas desde la producción.

El modelo de AE que se perfila desde el año 2000 en España, y con especial interés en Andalucía tiene las siguientes características:

Figura 36: Características del Modelo de AE en España y Andalucía

- Se entiende como un sector diferenciado, por tanto sus estrategias de comercialización estarán basadas principalmente en términos de precios y calidad (y no de precios/cantidad como suele ser para la agricultura convencional).
- En España, los productos ecológicos están principalmente vinculados a la agricultura (procedencia vegetal y no animal).
- Andalucía es actualmente el máximo exponente en superficie en AE de España, con una destacada diferencia en relación a los porcentajes que enseñan el resto de CCAA.
- En Europa y por tanto en España, y a diferencia de la producción convencional, a la producción ecológica se le exige una certificación oficial. Para el caso de Andalucía se observa también un proceso progresivo de integración de las tierras en la calificación oficial, basada en un modelo de certificación gestionado por entidades privadas. Este modelo de certificación representa una de las mayores quejas y obstáculos a la producción ecológica especialmente en lo que afecta a las producciones familiares.
- La cadena agroalimentaria ecológica en España y Andalucía muestra una amplia base en el primer eslabón de la cadena (número de productorxs) que se reduce notablemente en el segundo eslabón (número de transformadores). Se reproduce así el modelo de cuello de botella hacia el centro de la cadena que se observa de modo general en el sistema agroalimentario mundial.
- El número de productorxs en relación al número de transformadores demuestra la existencia de una mayoría de pequeños y medianos productorxs. Éstos son, en la lógica agroalimentaria convencional, los más desfavorecidos y quienes reciben menos compensación económica por más esfuerzo.
- En Andalucía, para la AE se exigen los mismos requerimientos para el emprendimiento productivo de un pequeño/a agricultor/a que para el de una gran empresa. Esto representa un gran obstáculo para los pequeños emprendedores y la agricultura familiar.
- Si bien el volumen de facturación de las industrias así como el gasto del consumo en AE se multiplicaron en España en los últimos años, aún representan una escasa participación en el conjunto de la agricultura total.
- El sector tiene un claro perfil exportador. La mitad de la facturación industrial se da por esta vía. Debido a que los principales productos de exportación son sumamente significativos en Andalucía, se espera una tensión entre esta vía de comercialización y la agricultura familiar.
- La mayor parte de los productos se comercializa por la distribución minorista (especialmente tiendas especializadas), mientras que la distribución moderna todavía no ocupa una cuota de mercado similar a la existente en otros países europeos.
- Los altos precios y la variabilidad de los mismos en los productos ecológicos representan

una fuente de desconfianza para el consumidor final.

Fuente: elaboración propia.

En todo esto subyace de forma muy presente el modelo de agricultura ecológica entendida como una sustitución de insumos con respecto a la agricultura convencional, que no tiene en cuenta ni el rol ni el impacto de la agricultura en el medio y en la gente y que se adentra en las lógicas convencionales de producción y distribución de alimentos que observamos a nivel mundial. Teniendo en cuenta que el perfil agrario mayoritario andaluz es de explotaciones pequeñas que responden a productorxs individuales, se puede decir que este modelo entra directamente en tensión con la realidad más extendida del territorio.

El crecimiento del sector de AE en Andalucía -tanto en superficie como en número de operadores-, no ha atenuado los desequilibrios existentes y ha agravado su dependencia a los mercados y a las subvenciones agroambientales. La política desarrollada por el gobierno andaluz ha pasado de considerar la AE como un sector estratégico a un producto más de calidad diferenciada, que debe convivir con la producción integrada y la convencional y que no se postula como un recurso para sustituirlas. Las acciones gubernamentales han ido orientadas a estructurar el sector más que a protegerlo, sometiéndolo al libre juego de los mercados. Por otro lado, la distribución ha incurrido en las mismas lógicas: los mercados no son capaces tal y como están regulados, de construir canales de comercialización internos ni organizaciones de productorxs que regulen la oferta. Lxs productorxs suelen enfrentarse a los mercados de forma individual y en clara desventaja con las grandes corporaciones agroalimentarias o a la gran distribución, que impone precios, prácticas y lógicas que se traducen a nivel finca, en un aumento de la dependencia y pérdida de capacidades y autonomía. El resultado en Andalucía, fue la convencionalización del modelo de AE, es decir, la extensión del modelo de agricultura convencional a la producción orgánica destinada a la exportación (González de Molina, 2012).

- Un SAG dinámico y en conflicto: tendencias y perspectivas

El intento de este primer bloque teórico de conseguir una “fotografía” de la actualidad del SAG nos hace incurrir en un riesgo: dar a entender que puede pensarse el SAG de una manera estática. Es, en este sentido, relevante la aclaración de que sintetizar a partir de datos las principales problemáticas que hacen de la insustentabilidad del SAG un hecho incontestable si se tienen en cuenta de forma conjunta, tiene como intención abordarlo desde una perspectiva sincrónica que nos permita alcanzar un panorama global, en conjunto y no defender la idea de que se trata de un sistema estático, sin vida propia.

De hecho, ya superada la dificultad de intentar definir un único SAG y habiendo expuesto que llegamos a esta única definición con el objeto de hacer posible su abordaje, es conveniente exponer la idea de que el SAG es un sistema complejo, que puede caracterizarse bajo múltiples formas y sobre todo, un sistema dinámico y en conflicto permanente.

Las tensiones que conviven hacia el interior del SAG son entendibles desde el punto de vista de la gestión social, es decir, las sociedades gestionan sus “asuntos” en el marco de la conflictividad y la resolución de conflictos. Sin embargo, el lugar estratégico que la

alimentación ocupa en la vida de las personas hace de estas tensiones un hecho a tener en cuenta a nivel de decisiones individuales (como consumidorxs); a nivel colectivo (como asociación, movimiento o cualquier otra forma de articulación) o a nivel de política pública y política internacional.

El abordaje en conjunto del SAG deja en evidencia, por ejemplo, tendencias y conflictos geopolíticos que resultan difíciles de sostener: mientras los países del “Sur global” continúan anclados en la producción de materias primas, donde reina el modelo del agronegocio, se ven impelidos a la importación de alimentos ya elaborados aumentando su dependencia al comercio internacional, es decir, a la disposición de divisas (Shiva, 2003). Pero sobre todo, deja en evidencia, procesos que interconectan unas y otras economías del globo, afectando desde las soberanías nacionales hasta la planificación de una cosecha a nivel de finca o el volumen de endeudamiento de lxs agricultorxs de toda una región: el acaparamiento de tierras, la convivencia entre la desnutrición y la obesidad, la falta de acceso a los alimentos que en otro lugar se están desechando de forma masiva, la gran concentración de poder de las corporaciones de la alimentación, de la producción de insumos agrícolas, de la comercialización de los granos o de las industrias farmacéuticas, la proliferación de los acuerdos comerciales bilaterales que se escapan a los logros de arbitraje alcanzados en materia de comercio internacional, el impulso de las energías verdes o el movimiento incontrollable que se escapa a toda regulación política internacional de los intereses especulativos que dan vuelta las economías mundiales de un solo golpe (como hemos contemplado en la última crisis económica mundial tras la quiebra de la compañía financiera estadounidense *Lehman Brothers* en el año 2008).

La mundialización del sistema agroalimentario a través de sus prácticas y sus lógicas permite, a un mismo tiempo, que en un contexto de insustentabilidad y crisis medioambiental se preparen diariamente menús basados en el recorrido de miles de kilómetros de sus ingredientes, incluso y especialmente, los perecederos. Los esfuerzos que se arrojan a nivel de política internacional para combatir el hambre, conviven con las dificultades para el almacenaje de la producción a gran escala o el desperdicio de alimentos en manos del consumo o de los supermercados. La dependencia de lxs agricultorxs al mercado y sus desventajas frente a éste expulsan de la cadena agroalimentaria a su principal protagonista, dando paso a los juegos de los intereses privados o individuales de un sector muy pequeño de la población mundial. Las fuentes energéticas de las que dependemos nos someten a fuertes riesgos que se sacuden en un escenario de calentamiento global inevitable ya, que se encuentra aún a la espera de medidas y acciones destinadas a la mitigación. La pérdida de biodiversidad ecológica y cultural desmantela la base de recursos disponibles para sustentar los sistemas agroalimentarios a nivel local y regional, pero también a nivel mundial.

Es este escenario, dinámico y en conflicto, en el que junto al modelo del agronegocio o los intereses especulativos que acechan los mercados de futuros de *commodities*, coexisten la agricultura tradicional campesina y étnica que sigue jugando un rol importante en el autoconsumo, el abastecimiento local y regional de muchas comunidades a lo largo del globo (FAO, FIDA y PMA, 2015); la desactivación agraria y la recampenización del mundo rural (van Der Ploeg, 2010) y, sobre todo, las luchas y reclamos en materia de soberanía alimentaria (LVC, 2009).

Los debates que se dan en su seno son reflejo de las tensiones que se desatan en su interior: liberalización del comercio y de los capitales o establecimiento de tasas solidarias a los movimientos financieros; regulación sobre la estandarización y control de la cadena

agroalimentaria en pos de la inocuidad de los alimentos o autodeterminación con respecto al consumo y la producción para las asociaciones y colectivos autogestionados que elaboran acuerdos locales y *sui generis*; políticas públicas que apoyen las energías verdes o el manejo ecológico de la producción de alimentos frente a la resistencia a ceder tierras agrícolas al servicio de los bienes de lujo; la aceptación de un modelo de agricultura ecológica por sustitución de insumos; o la conveniencia de la compra en el hipermercado o en el negocio tradicional, cada día.

Nuestra reflexión, por tanto, se orienta hacia cómo se están generando alternativas y fórmulas -a veces como resistencias explícitas, a veces como meras opciones de subsistencia- a unos mercados “autorregulados” que excluyen a las personas y sus actividades agrícolas, generan desinterés y desconfianza haciendo impensables la construcción de afectividades, territorios y sistemas agroalimentarios social y ecológicamente sustentables. Hacia esta reflexión nos deslizamos a través de la argumentación teórica, para desembocar en la experiencia viva de Ecovalle, en el Valle de Lecrín.

BLOQUE 2: ¿CÓMO LLEGAMOS HASTA AQUÍ?

Breve introducción y resumen del bloque teórico

La discusión teórica de los últimos dos siglos y medio en materia de teoría y práctica económica es inabordable en el marco de este documento. Sin embargo, algunas cuestiones, que también han sido ampliamente desarrolladas resultan aquí de vital importancia.

Con este propósito empezaremos por puntualizar a qué nos referimos cuando hablamos de “la economía” o de “lo económico” y cómo contextualizar esas nociones en nuestras sociedades actuales. Repasaremos los conceptos de necesidad, utilidad y valor para establecer la relación socio-histórica que ha permitido institucionalizar unos principios económicos (maximización del beneficio, por ejemplo) que hoy día condicionan la circulación -intercambio- de nuestros alimentos.

En un segundo apartado resumiremos la trayectoria de los mercados de alimentos en Europa, es decir cómo y dónde se han intercambiado los alimentos desde la Edad Media hasta la actualidad, un proceso que nos lleva desde el autoconsumo hasta la especulación a futuro.

Por último, resaltaremos los procesos globales, regionales y nacionales que estimamos más relevantes en la conformación actual del SAG y en lo que hace a los mercados de alimentos en Europa y España.

El propósito general de este apartado es alcanzar un mínimo marco de comprensión sobre en qué escenario sociohistórico -mercado- circulan y se gestionan hoy nuestros alimentos, recordando que los alimentos son *un elemento más* de la circulación económica en general.

Nociones básicas para abordar la gestión de los alimentos: economía, necesidades, valor, mercado y principios que rigen la circulación

- La economía y lo económico

De forma escueta y resumida, podemos decir que a Adam Smith (1776) se le debe lo que suele considerarse una primera presentación completa del sistema económico moderno y de las relaciones comerciales internacionales. En su obra fundamental (tanto para la ciencia económica que lo defendió como para aquella que lo criticó) éste sostiene que el librecambio es la base fundamental de la riqueza de las naciones y que es preciso confiar en la capacidad y naturaleza de los mercados para “autorregularse” (Smith, 1776). Sus aportaciones sobre cómo el comercio internacional debía basarse en un libre intercambio mutuo y beneficioso para ambas partes, así como cuál debía ser el carácter de las leyes que regulen la distribución fueron defendidas y ampliadas por su sucesor, David Ricardo (Ricardo, 1817). Ambos son considerados piezas claves tanto para la economía clásica como para la economía política y sus críticas.

A las discusiones (que abundan) desde aquel momento hasta la actualidad, sobre el sistema económico y las relaciones implicadas en él, debemos mencionar también aquí la importancia en la definición sobre qué es la economía y, por tanto, cuál es el objeto específico que la ciencia económica ha abordado como propio.

La definición de economía que parece haber trascendido de manera más extendida hasta nuestros días es la del economista Lionel Robbins, que propone considerar como económico *todo acto de asignación de recursos escasos a fines alternativos* (Robbins, 1935)³⁶. Esta definición, abstracta, teórica y descontextualizada de “lo económico” es la base fundamental de la mayoría de las corrientes científicas que han desarrollado conocimiento de carácter social/político y matemático/estadístico en torno a “la economía” y “lo económico” en el último siglo (nos referimos aquí a las escuelas de teoría económica y a los estudios aplicados de micro y macroeconomía) (Passet, 2013).

Pero esta definición no es la única que ha prevalecido y generado cuerpo teórico científico a lo largo de estos años (Schumpeter, 2008 [1954]).

Es Karl Polanyi (1957) quien identifica esta definición como “formalista” y la describe como aquella que atribuye lo económico al hecho de *economizar recursos escasos*. Para los antiutilitaristas franceses (y otros) este tipo de concepción, que al día de hoy se encuentra vigente y dominante, califica de económico (y de racional, ya que para esta concepción “economicidad” y racionalidad práctica son una y la misma cosa) todo comportamiento que apunte a economizar recursos escasos procediendo *sistemáticamente* a un cálculo de los *costos y de las ventajas de la acción o de la elección consideradas*. Íntimamente vinculada a esta concepción formalista, está la idea de que *sólo el mercado permite garantizar una coordinación eficaz entre actores subjetivamente racionales*. Esto quiere decir, que hoy día, para los defensores neoclásicos de la definición moderna de economía, existe un único sistema económico, si no real³⁷, por lo menos legítimo: el sistema de economía de mercado (Caillé, 2009, p. 21).

Frente a esa concepción formalista de la economía, Polanyi opone otra diferente: la concepción “sustantiva”. Según este autor, el sentido sustantivo toma su origen de la dependencia del hombre con relación a la naturaleza y a sus semejantes en la tarea de asegurar su supervivencia. Remite a la interacción entre el hombre y su entorno natural y social, entendiendo este intercambio como aquello que provee al hombre de los medios para satisfacer sus necesidades materiales, su sustento³⁸ (Polanyi, 1957, 1994 [1977]).

Los dos sentidos fundamentales del término “económico” -el sentido sustantivo y el sentido formal- no tienen nada en común. El segundo deriva de la lógica, el primero del hecho. El sentido formal implica un conjunto de leyes relativas a la elección entre usos alternativos de medios insuficientes. El sentido sustantivo no sobreentiende ni elecciones ni medios

36 A modo de ejemplo, en un reconocido y actual manual de economía aparece esta definición de “economía”: “estudio del modo en que la sociedad gestiona sus recursos escasos” (Mankiw, 2002, p. 3).

37 Aquí se hace alusión al frondoso debate sobre la teoría económica que considera al mercado como un ente objetivo (incorporando incluso principios como el “*ceteris paribus*”) y autorregulado y la teoría económica que sitúa al mercado en sus contextos socio-históricos específicos reclamando que no existe ni ha existido (como experiencia histórica) ni ese mercado de competencia perfecta ni ese mecanismo de autorregulación.

38 Para ciertos autores, esta concepción de lo económico sustantivo remite a la concepción aristotélica y a la etimología de la palabra economía: a la economía doméstica. La economía es así la ciencia de la buena gestión del dominio autosuficiente (*oikos*) donde no se persigue la necesidad de ganar dinero en un mercado (actividad no natural), si no que se destinan los recursos a garantizar el sustento del hombre (Caillé, 2009, p. 23).

insuficientes; la subsistencia del hombre puede imponer o no una elección y si hay elección ésta no está obligatoriamente determinada por el efecto constrictivo de la “escasez” de los medios (Polanyi, 1957).

Basándose en la documentación histórica de algunas sociedades, este autor sostiene que la vinculación entre comercio, mercado y dinero tiene orígenes y relaciones diversas. Lo central es comprender que nuestras “sociedades de mercado” se estructuraron en función a cómo respondieron los pensadores ingleses del primer cuarto del SXIX a los trastornos que se originaban en la primera época de la industrialización: elaborando la teoría del libre mercado, con su creencia central de que la sociedad humana debe subordinarse a mercados autorregulados. Como resultado del papel protagónico de Inglaterra como “taller del mundo” estas creencias se convirtieron en principio organizativo y explicativo de la economía mundial. El liberalismo de mercado fundamentó luego al pensamiento y acciones políticas que destinarían *esfuerzos concertados para proteger a esta pujante sociedad de mercado* (Polanyi, 2007 [1944]).

Polanyi (1944;1957;1977) sostiene que el error de la ciencia económica moderna procede de una confusión entre el concepto formal y sustantivo de lo económico³⁹, lo que impulsa a creer que sólo el sistema de mercado autorregulado (*self-regulated*) y desencastrado (*disembedded*)⁴⁰ de la relación o arraigo social es o habría sido capaz de satisfacer las necesidades materiales de los seres humanos. De ahí la creencia de que todas las economías -inclusive las premodernas- habrían sido mercantiles en su esencia (Caillé, 2009). Sin embargo, el determinismo económico que considera que el hombre se mueve por necesidad utilitaria, por afán de ganancia o con la intencionalidad de maximizar sus beneficios aparece así, en términos de Polanyi, como un *argumento puramente ideológico propio de una época* (Polanyi, 1957).

Este (sumamente sintético) recorrido nos sirve para ilustrar de qué manera el conocimiento científico económico, la práctica política, el mercado que se ha ido conformando y las relaciones que a partir de él se inscribieron en torno a la circulación de bienes y servicios conformaron parte de lo que hoy conocemos como “nuestra economía” o “nuestro sistema económico”.

Sin mayor posibilidad de profundizar en el debate, lo que se intenta aquí es señalar cómo, a partir de esta contextualización histórica, podemos poner cuando menos en cuestionamiento la naturalidad y aplicabilidad de conceptos como “economía” o “lo económico” hoy.

- Necesidades, utilidad y valor.

El cálculo económico está íntimamente ligado al cálculo sobre el valor y, en nuestras sociedades y vinculado a éste, el cálculo sobre la utilidad⁴¹. *Qué es útil y cuánto es de útil*

39 Para un desarrollo sobre la concepción sustantiva de la economía y los debates teóricos entre formalistas y sustantivistas ver (Molina & Valenzuela, 2007).

40 Aportaciones fundamentales respecto de la economía moral y el concepto de *embeddedness* de la economía se encuentran en (Granovetter, 1985).

41 En el diccionario de la Real Academia Española la primera acepción del término valor es: “Grado de utilidad o aptitud de las cosas, para satisfacer las necesidades o proporcionar bienestar o deleite”.

permiten abordar dos cuestiones constitutivas del *valor* de algo (mercancía, objeto, bien, servicio, etc): para qué sirve eso que se intercambia (circula) y cuánto cuesta (precio).

En términos de teoría económica occidental estas cuestiones fueron abordadas a partir del SXIX⁴² como las cuestiones relativas al *valor* (y por tanto, a la *utilidad*) y constituyeron los debates sobre, respectivamente, el valor de uso y el valor de cambio.

Siguiendo a esto, la idea de utilidad debe ponerse siempre en relación a la satisfacción de ciertas necesidades: el valor de algo se desprende de cuánto es de útil aquello para satisfacer tal o cual necesidad o deseo. La relación entre necesidad-utilidad-valor *no es una ni se da de la misma forma* entre las diferentes sociedades o grupos. La que existe (predomina) en nuestra sociedad tiene, al igual que el término economía o la definición de lo económico, un sustento histórico. La intención de este apartado es desnaturalizar y contextualizar también esta relación.

La idea de utilidad (algo es valioso porque es útil) es la base del utilitarismo inglés y el fundamento teórico de sus representantes: Jeremy Bentham, James Mill, y John Stuart Mill. La economía neoclásica beberá de estas fuentes para construir sus dos principales axiomas: 1) las necesidades humanas son múltiples y susceptibles de infinito desarrollo y 2) los medios con los que los seres humanos satisfacen sus propias necesidades pueden disponerse sólo en cantidades limitadas. De ello puede desprenderse, como se menciona en el apartado anterior, que la economía es la ciencia de la escasez (Mankiw, 2002; Molina & Valenzuela, 2007, p. 38).

Siguiendo a Caillé (1975, 2008, 2009)⁴³, se pueden distinguir al menos dos importantes tradiciones de interpretación acerca de la utilidad.

Cuando los economistas clásicos o Marx hablaban de producción material, pensaban en la producción de cosas efectivamente útiles que permitían la satisfacción de necesidades reales, necesidades objetivas. El “valor de uso”, para ellos, se componía de todo aquello que permitía atender éstas. Apoyándose en las aportaciones marxianas (Marx, 1987 [1847], 2007 [1867]), la perspectiva marxista ortodoxa y militante, entendió que el comunismo tenía que liberarse de la ley del valor y de las imposiciones del “valor de cambio” (precios de las mercancías) para poder alcanzar dos propósitos: 1) liberar las fuerzas productivas capaces de producir los valores de uso adecuados y necesarios y 2) deshacerse de la explotación y de la producción de bienes superfluos que no contribuían a la utilidad auténtica.

Este debate sobre la cuestión improductiva del trabajo es, según Caillé, anterior incluso al marxismo y aparece una y otra vez en la tradición de la economía política clásica (seguida por Saint Simon). Esta concepción hace eco del planteamiento aristotélico de la buena economía, que se entiende está destinada a mantener el ámbito de lo doméstico (*oikos*) evitando entrar en el juego del mercado y de la especulación sobre el valor de cambio (precio). La cuestión aquí es la utilidad objetiva de los bienes y servicios, entendiendo que *la producción de éstos sólo tiene sentido cuando colaboran a la autarquía o autosuficiencia del hogar, de la economía doméstica*. Esto remite también a la idea de la economía doméstica campesina de autosuficiencia que definen Chayanov (1974 [1925]) o Sahlins (1983 [1974]). Se trata de una

42 Se suele referir a Adam Smith (1776) como el autor de las primeras grandes aportaciones en lo que hace a la teoría económica sobre el valor y el sistema económico pensado como tal.

43 Se trata de uno de los principales representantes del movimiento intelectual “*Revue du MAUSS*” (Movimiento AntiUtilitarista en Ciencias Sociales).

concepción que subordina la dimensión utilitaria de lo económico a un ideal de libertad (en términos de autosuficiencia) a la vez personal, familiar y político.

La otra concepción de utilidad aparece alrededor de 1870, con el marginalismo (y su individualismo metodológico) y se enmarca en el camino de las concepciones subjetivas del valor, y por tanto, de lo económico. Aquí, lo económico ya no consiste en la satisfacción de necesidades objetivas desde una perspectiva de autarquía y de riqueza verdadera si no, en la consecución del deseo (infinito y subjetivo) de cada individuo y de sus propias necesidades.

Se podría resumir el contraste entre estas dos concepciones de la utilidad -que coinciden estrechamente con la oposición entre lo económico sustantivo y económico formal de Polanyi- diciendo que una plantea como ideal la satisfacción de necesidades objetivas limitadas o que hay que saber limitar, mientras que la otra defiende la verdad (el derecho a) la ilimitación del deseo subjetivo. De aquí se desprende que el mercado, o aun más el capitalismo (la dinámica de expansión indefinida del mercado por su monetarización y su financiarización exponenciales), es el lugar por excelencia de tal ilimitación del deseo subjetivo (Caillé, 2009, pp. 30-31).

Estas dos concepciones de la utilidad -y por tanto de lo económico- (el utilitarismo objetivista, basado en la supremacía de las necesidades para la autosuficiencia familiar o comunal y el utilitarismo subjetivista, basada en la supremacía del deseo ilimitado del individuo) están íntimamente ligadas a las dos concepciones de la libertad, y en definitiva de la democracia que coexisten en nuestras sociedades hoy (Caillé, 2009, p. 32). Y no hacen más que expresar cuáles son los valores que moldearon (y aún hoy mantienen su carácter performativo) nuestras concepciones sobre lo útil y sobre el valor de lo útil en nuestras economías.

- Institucionalización social de lo económico y principios que rigen la circulación de alimentos y sus mercados

Si afirmamos que el mercado es también una construcción histórica y cultural y mantenemos la definición de que el mercado es el *sistema (que incluye tiempo, espacio, estructuras, prácticas y lógicas) en el que circulan los bienes y servicios*, pasamos a las últimas (dos) cuestiones que resultan aquí fundamentales a la hora de reflexionar sobre la gestión de nuestros alimentos: 1) cómo se ha conformado el patrón de un mercado basado en el dinero y 2) bajo qué formas se institucionalizan esos mercados y cuáles son los principios que las rigen. Esto es, *cuál es la forma y el contenido específico de las relaciones sociales que mediaron en la circulación de alimentos*, especialmente en Europa en los últimos cinco siglos.

La intención aquí, es ilustrar de forma general el contexto regional europeo para ir aproximándonos así al contexto específico y más inmediato del caso de estudio analizado en este trabajo, que se desarrolla en Andalucía y se inserta -de manera inductiva- en el escenario global.

En términos de relaciones sociales, la conformación de un mercado de alimentos depende tanto de las prácticas como de las representaciones individuales y colectivas: esto es, los

comportamientos y acciones habituales, así como también los idearios y lógicas asociados. Ambas, prácticas y representaciones, constituyen el entramado social donde se *institucionaliza (se normativiza) un mercado*: un conjunto de acciones aceptadas y (luego) naturalizadas, así como un conjunto de lógicas e idearios (creencias, normas, valores...) que las sustentan y reproducen.

Para abordar la conformación de los mercados donde circulan los alimentos en Europa a partir de sus *prácticas* tendremos en cuenta el *proceso sociohistórico que les dio lugar desde el SXV hasta la actualidad*⁴⁴. Para abordar la conformación de los mercados como *representaciones*, tendremos en cuenta los *principios (en términos de valores morales subjetivos y colectivos) que han regido esa circulación*. Aquí abordaremos esta última cuestión.

Hemos dicho que lo económico es impensable si no se piensa al mismo tiempo su contextualización sociohistórica específica, y con ello, su modo específico (particular) de *institución (norma) social*.

En este sentido intentaremos no confundir la definición de lo económico con la definición de su *modo de institución social*: lo que puede ser plural no es lo económico en tanto tal, sino la diversidad de sus modos de institución (de *encastramiento*, de *embeddedness*). Como grupos humanos, creamos (acordamos y naturalizamos) dispositivos y principios para resolver cuestiones específicas: en el caso de la gestión de alimentos, creamos el intercambio a través del mercado.

Para el caso europeo de los últimos cinco siglos vamos a sostener que, siguiendo el recorrido histórico señalado en páginas anteriores, con la teoría de la elección racional el enfoque formal de la economía fue extendiendo el comportamiento que aspira a economizar recursos escasos -mediante el cálculo de los costos y ventajas de la acción o de la elección- a todos los dominios de la vida social. De esta forma, cualquier comportamiento humano (cultural, estético, sentimental...) puede ser considerado objeto de cálculo (Laville, 2009) o consecuencia de un cálculo (Molina & Valenzuela, 2007; Passet, 2013; Schumpeter, 2008).

Es importante no avalar la ilusión óptica de una base social económica, a la vez material y mercantil, sino admitir que la economía se conforma socialmente a través de convenciones, de marcos cognitivos compartidos e históricamente evolutivos (Laville, 2009).

Lo que se cuestiona aquí es, sobre todo, *la creencia de que todas las relaciones sociales deben ser entendidas desde la racionalidad estratégica/instrumental que se asume en los intercambios económicos desde el enfoque de la economía formal*.

Los sistemas económicos históricos se especifican por el modo en que instituyen las formas de la circulación de bienes y servicios entre los hombres. A partir de la definición propuesta por Polanyi (1944;1957) en términos históricos y a nivel mundial, no existe una si no al menos tres formas (dispositivos) fundamentales de circulación económica: 1) la reciprocidad (una circulación a través de dones⁴⁵ entre grupos o individuos humanos de iguales jerarquías);

⁴⁴ Este punto se abordará en el siguiente apartado: “*Mercados donde circulan los alimentos: del autoconsumo a los mercados de futuro*”.

⁴⁵ Se refiere a una dádiva, un objeto o servicio que se da (circula) sin que exista ninguna contraprestación a cambio. El don/contra don se puede entender como una de las formas de reciprocidad que rigen en las sociedades humanas sin ser la única (Mauss, 1925). Luego de las diferentes contribuciones hechas a lo largo de los años, Godelier (1998) distingue para las formas en que se manifiesta el don, entre los objetos preciosos (lo que circula), los objetos corrientes (lo que se intercambia) y los objetos sagrados (lo inalienable, lo que no

2) la redistribución (una estructura jerárquica donde existe una cúspide que distribuye hacia el resto)⁴⁶; y 3) el intercambio (bien sea a una tasa prefijada con precios institucionales/ tasados o el intercambio a tasa variable). Éste último, *el intercambio a tasa variable es el único tipo de dispositivo económico que corresponde al mercado propiamente dicho, el mercado autorregulado, disembedded, des-socializado* (Caillé, 2009, p. 24).

Tomaremos entonces esta distinción y diremos que los dispositivos económicos y principios asociados a éstos que han regido fundamentalmente las sociedades a nivel mundial y a lo largo de los tiempos son el don, la redistribución, el intercambio según la costumbre y el intercambio mercantil y monetario (Caillé, 2008, 2009). Si bien éstos han coexistido en el seno de las sociedades europeas de forma simultánea hasta el día de hoy, *es el dispositivo de intercambio mercantil y monetario, basado en los principios de búsqueda de la utilidad y maximización del beneficio el que ha imperado y se ha extendido en las sociedades europeas (y mundiales) en los últimos dos siglos.*

Si bien retomaremos las propuestas basadas en la reciprocidad en el siguiente bloque teórico, aquí nos centraremos en las características del intercambio mercantil y monetario.

Sahlins sostiene que en los grupos y sociedades humanas antiguas una transacción material es generalmente, dentro de una relación social continua, un episodio momentáneo. La relación social es la que gobierna: el flujo de bienes se ve constreñido por una etiqueta de estatus y forma parte de ella (Sahlins, 1983 [1974], p. 204). Frente a esto, el capitalismo, como sistema socioeconómico específico, es el único en el que se produjo una *separación tan radical entre el mercado y el resto de instituciones sociales*. Hay un momento en el que la economía se torna monetaria, en que la autoproducción se hace minoritaria y en el que la mayoría de las personas dependen de la obtención de un ingreso monetario para sobrevivir (Caillé, 2009). Es en este contexto donde el mercado, como dispositivo de intercambio y asociado a unos principios determinados, creció en importancia, se extendió y penetró en otros entramados institucionales, afectando así a otros ámbitos de la sociedad (Godelier, 1989).

Considerar el mercado como un ente abstracto que se autorregula, es decir, como un mecanismo que relaciona la oferta y la demanda mediante los precios, conduce a silenciar los cambios institucionales que fueron necesarios para su advenimiento y a olvidar las estructuras institucionales que lo hacen posible. La idea del mercado autorregulador y autorregulado no es una realidad histórica sino una utopía que ha transformado culturalmente la percepción de la economía y que manifiesta una gran performatividad, generando profundos cambios institucionales (Laville, 2009, p. 54). Su realidad debe ser entendida en términos históricos concretos, dentro de un período de tiempo y en el marco de unas representaciones culturales y cognitivas específicas, propias tan sólo de nuestro tiempo y realidad social (Passet, 2013).

En concreto, el intercambio mercantil autorregulado no es un sistema económico entre otros, ni tampoco un modo económico formal opuesto a un modo económico sustantivo. Es *un modo de institución de lo económico* que a, través del dispositivo del mercado, plantea como principio el hecho de que los bienes y servicios deben volver no a los grupos, a la colectividad o a una comunidad universal, sino sólo al individuo, inmunizado de esta manera y al mismo tiempo contra la cooperación y contra la explotación. Es este modo de institución de lo

circula). Los objetos sagrados son inalienables; los preciosos son los que circulan y por los que se desata la lucha en el seno de la sociedad (se refieren por ejemplo, al prestigio); los objetos comunes son los que se intercambian o enajenan. Sólo éstos últimos son los que entran en el comercio.

46 La redistribución, según Polanyi, hace referencia a las transferencias a un fondo común y al reparto equitativo o desigual posterior, sin tener en cuenta el valor de las aportaciones previas individuales.

económico lo que se ha convertido para nosotros en la figura misma de lo económico (Caillé, 2009, p. 41).

En el marco de este dispositivo de mercado existe un elemento clave: el dinero⁴⁷. Es importante resaltar el hecho de que gracias a la moneda que se acumula fue posible intercambiar “lo deseable”, los bienes y servicios asociados a un valor entre las personas⁴⁸. Poco a poco la moneda ha permitido no sólo obtener los deseables útiles y necesarios, sino tendencialmente el conjunto de deseables materiales e inmateriales, útiles o necesarios, así como aquellos deseables más que útiles, los superfluos o codiciados (asociados por ejemplo al prestigio, al honor, a la autoridad...). De esta forma, el dinero debe entenderse como el vector por excelencia que conduce a la ilimitación y la infinitud del deseo. La evolución del dinero y del uso del dinero en nuestras sociedades lo convirtió tanto en el medio por el cual se accede potencialmente a todo lo que se desea, como en el deseable impersonal personificado. Se ha desarrollado a través de la financiarización de un sistema económico ayer industrial y hoy rentista y especulativo. “El dinero, para quien lo posee se ha convertido en la gracia en estado puro, desgracia para quien no lo posee” (Caillé, 2009, p. 35).

Ahora bien, en nuestras sociedades europeas, la institucionalización social de lo económico que se manifestó en el dispositivo de un mercado autorregulado basado en el dinero implicó también la normatización y naturalización de ciertos principios que, incluso hoy día, entendemos como “principios básicos económicos” (Mankiw, 2002). En este sentido, los últimos dos siglos de pensamiento y práctica política económica imperante en las sociedades europeas (y otras tantas) puede resumirse en los principios que se desprenden del siguiente párrafo extraído de un manual actual de economía: “Para conseguir lo que nos gusta, normalmente tenemos que *renunciar* a otra cosa que también nos gusta. Tomar decisiones es elegir entre dos objetivos (...). El reconocimiento de que los individuos se enfrentan a disyuntivas no nos indica por sí solo qué decisiones tomarán o deberían tomar (...). Los individuos y las empresas pueden tomar mejores decisiones pensando en términos marginales. Una persona *toma una decisión racional si y sólo si* el beneficio marginal es superior al coste marginal” (Mankiw, 2002, pp. 4-5).

Esta es la *lógica de la maximización del beneficio vinculado a la utilidad*. Tomando el cuestionamiento que se ha hecho anteriormente respecto a las necesidades y el valor como una cuestión de utilidad podemos decir que según el enfoque científico basado en la interpretación formal de la economía, se entiende *una decisión como adecuada (racional) aquella que intenta extraer el máximo provecho individual o colectivo a partir de un cálculo sobre la utilidad*. Agregaremos que una interpretación frecuente es la de asumir este principio como *único principio posible en la institucionalización de los mercados de alimentos* -incluso del acto económico en sí- en las sociedades occidentales y, por extensión, en las sociedades europeas.

De manera sencilla podemos decir que la idea de maximizar u optimizar recursos hace referencia a la búsqueda del máximo rendimiento, es decir, a la capacidad inherente de las (adecuadas) decisiones racionales para explotar o aprovechar todo lo posible ciertas funciones o recursos. La decisión básica que debe tomar cualquier individuo o empresa respecto a cuánto obtener o a cuánto producir, por ejemplo, está vinculada a un precio generalmente

47 Para una interesante interpretación sobre el significado y evolución del dinero en las relaciones sociales ver: (Zelizer, 2009, 2011).

48 En términos marxianos, además del intercambio el dinero posibilitó a unxs apropiarse de los bienes y servicios obtenidos por la actividad exigida a los demás (plusvalía).

valorado en dinero. Se espera que el individuo o la empresa (incluso las instituciones sociales, los colectivos y todos los seres razonables) tomen sus decisiones de forma tal que a un precio vigente en el mercado, una vez contabilizados los costos de la acción o producción, el beneficio obtenido sea el máximo posible⁴⁹.

Sin embargo, como ya hemos venido sosteniendo a lo largo de estas páginas, la lógica y principio de maximización del beneficio que se trasmite, argumenta y defiende hasta hoy, manifestándose ya sea en el contenido de los textos de economía (Mankiw, 2002), en las políticas y acuerdos que rigen el comercio internacional mundial (UNCTAD, 2014) o en los paquetes científico técnicos que impulsan la producción de alimentos de manera más extendida (IAASTD, 2009^a), *también debe contextualizarse dentro del análisis sociohistórico del pensamiento y práctica económica de las sociedades europeas* (Brue & Grant, 2007; Passet, 2013; Schumpeter, 2008).

En este sentido, tan sólo nos remitiremos a insistir en que *el origen del principio de maximización del beneficio tal como se lo concibe actualmente, debe asociarse al desarrollo y penetración de la escuela económica marginalista surgida en Europa a partir de mediados del SXIX*. En especial, son aquí de vital importancia las propuestas sobre eficiencia económica, utilidad y maximización de la ganancia individual y social que aparecen en las obras de A. A. Cournot (1969 [1838]) y J. Dupuit (1844) y que fueron de gran influencia para el desarrollo posterior de esta escuela (Brue & Grant, 2007).

Mercados donde circulan los alimentos: del autoconsumo a los mercados de futuro.

Como hemos mencionado en el apartado anterior, para abordar la conformación de los mercados a partir de las prácticas y experiencias concretas tendremos en cuenta el proceso sociohistórico que les dio lugar en Europa desde el SXV hasta la actualidad.

De manera resumida podemos decir que la humanidad vivió durante cientos de años produciendo alimentos para el autoconsumo y el intercambio directo. El comercio internacional de alimentos, si bien ha existido en regiones del mundo desde hace miles de años (rutas comerciales de la seda o la sal), se impulsó en el caso de Europa a partir de la conquista de América y el tráfico con las colonias, cuando se desplazó el eje del comercio del Mar Mediterráneo al Océano Atlántico.

Ahora bien, la evolución del mercado europeo y, como parte integrante de éste, de la circulación de alimentos debe contextualizarse en función a su desarrollo específico. En este apartado intentamos analizar cómo se ha dado la circulación de alimentos en los diferentes (y más extendidos/importantes) mercados institucionalizados por la sociedad europea occidental, en un inicio, y su interacción con otras sociedades a medida que fueron globalizándose los circuitos, las lógicas y las prácticas.

⁴⁹ Llevado a un gráfico, este momento se expresa en la diferencia máxima positiva entre los ingresos totales y los costos totales, en el punto en el que la pendiente de la curva de ingresos totales es igual a la pendiente de la curva de costos totales. La ciencia económica (marginalista y estadística) plantea que el costo marginal debe ser igual al ingreso marginal para que los beneficios sean máximos.

Repasaremos entonces los principales mercados donde han circulado los alimentos para las poblaciones europeas a partir de la edad media: desde el mercado local/nacional/internacional hasta los mercados de futuros de la actualidad.

- El mercado en Europa occidental a partir de la Edad Media: del abastecimiento local, nacional e internacional al mercado autorregulado

Para la (breve) contextualización de la evolución sociohistórica de los mercados donde circulan los alimentos en Europa occidental tendremos aquí en cuenta la obra de Polanyi (2007 [1944]) debido a su creciente reconocimiento y aceptación⁵⁰.

Siguiendo a este autor y su idea del desarraigo (*embeddedness/disembedding*), la noción central es que hay distintas posibilidades en todo momento histórico para la institución de un mercado, puesto que los mercados (en tanto instituciones sociales) pueden arraigarse de muy diversas maneras. Su tesis reside en que la conformación de sociedades de mercados y luego de mercados autorregulados es el resultado de un proceso histórico concreto que se dio en Europa occidental a partir de la edad media hasta el SXIX, proceso por el cual el mercado se desliga o desarraiga de la sociedad (de lo social) y al mismo tiempo constituye una fuerza externa que se hace efectiva dentro de ésta.

El trueque, el pago en especie y el intercambio constituyen un principio del comportamiento económico humano cuya eficacia depende del patrón del mercado. Un mercado es un lugar (tiempo y espacio) de reunión para la realización del trueque o la compra-venta. Si el patrón del mercado no está presente, aunque sea en forma de arreglos específicos, la propensión al trueque encontrará un campo insuficiente: no podrá generar precios. Así como otros principios que rigen la circulación requieren de otros patrones de organización para desarrollarse⁵¹, el principio del trueque depende del patrón del mercado para ser eficaz. Pero del mismo modo que la reciprocidad, la redistribución o la actividad hogareña deben ocurrir en una sociedad sin predominar en ella, el principio del trueque puede ocupar también un lugar subordinado en una sociedad donde otros principios van en ascenso (Polanyi, 2007, p. 105).

Hay que resaltar aquí, que la presencia o ausencia de mercados de dinero no afecta necesariamente al sistema económico de una sociedad diferente a la de Europa occidental, a una sociedad humana cualquiera. Su presencia o ausencia no determina de ninguna manera y tan sólo por sí misma, la organización interna de una economía.

Tendremos en cuenta aquí entonces, la conformación de los mercados en Europa occidental, como los espacios sociales donde han circulado los alimentos no destinados al autoconsumo en los últimos siglos.

50 Algunas referencias para ampliar en estos temas son: (Molina & Valenzuela, 2007; Passet, 2013; Polanyi, 1957; Schumpeter, 2008).

51 A partir de sus estudios históricos basados en fuentes antropológicas y etnográficas de diferentes culturas/ sociedades, Polanyi distingue tres principios básicos de comportamiento humano económico: reciprocidad, redistribución e intercambio. En este sentido, la reciprocidad se ve auxiliada por un patrón de organización simétrico y la redistribución se facilita por cierto grado de centralización y jerarquía al basarse en la autarquía.

El análisis y el estudio histórico de los mercados en esta región ponen en evidencia que éstos no surgieron como instituciones destinadas a funcionar principalmente dentro de una economía, sino fuera de ella. Fueron lugares de reunión para el comercio a larga distancia.

Polanyi hace una precisa distinción en lo que llamamos “mercados”: habla de mercados locales, de mercados de larga distancia y de mercados internos o nacionales. Los mercados locales propiamente dichos tuvieron en Europa occidental escasa importancia en términos de desarrollo socioeconómico de las ciudades⁵². Es importante aquí tener en cuenta el hecho de que ni los mercados a larga distancia ni los mercados locales son esencialmente competitivos y en consecuencia en ambos casos se genera escasa presión para crear un comercio territorial, un mercado interno o nacional. Según Polanyi “cada una de estas aseveraciones ataca algún supuesto axiomático de los economistas clásicos, pero se deriva estrictamente de los hechos revelados por la investigación moderna”. En efecto la lógica es, para él, casi la opuesta a la que se encuentra detrás de la doctrina clásica. La enseñanza ortodoxa partía del supuesto de la propensión del individuo (del ser humano) al trueque; deducía de allí la necesidad de los mercados locales y de la división del trabajo; e infería por último la necesidad del comercio, eventualmente el comercio exterior, incluido el de larga distancia. Polanyi sostiene que casi debiéramos invertir la secuencia del argumento: el verdadero punto de partida es el comercio a larga distancia, un resultado de la ubicación geográfica de los bienes y de la división del trabajo dada por la ubicación. El comercio a larga distancia engendra a menudo mercados, una institución que involucra actos de trueque y, si se usa dinero, actos de compra-venta.

Pero esta relación es eventual y no necesariamente el comercio o intercambio a larga distancia implicará la creación de un mercado. Estos mercados asociados al trueque o la compra-venta ofrecen a algunos individuos una ocasión para aplicar la supuesta propensión a la negociación y al regateo (Polanyi, 2007, p. 107).

Según este autor, cuando buscamos el origen del comercio nuestro punto de partida debe ser la obtención de bienes a distancia, bienes que no son producidos en el inmediato más cercano o en la región. Lo importante es resaltar el hecho de que *mientras las comunidades humanas no parecen haber renunciado jamás por entero al comercio exterior, tal comercio no involucra necesariamente a los mercados*. Originalmente, el comercio exterior tiene más de aventura, exploración, cacería, piratería y guerra que de trueque. Puede implicar tan poca paz como bilateralidad, y aun cuando implique a ambos, se organizaba de ordinario de acuerdo con el principio de reciprocidad, no del trueque (Polanyi, 2007, p. 108).

Para el caso de Europa, fue en una etapa posterior cuando los mercados se volvieron predominantes en la organización del comercio exterior. Pero desde el punto de vista económico, los mercados externos son enteramente distintos de los mercados locales o los mercados internos. No sólo difieren en tamaño, sino que sus instituciones tienen funciones y orígenes diferentes.

El comercio exterior se realiza mientras se carezca de algunos tipos de bienes en una región. El comercio local se limita a los bienes de esa región, los que no se pueden transportar porque son demasiado pesados, voluminosos o perecederos. El comercio exterior y el comercio local se relacionan con la distancia geográfica: uno se confina a los bienes que no pueden superarla; el otro sólo a los bienes que sí pueden hacerlo. Para el caso del intercambio local entre la ciudad y el campo, así como para el comercio exterior entre diferentes regiones (zonas

52 Para el desarrollo de esta propuesta, Polanyi se apoya en los estudios de Henri Pirenne sobre las ciudades y la Edad Media.

climáticas, por ejemplo) hablamos de un comercio *complementario*. Tal comercio no implica necesariamente la competencia y si ésta tendiera a desorganizar al comercio, no existiría contradicción en su eliminación.

A diferencia de estas dos formas de intercambio, comercio y mercado, el comercio interno o nacional es esencialmente competitivo, por oposición al externo y al local; aparte de los intercambios complementarios incluye un número mucho mayor de intercambios en los que se ofrecen en competencia recíproca bienes similares provenientes de fuentes diferentes. En consecuencia, *la competencia tiende a aceptarse como un principio general del comercio sólo con el surgimiento del comercio interno o nacional* (Polanyi, 2007, p. 109).

Si siguiéramos el razonamiento de los economistas clásicos, podría parecer natural suponer que los actos de trueque individuales conducirían con el tiempo al desarrollo de mercados locales y que tales mercados, una vez establecidos, conducirían naturalmente al establecimiento de mercados internos o nacionales. Pero no ocurrió ni lo uno ni lo otro. Los actos individuales de trueque o intercambio no conducen por regla general al establecimiento de mercados en las sociedades donde prevalecen otros principios del comportamiento económico y el mercado de competencia no existió en Europa desde los inicios de los intercambios económicos sino que surgió como fruto de una coyuntura sociohistórica particular (Polanyi, 2007, p. 110).

Para el caso de Europa, aunque los inicios de los mercados locales son oscuros, sí puede afirmarse que el mercado como institución se vio rodeado desde el principio por varias salvaguardias destinadas a proteger la organización económica prevaleciente en la sociedad contra la interferencia de las prácticas del mercado. La paz del mercado se logró al precio de rituales y ceremonias que restringieron su alcance al mismo tiempo que aseguraban su capacidad para funcionar dentro de unos límites estrechos dados. En efecto, el resultado más importante de los mercados -el surgimiento de las ciudades y de la civilización urbana- se debió a un desarrollo paradójico. Las ciudades, criaturas de los mercados, no fueron sólo sus protectoras sino también los medios para impedir que los mercados se expandan hacia el campo y que afecten de manera no conveniente a ciertos grupos de la sociedad (la burguesía). Las ciudades cumplieron una doble función, albergar e impedir el desarrollo de los mercados al mismo tiempo (Polanyi, 2007, p. 111).

La separación permanente del comercio local y el comercio a larga distancia dentro de la organización de la ciudad constituye la clave para la historia social de la vida urbana en Europa Occidental. Ni uno ni otro fueron aquí los ancestros (en términos de instituciones preexistentes y evolutivamente sucesivas) del comercio interno de la época moderna. El comercio interno (o el mercado interno/ nacional) de Europa Occidental *fue creado efectivamente por la intervención del Estado*. Este hecho tuvo que ver con la conformación misma de los centros urbanos medievales y el papel de los burgueses (la burguesía) en su creación y desarrollo. Sólo los burgueses tenían el derecho de ciudadanía y el sistema general descansaba sobre la distinción existente entre los burgueses y los demás. Ni los campesinos del campo ni los comerciantes de otras ciudades eran naturalmente burgueses. Pero si la influencia militar y política de la ciudad (y de sus ciudadanos burgueses) permitía tratar con los campesinos de los alrededores, tal autoridad no se podía ejercer sobre el comerciante extranjero. En consecuencia, los burgueses se encontraban en una posición completamente diferente en relación con el comercio local y con el comercio de larga distancia (gobernado por comerciantes extranjeros y sus métodos capitalistas de comercio de mayoreo) (Polanyi, 2007, p. 113).

De esta forma, en Europa, las ciudades planteaban todos los obstáculos posibles para la formación del mercado nacional o interno por el que estaba presionando el comerciante mayorista y las inercias del comercio a larga distancia. Manteniendo el principio de un comercio local no competitivo y un comercio a larga distancia igualmente no competitivo basado en las transacciones entre una ciudad y otra, los burgueses obstruían por todos los medios a su disposición la inclusión del campo en el abanico del comercio y la apertura del comercio indiscriminado entre las ciudades y el campo. Fue este desarrollo el que llevó a primer plano el criterio territorial como el instrumento de la “nacionalización” del mercado y creador del comercio interno (Polanyi, 2007, p. 114) .

En los siglos XV y XVI la acción deliberada del Estado impulsó el sistema mercantilista entre las ciudades y los principados ferozmente proteccionistas. El mercantilismo destruyó el obsoleto particularismo del comercio local e intermunicipal derrumbando las barreras que separaban estos dos tipos de comercio no competitivo y allanando así el camino para un mercado nacional que omitía cada vez más la distinción existente entre la ciudad y el campo, así como la distinción que existía entre las diversas ciudades y provincias. El escenario podría describirse de la siguiente manera: en términos políticos, el Estado centralizado era una creación nueva, impulsada por la revolución comercial que había trasladado el centro de gravedad del mundo occidental de la costa del Mediterráneo a la costa del Atlántico; en la política externa, la necesidad del establecimiento de un poder soberano capaz de ser reconocido por otros países impuso a la gobernación mercantilista que involucrara la concentración de los recursos de todo el territorio nacional para servir y consolidar a ese poder en los asuntos extranjeros. En la política interna, era necesaria la unificación de los territorios fragmentados por el particularismo feudal y municipal. En el terreno económico, el instrumento de la unificación era el capital, es decir, los recursos privados disponibles en forma de acumulaciones de dinero que, en dicho contexto, se tornaban así recursos estratégicos para el desarrollo del comercio. Por último, la técnica administrativa que servía de base a la política económica del gobierno central devenía de la extensión del sistema municipal tradicional al territorio más grande del Estado (Polanyi, 2007, p. 115).

Debe tenerse en cuenta que en todo este proceso europeo, la familia autosuficiente del campesino que trabajaba por su subsistencia seguía siendo la base general del sistema económico, integrado en grandes unidades nacionales mediante la formación del mercado interno. Este mercado interno o nacional se desarrollaba ahora al lado del mercado local y el mercado extranjero y en parte traspasándolos. La agricultura se complementaba con el comercio interno, un sistema de mercados relativamente aislados que resultaba enteramente compatible con el principio de la unidad familiar todavía dominante en el campo.

Esta ha sido la principal dinámica de mercado que ha gobernado a Europa hasta la época de la revolución industrial. La siguiente etapa contempló un intento de establecimiento de un gran mercado autorregulado. *No había en el mercantilismo, esa política específica del Estado-Nación occidental, nada que presagiara tal desarrollo singular.* La “liberación” del comercio realizada por el mercantilismo solo liberó al comercio del particularismo, pero al mismo tiempo extendió el alcance de la regulación. El sistema económico se sumergió en las relaciones sociales generales; los mercados eran solo una característica accesoria de un ambiente institucional controlado y regulado más que nunca por la autoridad social (Polanyi, 2007, p. 116).

Ahora bien, esta evolución del comercio y los mercados en la Europa occidental nos permite abordar los supuestos tanto más actuales de la “economía de mercado”.

Siguiendo aún a Polanyi, podemos decir que una *economía de mercado* hace referencia a un sistema económico controlado, regulado y dirigido sólo por los precios del mercado; el orden en la producción y distribución de bienes se encomienda a este mecanismo *autorregulado*. “Una economía de esta clase deriva de la expectativa de que los seres humanos se comporten de tal manera que alcancen *las máximas ganancias monetarias*. Tal economía supone la existencia de mercados⁵³ donde la oferta de bienes (incluidos los servicios) disponibles a un precio dado será igual a la demanda de ese precio. Supone la presencia del dinero que funciona como un poder de compra en manos de sus propietarios. La producción estará controlada entonces por los precios, ya que los beneficios de quienes dirigen la producción dependerán de ellos; la distribución de los bienes dependerá también de los precios, ya que los precios forman ingresos y es con la ayuda de estos ingresos que los bienes producidos se distribuyen entre los miembros de la sociedad. Bajo estos supuestos los precios aseguran por sí solos el orden en la producción y distribución de los bienes. La autorregulación implica que toda la producción se destine a la venta en el mercado y que todos los ingresos deriven de tales ventas” (Polanyi, 2007, p. 118).

Para el contexto europeo, la aglomeración de la población en las ciudades industriales a partir de la segunda mitad del siglo XVIII cambió profundamente el escenario conocido, primero a escala nacional y luego a escala mundial. La realización de este cambio era el verdadero propósito del libre comercio. La movilización del producto de la tierra se extendió desde el campo vecino hasta las regiones tropicales y subtropicales: se aplicó al planeta la división industrial agrícola del trabajo. En consecuencia gentes de zonas distantes se vieron atraídas al vórtice del cambio cuyos orígenes no entendían, mientras que las naciones europeas se hacían dependientes para sus actividades diarias de una integración todavía no asegurada de la vida de la humanidad. Con el libre comercio surgieron los azares nuevos y tremendos de la interdependencia planetaria (Polanyi, 2007, p. 241).

Más tarde, especialmente en el medio siglo transcurrido entre 1879 y 1929, las sociedades occidentales se convirtieron en unidades estrechamente unidas en las que estaban latentes poderosas tensiones destructivas. Debido a que la sociedad debía conformarse en función a las necesidades del mecanismo de mercado (un mercado autorregulado), las imperfecciones existentes en el funcionamiento de ese mecanismo creaban tensiones acumulativas en el organismo social.

El debilitamiento de la autorregulación era un efecto del proteccionismo. Por supuesto, hay un sentido en el que los mercados son siempre autorregulados ya que tienden a producir un precio que los vacía, pero esto se aplica a todos los mercados, ya sean libres o no. El problema es que un “sistema” de mercado autorregulado implica algo muy diferente, esto es, la existencia de mercados para los elementos de la producción, el trabajo, la tierra y el dinero. Dado que ya en el origen de su conformación, el funcionamiento de tales mercados amenaza con la destrucción de la sociedad (o de ciertos intereses colectivos que predominaban sobre el resto en la sociedad europea de ese momento), la acción de autopreservación de la comunidad trataba de impedir sus establecimientos o de interferir con su libre funcionamiento una vez establecidos (Polanyi, 2007, p. 261). Esta dinámica entre el contexto de regulación y la necesidad de la existencia de la autorregulación son el origen de esas tensiones permanentes.

53 Cuando habla de mercados se refiere a todos los elementos de la industria (bienes y servicios) y a los mercados para la mano de obra, la tierra y el dinero, cuyos precios llama respectivamente precios de las mercancías, salarios, renta e intereses.

La historia económica revela que el surgimiento de los mercados nacionales no fue en modo alguno el resultado de la emancipación gradual y espontánea de la esfera económica frente al control gubernamental. Por el contrario, el mercado en Europa ha derivado de una intervención consciente y a menudo violenta del gobierno que impuso la organización del mercado a la sociedad por razones no económicas. El mercado autorregulado del SXIX resulta ser, en un examen más detenido, radicalmente diferente incluso de su predecesor inmediato por cuanto dependía para su regulación del propio interés económico. “La deficiencia congénita de la sociedad del SXIX no era su carácter industrial sino su carácter de sociedad de mercado”. La civilización industrial continuará existiendo cuando el experimento utópico de un mercado autorregulado no sea más que un recuerdo (Polanyi, 2007, p. 310).

Este pequeño resumen sólo intenta reflejar cómo en el caso de la Europa occidental, la conformación de los mercados implicó un proceso inverso al que proponen las primeras teorías de la economía clásica (cuyos elementos tienen en muchos casos vigencia hasta el día de hoy): en lugar de que la economía (y el mercado basado en el dinero como uno de sus patrones básicos) se incorpore a las relaciones sociales, éstas se fueron incorporan al sistema económico. “Es en efecto crucial el paso que convierte a los mercados aislados en una economía de mercado, los mercados regulados en un mercado autorregulado. El SXIX -ya fuese aclamado como la cúspide de la civilización o deplorándolo como un crecimiento canceroso-, imaginaba ingenuamente que tal desarrollo era el resultado natural de la difusión de los mercados. No se advertía que la conexión de los mercados en un sistema autorregulado de enorme poder no se debía a ninguna tendencia inherente de los mercados hacia la excrecencia, sino al efecto de estimulantes muy artificiales, administrados al cuerpo social para afrontar una situación creada por el fenómeno no menos artificial de la máquina. No se reconoció la naturaleza limitada y nada expansiva del patrón de mercado como tal; y sin embargo, es un hecho que surge con claridad convincente de la investigación moderna” (Polanyi, 2007, p. 106).

Este proceso de incorporación de las relaciones sociales a una economía dominada por el patrón mercado es el principio fundamental de la tesis del desarraigo planteada por Polanyi. La economía fue desarrollándose en Europa cada vez de forma más desarraigada de su contexto social y con ella, la institucionalización del mercado -incluyendo en él los alimentos- significó la aplicación de unas creencias y unos principios supuestamente económicos, que fueron naturalizados como tal con el desarrollo de las transacciones comerciales.

Más tarde, la aceleración de los procesos de integración provocados por la globalización del comercio y la economía mundial en el SXX (Walden Bello, 2004) desencadenaron un escenario común a escala planetaria. Un planeta fuertemente poblado donde coexisten diferentes mercados pero donde el alcance de un SAG mundializado pone en riesgo al conjunto de la humanidad.

- Comercio internacional y mercados de nuestros alimentos (*commodities*) en el SXX

Retomando el apartado anterior, podemos decir que es preciso recordar que uno de los comportamientos humanos más extendidos y quizás antiguos es el intercambio ya sea basado

en el trueque, en la reciprocidad o el don. La evolución del trueque de mercancías en base a un precio (y luego un precio en dinero) es posterior en las sociedades europeas.

Este tipo de intercambio basado en el precio y expresado en dinero es la base de los sistemas económicos europeos (y también para la mayor parte de la población mundial) hasta el día de hoy. De hecho, un mercado donde se intercambian mercancías a un precio al contado es lo que hoy conocemos como un “*spot market*”. Podríamos decir que en este tipo de mercado el precio en dinero representa el valor de uso de un bien o mercancía.

Como hemos visto, el comercio en Europa fue evolucionando por vías diferentes: conformando un mercado local, a larga distancia y nacional. Todo esto ha desembocado con el tiempo en la creencia económica y política de la regulación de los mercados primero y de su autorregulación después.

En el último siglo, la circulación de alimentos y sus mercados específicos debe abordarse teniendo en cuenta dos factores clave en su desarrollo: 1) la internacionalización de las políticas e intervenciones en materia económica por parte de los países en los escenarios de post-segunda guerra mundial y 2) la internacionalización del comercio y la lógica de producción, distribución y consumo. Para ello, tendremos en cuenta el escenario Europeo de post-guerra y la integración de las políticas internacionales en materia de comercio internacional.

El régimen del comercio multilateral posterior a la guerra se diseñó esencialmente a fin de no poner en cuestión el espacio de políticas de los países “desarrollados” para alcanzar un nivel apropiado de seguridad económica mediante el pleno empleo y una mayor protección social. Pero también intentó limitar las prácticas mercantilistas entre sus miembros y hacer más previsibles las condiciones del comercio internacional. El resultado fue un régimen de reglas y compromisos negociados, vinculantes y jurídicamente exigibles que llevaban también incorporadas flexibilidades y derogaciones (UNCTAD, 2014, p. 19-23).

En el año 1944 se realizó en Estados Unidos la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, cuyas resoluciones se conocen como “los acuerdos de Bretton Woods”. Allí se acordaron disposiciones y reglas que afectarían a las relaciones financieras y comerciales entre las economías más industrializadas y potentes del mundo.⁵⁴ Es en este evento donde se acuerda también crear las instituciones internacionales del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Más tarde, estos consensos darían lugar al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que con los años devino en lo que hoy conocemos como OMC (Organización Mundial del Comercio)(Schumpeter, 2008).

Los acuerdos de Bretton Woods representan la creación de un nuevo marco multilateral para la gobernanza de la economía mundial después de la guerra. Al no incluir otros acuerdos que los alcanzados por los gobiernos de las economías más potentes, los países empobrecidos solicitaron ante Naciones Unidas la creación de un órgano que los representara. Fruto de esta demanda, el Consejo Económico y Social de la ONU convocó la primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en el año 1964. Ésta vino a añadir una nueva institución permanente a la escena multilateral, con la responsabilidad de “formular

54 Para algunos autores, los acuerdos de Bretton Woods trataron de poner fin al proteccionismo del período 1914-1945 que se inició con la primera guerra mundial. La creencia era que la política librecambista que se intentaba impulsar (de cara a regular las relaciones externas), sumada a los beneficios económicos que eso atraería, sería el motor para “calmar los ánimos mundiales” y alcanzar una paz duradera. En este sentido, la vinculación que existió entre la búsqueda política de la paz y la propuesta económica de las razones para la paz, también resulta sumamente significativa (Schumpeter, 2008).

principios y políticas sobre comercio internacional y sobre problemas afines del desarrollo económico”. Este espacio de debate comercial no funciona como una institución con capacidad para las negociaciones sino que tiene como propósito “promover el comercio de los países en desarrollo, estabilizar los precios de sus exportaciones y eliminar las barreras de entrada a los países industriales”. La función de la UNCTAD, como único organismo de representación internacional de los países de economías empobrecidas, es representar las demandas de aquellos países que reclaman un “desarrollo económico más incluyente” y consiguen tan sólo funcionar como una vía para las propuestas que se transmitirán a organismos como el FMI o el GATT (UNCTAD, 2013a, 2013b, 2014).

Es sobre este escenario de acuerdos políticos internacionales donde se construye la base de la reglamentación y control del comercio internacional que rige hasta el día de hoy y que ya hemos expuesto en el Bloque 1 de esta argumentación teórica.

Las posteriores negociaciones comerciales multilaterales bajo los auspicios del GATT culminaron en los Acuerdos de la Ronda Uruguay, que entraron en vigor en 1995. El alcance de estas negociaciones se amplió considerablemente tanto en lo que respecta a los países participantes como a las líneas arancelarias incluidas. También se hicieron extensivas a ámbitos comerciales que iban más allá del comercio de bienes y se aplicaron los principios de la nación más favorecida y el trato nacional no solo al comercio de bienes sino también al comercio de una gran diversidad de servicios, como las finanzas, el turismo, la educación y la sanidad. El resultado fue que todos los Estados miembros de la OMC aceptaron restricciones a su aplicación de unas políticas más amplias, entre ellas algunas concebidas para fomentar y dirigir la transformación estructural de sus economías: es el caso de los países (muy diversos en lo que hace a sus sociedades y culturas) que adoptaron los paquetes de políticas de ajustes del FMI. Esta adecuación a una regulación común significó en muchos casos una pérdida de autonomía en la aplicación de políticas propias de carácter nacional que ya habían demostrado ser eficaces con anterioridad (UNCTAD, 2014, p. 19- 21).

La década de los 90' va a resultar en una erosión importante para el comercio internacional en base a dos grandes problemáticas: 1) la erosión del espacio de políticas y 2) la erosión del control y la fiscalidad (UNCTAD, 2013b, 2014).

Para el caso de las políticas, la erosión devino de la multiplicación de acuerdos simultáneos de carácter bilateral o regional que en materia de comercio internacional se establecieron de forma paralela a los marcos regulatorios multilaterales más globales.

Desde principios de los años noventa se produjo una oleada de acuerdos comerciales regionales (ACR) y bilaterales y acuerdos internacionales de inversión (AII), que en algunos casos contienen disposiciones más restrictivas que las previstas por el régimen de comercio multilateral o bien incluyen disposiciones adicionales que van más allá de las incluidas en los actuales acuerdos comerciales multilaterales. Se observa además, que las disposiciones de los ACR son cada vez más amplias y en muchos casos prevén normas que limitan las opciones disponibles para el diseño y ejecución de estrategias generales de desarrollo nacional.

La UNCTAD estima que aun cuando estos acuerdos sean producto de largos procesos voluntarios de negociaciones y regateos entre diferentes Estados soberanos, debido al gran número de cuestiones económicas y sociales abarcadas, las conversaciones a menudo carecen de la transparencia y la coordinación -incluso entre todos los ministerios gubernamentales potencialmente interesados- necesarias para lograr un resultado equilibrado.

El espacio de políticas no solo se ve reducido por los acuerdos de libre comercio sino también cuando los países suscriben AII. Cuando se concertaron la mayoría de esos acuerdos durante los años noventa, se estimó que toda pérdida de margen de acción era pagar un bajo precio por el aumento previsto de las entradas de inversión extranjera directa (IED). La falta de transparencia y coherencia característica de los tribunales creados para resolver controversias derivadas de tales acuerdos, sumado a la percepción de que solían mostrarse favorables a los inversores suscitaban una preocupación aún mayor acerca de su eficacia (UNCTAD, 2014, p. 21-23).

El otro problema asociado a la confluencia del comercio internacional ha sido la pérdida de cobertura y control sobre la fiscalidad. Según la UNCTAD, la agenda dominante del liberalismo de mercado ha dado lugar a una economía globalizada que alienta la competencia fiscal entre los países, provocando a menudo una presión a la baja a base de ofrecer incentivos en forma de menores impuestos directos. La fiscalidad de las empresas ha seguido una tendencia descendente en la mayoría de países, que ha ido acompañada a menudo de subvenciones o exenciones para atraer o retener inversiones extranjeras. Además, la globalización impulsada por las finanzas ha propiciado la proliferación de centros financieros extraterritoriales, paraísos fiscales y jurisdicciones secretas que permiten de diversas maneras eludir o evadir impuestos por unas cantidades que se miden en billones de millones de dólares (UNCTAD, 2014, p. 27).

La manipulación de los precios comerciales, por ejemplo mediante la fijación de precios de transferencia (es decir, la valoración de transacciones transfronterizas dentro de una misma sociedad por grupos empresariales internacionales), se ha convertido en el mecanismo de evasión preferido de muchas empresas. Si el precio fijado dentro de una empresa o de un grupo no refleja el precio que se pagaría en el comercio si cada participante actuara de manera independiente en interés propio, los beneficios dentro de un grupo de empresas pueden trasladarse de manera efectiva a jurisdicciones libres de impuestos o de baja tributación, mientras que las pérdidas y deducciones se trasladan a jurisdicciones de elevada tributación⁵⁵.

La arquitectura fiscal internacional no ha podido hasta el momento adaptarse adecuadamente a esta realidad, lo que ha dado lugar a una hemorragia masiva de ingresos públicos. Se reconoce que el principal obstáculo aquí es político: los principales custodios de los secretos financieros se encuentran en algunos de los países más grandes y más ricos del mundo o en determinadas zonas de esos países. Los centros financieros extraterritoriales y las jurisdicciones secretas que los acogen están plenamente integrados en el sistema financiero mundial y por ellos circula gran parte del comercio y los movimientos de capitales, incluida la inversión directa extranjera (IED)(UNCTAD, 2014, p. 28).

Además de esta erosión del espacio y de los acuerdos ya establecidos en el marco del comercio internacional se suma a este escenario, de por sí ya complejo, el desarrollo de mecanismos de gestión del riesgo basados en el mercado.

También desde la década del 90' y en una coyuntura de escasos progresos de los planes nacionales e internacionales de estabilización de precios para tratar los problemas de los productos básicos de los países empobrecidos, se prestó atención al uso de mecanismos

55 Otra manera de trasladar beneficios y pérdidas entre diversas jurisdicciones es mediante la "infracapitalización", que se da cuando una empresa tiene una elevada proporción de deuda con respecto a su capital social y junta y combina las deudas en el interior del grupo y los pagos de intereses entre sus filiales a fin de reducir al mínimo el pago de impuestos y obtener mayores beneficios generales.

basados en el mercado para gestionar los riesgos relacionados con los precios de esos productos. Se trata de instrumentos destinados a compensar la exposición a los riesgos relacionados con los precios en los mercados financieros u otras instituciones. Los correspondientes contratos de derivados se negocian normalmente en las bolsas internacionales de productos básicos de los principales centros financieros (por ejemplo, Londres, Chicago o New York). En teoría, esos mecanismos permiten a los productores, o a los gobiernos de los países productores, limitar los riesgos derivados de variaciones imprevistas de los precios trasladando esos riesgos a los inversionistas, pero los efectos secundarios han arrastrado otras consecuencias no positivas asociadas.

Los instrumentos de cobertura de riesgos abarcan desde las modalidades básicas, como los contratos a término, los contratos de futuros o de opciones, hasta combinaciones complejas (por ejemplo, los contratos con tope máximo y mínimo (“*collars*”) o los instrumentos del mercado extra-bursátil). El instrumento que se utilice dependerá de la estrategia de transferencia del riesgo que aplique el usuario final.

Es resaltable el hecho de que estos instrumentos basados en el mercado no están muy difundidos en los países empobrecidos de bajos ingresos debido a su complejidad, a su dimensión y al costo de su utilización. De hecho pueden asociarse a ciertos sectores e intereses del capital privado que se mueve por los mercados de ciertos países, incluso podríamos apuntar al circuito de mercados, más que a los países que los acogen (UNCTAD, 2011).

Asociado a estos mecanismos de mercado se encuentra el cambio estructural producido en la demanda de granos y en las fluctuaciones de precios asociados a los *commodities* desde los inicios de la década del 2000 hasta la actualidad.

Es de destacar que la activación de las transformaciones de la demanda coincidió en el tiempo con la sanción de normativas desregulatorias respecto de las posibilidades de inversión (Fernández, 2014).

Un estudio relevante (Gilbert, 2010) señala que existe una diferencia entre el comportamiento de los agentes comerciales (*commercial*) y no comerciales (*non-commercial*) que invierten en mercados de futuro: esto es, aquellos que necesitan operar con *commodities* para su actividad comercial o productiva y aquellos a quienes la actividad no les concierne directamente.

Mientras que aquellos a quienes sí les afecta la actividad y se acercan incluso de manera especulativa buscando por ejemplo una rentabilidad inmediata mantienen ciertos niveles de información, la mayoría de los especuladores netos no tienen información o, a lo sumo, se engañan a sí mismos con la creencia de que sí la tienen. Esto es la base de la preocupación existente sobre los “efectos manada” del movimiento especulativo, debido a que pueden absorber la liquidez generando presiones alcistas y volatilidad de los precios, convirtiendo en negativos los mecanismos positivos asociados a los mercados de futuro. Cuando estas fuentes de especulación afectan a los productos básicos las consecuencias pueden resultar desastrosas para la población (Gilbert, 2010).

Sin embargo, no se tienen datos aún sobre los movimientos puramente especulativos aunque sí se advierte que éstos también podrían interesar a las grandes empresas que sí tienen vinculación directa con la actividad (Fernández, 2014), debido a que los beneficios de la

especulación siempre pueden resultar provechosos a los intereses del capital privado si no existe regulación específica que los controle.

Con todo, se advierte que las corrientes comerciales no se recuperan aún años después del inicio de la crisis financiera mundial del 2008. En este sentido, el comercio internacional sigue dando muestras de atonía (UNCTAD, 2014, p. 7) y los comportamientos especulativos siguen siendo una fuente de preocupación a nivel de política y sociedad civil internacional (UNCTAD, 2013b, 2014; IAASTD, 2009a).

Procesos globales que afectaron a la conformación de nuestro actual SAG.

- Revolución verde y revolución de la biotecnología

Se conoce como “Revolución Verde” al proceso de desarrollo científico-técnico que tuvo como consecuencia la creación y expansión de semillas y técnicas agrarias de alto rendimiento y productividad implementado en diferentes países catalogados como del “Tercer Mundo” a partir de la década de 1960.

El movimiento se inició en 1963, año en que la FAO, a raíz de un Congreso Mundial de la Alimentación, decidió impulsar un plan de desarrollo agrario a nivel mundial (el *World Plan for Agricultural Development*). Para ello se procedió al desarrollo de semillas de “variedades de alto rendimiento” (HYV, por sus siglas en inglés) sobre todo de trigo, maíz y arroz, gracias al trabajo de, entre otros, el Centro Internacional de Mejoramiento del Maíz y el Trigo (CIMMYT) de México y el International Rice Research Institute (IRRI) de Filipinas (Gutiérrez, (S/F)).

Si bien la mejora genética (inducida científicamente) del maíz había comenzado antes en EEUU en los años 20' y 30' en manos de compañías privadas, con la obtención de maíces híbridos dotados del fenómeno de “vigor híbrido” que facilitaban la producción y abarataban los costes, estos alcances eran limitados. El principal problema de las variedades híbridas de alto rendimiento residía en que lxs agricultorxs no podían aprovechar los granos de las sucesivas generaciones debido a que el vigor híbrido (y por lo tanto los rendimientos) se perdía en el proceso. Esta pérdida de autonomía comprometía a lxs agricultorxs sometiendo su producción al mercado, ya que éstxs se veían obligadxs a comprar granos híbridos en cada estación de siembra (Pengue, 2005).

Este período representa el inicio de la incorporación y acumulación de poder de las compañías privadas en el proceso productivo general. La Revolución Verde posterior significó una conjunción de la aplicación de las leyes de Mendel por hibridación sexual a la mejora de las plantas cultivadas y un cambio en la lógica para las prácticas agrícolas basadas en la agroquímica y en la mecanización (Pengue, 2005). Las mejoras consiguieron plantas de tallo corto que resistían mejor el viento y cuyo crecimiento rápido permitía alcanzar las tres cosechas anuales. Sin embargo, su cultivo conllevaba la utilización de grandes cantidades de fertilizantes y pesticidas así como la implantación de sistemas de riego, lo cual impulsaba la agricultura a gran escala (Gutiérrez, (S/F)).

Uno de los hechos a resaltar, dentro de lo polémicas que pueden ser las diferentes interpretaciones de los alcances reales de la Revolución Verde en su época es que los resultados obtenidos no pueden ser analizados, como muchas veces se pretende, de manera única y “mundial”. Si bien es probable que al día de hoy podamos decir que la Revolución afectó, en distintos momentos, a todos los países y que ha cambiado casi totalmente el proceso de producción y venta de los productos agrícolas a nivel mundial, los logros auspiciados en su apogeo no fueron homogéneos en todas las regiones del globo (IAASTD, 2009a). En los países empobrecidos, catalogados como del Tercer Mundo, las cosechas de cereales crecieron a un ritmo del 2% anual entre 1961 y 1980 (trigo 2,7%, arroz 1,6%). En casos como el de Filipinas el incremento superó el 3% anual. Lo cierto es que el alcance y generalización de semillas y técnicas fue muy diferente en cada país y puede decirse que afectó notablemente a algunos países de América Latina y el Sudeste asiático mientras su incidencia en África fue casi nula. Se calcula que en 1980 el 27% de las semillas en el conjunto de estos países correspondían a esas variedades pero mientras en América Latina ese porcentaje era del 44%, en África era de sólo del 9% (Crump, 1998:117 citado en Gutiérrez, (S/F); FAO, 1996b).

Otro de los aspectos a resaltar es que la Revolución Verde, como resultado de la investigación científico-técnica, se impulsó en un contexto donde la política internacional destinaba sus esfuerzos a combatir el hambre. La necesidad creciente de alimentos causada por el aumento de la población mundial fue la justificación para esta búsqueda de incrementos de productividad agraria (Pengue, 2005). En este sentido, la Revolución Verde fue posible en gran medida por la existencia y labor de los centros científicos financiados mayoritariamente con fondos públicos (agencias del sistema de Naciones Unidas y Banco Mundial) que constituyeron el CGIAR (Grupo Consultivo sobre Investigación Agrícola Internacional)⁵⁶, y de los que formaron parte los ya citados centros mexicano y filipino IRRI y CIMMYT. En convivencia con esto, uno de los hechos más resaltados es el rol estratégico que cumplieron en este proceso el apoyo y la financiación de carácter privado y filantrópico de las fundaciones Ford y Rockefeller, en Estados Unidos. Dichos intereses privados, como el conjunto del proceso en sí de la Revolución Verde, deben ser tenidos en cuenta en el contexto político colonial de la época (IAASTD, 2009a).

Desde el principio se expresaron extensas críticas al modelo de la Revolución Verde; en especial en lo que hacía a los profundos cambios y desigualdades que ésta producía en las estructuras agrarias en aspectos como el acceso a los recursos productivos por parte de campesinos o comunidades que no podían acceder a tierra, conocimientos, tecnologías o insumos (Griffin, 1979; Griffin and Khan, 1998; citado en IAASTD, 2009a, p. 83). A esto se sumaron importantes críticas relacionadas al reduccionismo de la agricultura a sus expresiones técnicas y su desvinculación con la alimentación de la población (Lappe & Collins, 1977); el cuestionamiento a la incuestionable calidad y rendimiento de las nuevas variedades (Shiva, 1991); el alcance de lo que se conoce como “revolución” a partir de datos agrarios gubernamentales de la época (Dyson, 1996) o el impacto medioambiental que el uso de pesticidas, fertilizantes o la expansión del regadío trajo asociado a su implantación (Crump, Ellwood, & Myers, 1998). En la actualidad, todos los logros y consecuencias de la revolución verde han sido puestos a revisión y reflexión por parte de la ciencia (IAASTD, 2009a).

⁵⁶ Creado en 1971, el CGIAR se constituyó como un fuerte motor en el desarrollo y difusión (en términos de extensión agraria) de los hallazgos científico-técnicos de la Revolución Verde. Actualmente el CGIAR se define como “un consorcio de centros de investigación cuya labor es aumentar la seguridad alimentaria, reducir la pobreza rural, mejorar la salud y la nutrición humana y asegurar un manejo sostenible de los recursos naturales”. (Extraído el 15/11/2015 de : <http://www.cgiar.org/acerca-de-cgiar-es/>).

De cualquier modo, en este apartado es preciso señalar que lo que conocemos hoy como “Revolución Verde” es el precedente inmediato del modelo científico-técnico dominante en las ciencias y prácticas agrícolas actuales cuya continuidad se expresó de forma clara en la subsiguiente “Revolución Biotecnológica” y el modelo de agronegocio que de ella se ha desprendido y que hemos analizado en el Bloque 1 de este documento.

Ahora bien, lo que algunos autorxs consideran la otra revolución en agricultura, la revolución de la biotecnología, es de hecho más actual (a partir de la última década del SXX) y -si bien se fundamenta en la misma lógica del modelo científico técnico- tiene otras características. Sus consecuencias, aún no pueden ser evaluadas sobre datos históricos (Pengue, 2005; FAO, 1996b; IAASTD, 2009a).

La agricultura mundial moderna sufrió un cambio estructural a partir de los primeros eventos transgénicos (OMGs) de la década del 90' resultado de los avances en ingeniería genética y biología molecular, que por sus efectos e integración al sistema de producción agropecuario representan una intensificación y un «reverdecimiento» de una alicaída Revolución Verde, cuyos impactos negativos no podían ya ocultarse o desestimarse (Pengue, 2005, p. 60).

La principal característica de esta nueva “*biorevolución*” es su apropiación por corporaciones multinacionales o compañías nacionales, es decir, el papel estratégico que el sector privado ha jugado en esta nueva reconfiguración del escenario alimentario mundial. A diferencia de las investigaciones que impulsaron la Revolución Verde, la mayoría de las investigaciones sobre biotecnología agrícola y casi todas las actividades de comercialización están siendo hasta el día de hoy realizadas por empresas privadas que tienen su sede en países enriquecidos y cuentan con la colaboración de sus contrapartes en algunos países empobrecidos. Esto representa un giro radical con respecto a la Revolución Verde en la que el sector público desempeñó un importante papel tanto en la investigación como en la difusión de las tecnologías. Señala además una capitalización por parte del sector privado de las bases científicas obtenidas a partir de la contribución del sector público y que han posibilitado este avance científico-tecnológico. En las últimas décadas, la mayor parte de las investigaciones aplicadas y casi todo el aprovechamiento comercial han estado a cargo del sector privado (IAASTD, 2009a; Pengue, 2005).

Los hitos históricos que han sido aquí enunciados como dos “revoluciones” (la Revolución Verde y la Biotecnológica) representan acontecimientos importantes en el transcurso de un proceso continuado de modernización de la agricultura que ha desembocado en la conformación de lo que hoy y aquí llamamos SAG (sistema agroalimentario global).

- Modernización de la agricultura y conformación del sistema agroalimentario actual

El avance de la agricultura en la historia larga de la humanidad -al menos desde que hay evidencias que sitúan la existencia de esta actividad hace unos diez mil años- puede entenderse en relación con el propio avance de la población y los cambios en las necesidades humanas de alimentación. El desarrollo de la agricultura en sí representa un aumento en el grado de artificialización de los procesos naturales por el hombre con el propósito de obtener

alimento de manera más o menos controlada y estable. En este sentido, podemos decir que la historia de la agricultura es la historia de la intensificación y el mejoramiento de los recursos agrícolas con el fin de alimentar a una población que aumenta y se transforma constantemente (Boserup, 1981).

Sin embargo, en lo que aquí nos interesa, es a partir del desarrollo de la química aplicada a este sector, es decir a partir del SXIX, que empiezan a aparecer los primeros impulsos a lo que en décadas posteriores se conoció como el “proceso de modernización de la agricultura” y que, con diferentes intensidades en función del contexto específico, fue transformando la actividad agrícola y ganadera a nivel mundial y vinculándose cada vez más a la industria alimentaria y a la dependencia de energía proveniente de combustibles fósiles. Básicamente, el proyecto de modernización de la agricultura se apoyó en un modelo único de desarrollo a partir de la intensificación de la producción y el aumento de escala (Boserup, 1981; Bonanno & Busch, 1994; Pengue, 2005; Petersen, 2013).

Uno de los problemas a resaltar, como ya se ha comentado en el apartado anterior, es la incidencia de un modelo político y científico aplicado a la forma en que se producían los alimentos, un modelo que encajó hacia mediados del SXX con la Revolución Verde y que coincidió con el avance de la industria alimentaria, la distribución moderna y la mundialización de criterios, estándares y lógicas que, hasta el día de hoy, conforman y moldean el SAG. En este sentido, la especialización científica y técnica de cada disciplina o campo y la ausencia de un enfoque multidisciplinar capaz de arrojar una mirada integral al SAG o incluso a la actividad agrícola y ganadera, ha sido de especial relevancia. La focalización en aspectos como el tratamiento de plagas o el aumento de productividad de las semillas o los cultivos ha contribuido a reproducir una estructura científico-técnica que es proclive a atomizar los problemas de la actividad y no alcanza, de ninguna manera, al necesario enfoque y abordaje del problema de la alimentación en el contexto de la insustentabilidad social y ecológica en el que ésta se inserta actualmente (Hecht, 1999; IAASTD, 2009a).

Con respecto al contexto europeo, en la segunda mitad del siglo XIX, especialmente entre 1960-1990 en el conjunto de la región se ha hecho evidente el proceso de modernización de la agricultura aunque con diferentes ritmos y matices. También para el caso europeo, éste se ha traducido tradicionalmente en el incremento de la productividad de los factores (Gallardo & Ramos, 1999; van Der Ploeg et al., 2000).

En el camino de atender a las necesidades que imponía este modelo de desarrollo ciertos programas políticos, explotaciones, e industrias relacionadas al sector basaron sus estrategias de adaptación al cambio que se estaba produciendo a través del ajuste estructural y la incorporación de innovaciones tecnológicas. Como consecuencia se produjo un aumento de escala en la producción, una creciente demanda de recursos externos a la finca (principalmente insumos) y un alto grado de especialización sujeto al acceso a nuevas tecnologías. Todo esto se tradujo, en parte, en el endeudamiento creciente de los agricultores.

Más allá de ahondar en cómo las disparidades entre países dieron lugar a intereses diferentes y de cómo éstos han podido perfilar las líneas de la política europea en materia de desarrollo rural, lo importante es señalar que en este contexto el modelo de agricultura familiar convencional se vio cuestionado y que hacia finales de siglo XX, la pequeña explotación parecía no estar ya a la altura para responder a las exigencias de la competitividad internacional. De esta forma el ajuste estructural y la integración comercial junto al avance de

la moderna distribución supusieron la lógica que fue imponiendo un modelo de agricultura en los territorios rurales europeos (González de Molina, Martínez Alier, & Naredo, 2001; Hervieu, 1996; van Der Ploeg, 2010).

El proceso de modernización de la agricultura influyó de manera decisiva en el medio rural no solamente por cómo afectó a los sujetos y sus formas de subsistencia. También afectó a los recursos naturales así como a la reconfiguración del paisaje (Naredo, 2010). En este sentido y a modo de ejemplo, el proceso modernizador transcurrido en España a partir de finales de la década de 1950 se apoyó en el uso directo e indirecto de energía proveniente de combustibles fósiles, reemplazando definitivamente al trabajo humano y de tracción animal. La mecanización de las labores, la aplicación de insumos químicos y el uso más intensivo y monótono del suelo (el caso del olivar en Andalucía es tal vez uno de los ejemplos más ilustrativos) provocaron un deterioro general de la fertilidad natural de los suelos agrarios en el país, además de la pérdida de biodiversidad y de calidad del paisaje agrario debido a la transformación de una parte creciente del territorio en ruderal y vertedero (Sevilla-Guzmán & Woodgate, 1997; González de Molina et al., 2001; González de Molina, 2012).

Algunxs autorxs sostienen (van Der Ploeg et al., 2000; van Der Ploeg, Laurent, Blondeau, & Bonnafous, 2009) que durante el período de modernización el agricultor europeo fue cada vez más representado y animado -como hemos comentado en el Bloque 1 -hacia la figura del “empresario agrícola”. Se esperó así que este “agricultor empresario” adaptara su explotación a la lógica del mercado a través de la especialización, la intensificación de la producción y el aumento de escala. Así, en su integración con el mercado la movilización de los recursos internos de la explotación (como la reutilización de parte de la producción total para reproducir los ciclos de cultivo sin depender de insumos externos a la finca) perdió importancia, lo que incrementó la dependencia al mercado y con ello, la mercantilización de los procesos y las lógicas en la actividad agrícola y ganadera.

En términos de actividad económica, una de las consecuencias más relevantes del proceso de modernización de la agricultura ha sido la contracción de la agricultura europea y por lo tanto, de la economía rural en general. En este contexto, los ingresos económicos se estancaron, mientras aumentaron los costes debido al uso progresivo de insumos externos e incorporación de nuevas tecnologías (van Der Ploeg et al., 2000). La profesionalización, la competitividad y la calidad empiezan a ser criterios que organizan y dan nuevos sentidos a todo lo relativo a la agricultura y ganadería como actividad económica en sí (Hervieu, 1996).

El proceso de modernización en Europa implicó una ofensiva cultural, un ataque frontal a las economías morales y prácticas asociadas al saber hacer local y se apoyó en tres elementos claves: 1) masivas intervenciones estatales en el mercado; 2) la introducción de nuevas tecnologías que permitían resultados productivos más elevados y 3) el establecimiento de nuevas divisiones de trabajo y del espacio que permitían la externalización de los efectos negativos del proceso en sí (como la contaminación ambiental o el cambio en el paisaje europeo tradicional)(van Der Ploeg, 2010, pp. 188-190).

Este escenario general -combinado a nivel de finca con el doble estrangulamiento de costes crecientes e ingresos decrecientes- determinaron la coyuntura específica donde frente al modelo de agricultura productivista asociado al proceso de modernización se fueron experimentando, consolidando y revalorizando nuevas y antiguas estrategias vinculadas a la actividad agrícola y a la producción de alimentos, como una salida a las limitaciones y falta de perspectivas que encuentran lxs agricultorxs en medio de un escenario constrictivo y

altamente proclive a generar dependencia y endeudamiento y frente a una reconfiguración del “campo europeo” que fue abandonando el paisaje y el imaginario de “lo rural” en Europa. (van Der Ploeg et al., 2000; Marsden, Banks, & Bristow, 2000; Brunori et al., 2008). Estas alternativas al modelo productivista son el primer foco de interés de esta tesis y representan las fórmulas que analizaremos a partir del Bloque 3 y con la presentación en profundidad de la experiencia de Ecovalle en el Valle de Lecrín.

A partir de la década de 1960, en especial a partir de los años ochenta, este proceso de modernización coincidió en tiempo y en forma con otro proceso que vendría a modificar las estructuras socioeconómicas a nivel mundial y que influiría en la actividad agropecuaria y en los sistemas agroalimentarios a escala planetaria: la globalización.

De forma resumida podemos decir que a través del sistema socioeconómico mundial -conocido como capitalismo- y a partir del SXXI se atribuyeron posiciones a los países (Estados) en función de su poder político y económico: de esta forma, mientras los estados-nación constituían el principal actor económico en el escenario mundial algunas economías se han ido fortaleciendo -y enriqueciendo- en detrimento de otras en el marco de un intercambio cada vez más desigual (Wallerstein, 1974).

Después de las guerras del SXX y sobrepasado el conflicto de la guerra fría que imprimió en el imaginario mundial la existencia de dos opciones ideológicas por encima de cualquier otra -el capitalismo y el comunismo- se consolidaron las grandes estrategias que permearon en las últimas siete décadas las estructuras socioeconómicas a nivel mundial: la producción y especialización flexible, la flexibilización dinámica y la empresa-red (Castells, 1996; Coriat, 1993; Amin, 1998). Esto significó una extensión en las lógicas productivas y laborales a lo largo y ancho del globo.

Ahora bien, de los procesos que de forma general se denominan como “globalización” (Beck, 1998) interesa aquí resaltar de qué manera éstos afectaron a nuestra alimentación. Conviene así destacar cuatro fenómenos relevantes en lo que hace a la producción y comercialización de los alimentos.

En primer lugar, el creciente protagonismo de las empresas transnacionales y las grandes corporaciones en el comportamiento de unos mercados dominados por los flujos financieros y la creciente extracción de energía (fósil) y de materiales (Aguilera Klink & Naredo, 2009). Un protagonismo que se inserta en un contexto donde el debilitamiento de los estados nacionales en favor de un aumento de influencia de los espacios geopolíticos supranacionales, convive con una nueva división internacional del trabajo que profundiza las desigualdades territoriales (Amin, 1998).

En segundo lugar, la introducción de los hallazgos en el campo de la biotecnología y su aplicación a procesos industriales, agrícolas y de medicina animal, entre otros, con repercusiones tanto sobre el paquete tecnológico productivo como sobre las condiciones socioeconómicas en las que se producen los alimentos, reconfigurando el sistema agroalimentario a nivel global y las relaciones socioeconómicas al interior de la cadena agroalimentaria (D. Goodman et al., 1987; David Goodman & DuPuis, 2002; Pengue, 2009). Este proceso ha evolucionado de la mejora genética a la revolución verde y de allí a la explosión de la biotecnología.

En tercer lugar, el papel estratégico que adquieren en el seno de la cadena agroalimentaria las grandes superficies (*retailers*) y la moderna distribución comercial. Ambos se han vuelto actores de gran peso en el funcionamiento de las redes mundializadas de producción, conectando producción y consumo a escala planetaria gracias a las posibilidades de articulación en red que ofrecen, entre otros, las nuevas tecnologías de la comunicación o de referencia geográfica. Este rol estratégico en el que se encuentra el sector de la distribución les permite captar los cambios en la demanda de los productos estandarizados, procesar y transmitir esta información al sector productivo y articular en tiempo real los mercados más alejados gracias a la precisión de su logística. Además, controlan el acceso al mercado en tanto y en cuanto se vuelve más relevante su capacidad para decidir sobre los artículos que incluyen en su oferta (Bonanno & Busch, 1994; David Burch & Lawrence, 2005; Soler Montiel, 2001; FAO, 2012).

En cuarto lugar, se debe mencionar la existencia de marcos regulatorios internacionales que afectan tanto al ámbito de la producción y comercialización como al manejo de los recursos naturales, la biodiversidad o la inocuidad de los alimentos (McMichael, 2004; UNCTAD, 2012). Estos marcos regulatorios coexisten con grandes lagunas legales en materia de comportamiento financiero especulativo, alcance de los acuerdos comerciales internacionales bilaterales o regionales, expropiación y aprovechamiento de material genético y conocimiento tradicional campesino y étnico a partir de bioprospección, contaminación de recursos naturales comunes como agua, suelos, aire o envenenamiento de poblaciones que caen en situaciones de enfermedad generalizada por el uso aéreo de pesticidas, entre otros ejemplos (GRAIN, 2011; ETC Group, 2013; UNCTAD, 2014).

El esfuerzo en la creación de marcos regulatorios internacionales a partir de la segunda mitad del SXX pone de manifiesto la voluntad política de muchos gobiernos de que exista una gobernabilidad general, al menos mínima, sobre la cual ampliar la base productiva y el comercio entre países. Sin embargo, las instituciones que fueron creadas con dichos propósitos y tuvieron papeles significativos desde el entramado inicial hasta nuestros días -hablamos aquí del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional o la Organización Mundial del Comercio-, no representaron nunca los intereses de todas las sociedades nacionales o locales por igual: sea bien por la iniquidad en sus órganos directivos o por la opacidad de ciertos acuerdos y tratados históricos, éstas instituciones fueron objeto de fuertes críticas a lo largo de todos estos años. La globalización, manifestada en estos términos, no ha sido otra cosa que la integración acelerada del capital, de la producción y de los mercados a nivel mundial en un proceso dirigido por la lógica de la rentabilidad corporativa y no por la voluntad política de los gobiernos de establecer una gobernabilidad que garantice ciertos mínimos a la supervivencia mundial (como la alimentación, la asistencia humanitaria, la salud, etc...) (Walden Bello, 2004).

En lo que afecta a la alimentación este modelo globalizador se ejemplifica en la evolución y penetración de las empresas cerealeras estadounidenses en el escenario mundial, suplantando en muchos casos el autoabastecimiento nacional de granos en ciertos países por su dependencia a mercados externos y distantes. Este protagonismo estadounidense influyó sobre las relaciones comerciales internacionales, las formas y rutas de intercambio, el precio y la distribución de los alimentos de forma irreversible hasta el día de hoy (Morgan, 1982).

La consolidación del sector de cereales (desde su producción hasta su distribución) en un país con fuertes ventajas en los órganos internacionales o de regulación del comercio internacional, permitieron una concentración de poder que aún hoy es evidente si se observa

de dónde son las compañías que definen la estructura de la cadena agroalimentaria a nivel mundial y que hemos presentado en el Bloque 1 de este documento.

La irrupción de la industria alimentaria en la gestión de la alimentación mundial ha supuesto una reestructuración de la actividad agrícola y ganadera, de los sistemas de explotación y de los sistemas de gestión de los alimentos (Riechmann, 2003). En el seno del SAG hoy los insumos y productos agrícolas no son alimentos en el sentido tradicional del término, puesto que no son únicamente productos finales listos para consumir sino también productos intermedios de un proceso industrial que produce alimentos transformados (Di Masso Tarditti, 2012). Es decir, insumos directos de una industria agroalimentaria cada vez más estructurada, extensa e intrusiva. Las lógicas vinculadas a la circulación de alimentos se modifican así en el contexto de una mercantilización del alimento, la industrialización de la producción y elaboración y la concentración de poder en la cadena agroalimentaria global.

Las grandes industrias agroalimentarias se ocuparon con gran ahínco de la definición de criterios de calidad de los productos. Han comprendido que la noción de calidad es la más importante en cualquier estrategia de desarrollo y que se trata de un imperativo fundamental para poder mantener y conquistar los mercados nacionales e internacionales (Hervieu, 1996, p. 124). El juego de los precios/cantidades va transformándose, para ciertos sectores y en especial para el aprovechamiento de la industria alimentaria y el sector de la distribución, en el juego de la calidad/precio y las estrategias de marketing dirigidas a nichos de mercado cada vez más específicos y cada vez más ampliados en el marco de una demanda de consumo mundial y no ya nacional.

Para el caso de España, los resultados de este proceso fueron los mismos que en el resto de países: el producto agrario (tradicionalmente, el alimento) dejó de ser un producto final y se distinguió cada vez más del producto alimentario (entendido como la mercancía resultante de la industria agroalimentaria) (Sanz Cañada, 2002). Siguiendo a este autor (Cañada, 2002 [1997]), a partir de los años cincuenta, y en España más de una década más tarde, los productos agrarios comenzaron a dejar de tener como destino inmediato el consumidor final y se fueron convirtiendo en el insumo de un sistema bastante más complejo de producción y circulación de alimentos, en el que se fueron multiplicando y diversificando las relaciones de intercambio intra e intersectoriales.

En el curso del proceso de desarrollo el sector agrario dejó de ser, desde el punto de vista de su peso específico en la cadena de valor, el principal componente del SAG y fue paulatinamente modernizándose, capitalizándose y manteniendo crecientes relaciones económicas con otros sectores, tanto a nivel de suministro de “*inputs*” como de venta de sus productos.

La transformación del modelo de organización del SAG desde un modelo orientado por las condiciones de oferta a un modelo determinado por las características de la demanda viene definido por los siguientes rasgos:

- La saturación cuantitativa y creciente grado de segmentación del consumo alimentario.
- La implantación del modelo de la Distribución Moderna y difusión de innovaciones en tecnologías de la información.
- La intensificación de la competencia en los mercados interiores e internacionales.
- Las estrategias competitivas de las empresas cada vez más dependientes de las relaciones de coordinación vertical.

- Una oferta creciente y a veces excedentaria de productos agroalimentarios.

En este sentido, la evolución del consumo alimentario en España durante las últimas décadas se puede dividir en dos etapas. Desde los años 60' hasta mediados de los 80' (en otros países esta misma etapa se inicia una década antes), se dio una consolidación del modelo de consumo de masas. En esta época se produjo una importante modificación en los requerimientos alimentarios de lxs consumidorxs provocada por un cambio sustancial en los hábitos de vida. Esto tuvo lugar en un contexto de expansión económica y de grandes transformaciones socioeconómicas en el país: un incremento elevado de las rentas familiares, un intenso proceso de urbanización acompañado de altas tasas de éxodo rural, una masiva incorporación de la mujer al mercado de trabajo, una clara mejora en los niveles de educación de la población, así como la aparición y generalización de tecnologías y equipamientos domésticos. En esta etapa, los nuevos estilos de vida impactaron sobre las formas de alimentarse de la población: reducción en los tiempos destinados a tareas domésticas como la alimentación, búsqueda de la inocuidad y calidad de los alimentos, una fuerte adaptación a las herramientas (electrodomésticos y accesorios) que facilitan cada vez más las labores domésticas cotidianas, etc.

Esta nueva lógica de demanda basada en unos requerimientos crecientes de disponibilidades de alimentos pudo ser factible no sólo por el incremento de productividad del sector agrario, originado por el abandono del modelo de agricultura tradicional, sino también por la intervención masiva de una industria agroalimentaria que incorporaba niveles crecientes de mecanización y, en general, de tecnologías de procesos orientadas a una producción con un alto grado de estandarización.

Además, tuvo lugar un alejamiento afectivo y geográfico creciente entre productorxs y consumidorxs, que tuvo como consecuencia la necesidad de implantación de nuevos canales de comercialización y el comienzo de un proceso de internacionalización del comercio.

La segunda etapa -desde mediados de los años 80' hasta la actualidad- evoluciona hacia la saturación del consumo. Los precios relativos y las rentas dejan de ser el elemento explicativo casi exclusivo de las cantidades demandadas de las diferentes categorías de productos. Por otra parte, en la explicación del precio de los productos alimentarios comienza a ganar importancia el efecto de la calidad frente al efecto de la cantidad.

El consumo alimentario en sí se ve afectado por una serie de fenómenos socio-demográficos propios de este período en la sociedad española como son la emergencia de hogares de carácter no tradicional (unipersonales, etc.), la reducción del tamaño medio de los hogares, la disminución de la natalidad, el envejecimiento de la población, la aproximación entre la tipología del consumo urbano y del rural o el mayor grado de información de los consumidorxs.

Las características que comienzan a demandarse con mayor intensidad son, a partir de ahora, los servicios incorporados al producto. El rasgo más característico del nuevo consumidor/a es el de requerir productos cada vez más diferenciados. Es decir, la demanda se vuelve cada vez más personalizada, especializada y diferenciada, generando una segmentación cada vez mayor del mercado. En este escenario, adquieren una importancia creciente la variedad de tamaños, el envase y el embalaje, el contenido de la información incorporada al producto y la marca.

Asimismo, el consumo se comporta con mayor grado de volatilidad, cambiando con cierta rapidez de marcas o de gamas de productos. La firme implantación del modelo de la distribución moderna permite transmitir con una gran celeridad esta información a la industria agroalimentaria que ha respondido a esta diferenciación con una gama cada vez más amplia de productos.

Otro de los elementos a tener en cuenta, especialmente en el caso español, es el incremento en el consumo de alimentos fuera del hogar: éste representaba en España en 1999 el 28,3% del total del gasto alimentario según el Panel de Consumo del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Ahora bien, la estructura actual del SAG no puede explicarse sin tener en cuenta el papel que la Distribución Moderna (DM) y el sector minorista (*retail*) han tenido en las últimas tres décadas a nivel mundial. Los grandes grupos empresariales que se concentran en esta parte de la cadena agroalimentaria asumen todas las funciones propias de su contacto con el consumidor final como también, y cada vez más, funciones propias del sector mayorista (grandes compras a partir de la lógica del abastecimiento a grandes superficies), de la propia industria (implementando patrones de calidad o de estandarización, presionando sobre los tipos y formatos a los que deben adaptarse los alimentos, modelando la oferta en función a las demandas de sus clientes, es decir, el consumo final), o de la producción (inversión en tierras y cultivos a lo largo y ancho del planeta, etc.). En todo momento, hacen uso de su poder -cada vez más concentrado- en la determinación de la compra y, por tanto, en el juego de los precios a un lado y otro de la cadena.

Los circuitos de distribución modernos se han ido así consolidando de manera progresiva en patrones que generan un alto impacto a nivel energético, ecológico y social: como ya hemos analizado en la primera parte de este documento, grandes distancias (miles de kilómetros) separan las materias primas agrícolas, los enclaves industriales de transformación de los alimentos y el consumo final (D. Burch & Lawrence, 2009; Barley, 2011; Furtado, 2009; D. Goodman et al., 1987; Lang, 2006; Vivas, 2007). El modelo de agronegocio representa aquí el máximo ejemplo de encaje adecuado entre las lógicas mercantilistas, la concentración de poder, la adaptación a las herramientas y estándares más sofisticados y los patrones implantados por la moderna distribución (Heineke, 2002).

La gran importancia de la distribución moderna se sustenta no sólo por su gran magnitud económica o por el hecho de concentrar una parte bastante significativa de la facturación y de la toma de decisiones al interior de la cadena agroalimentaria, sino también por haber inducido en tiempos recientes grandes transformaciones en las fórmulas de organización empresarial del conjunto de la cadena alimentaria (Sanz Cañada, 2002).

Otra vez centrándonos en el caso español y siguiendo a este autor - (Cañada, 2002 [1997])- la DM consiguió implantar en el país y a partir de 1970 establecimientos de comercio alimentario en régimen de libre-servicio. Sin embargo, la consolidación del modelo de la DM tuvo su impulso definitivo a partir de la Adhesión a la Comunidad Europea. A partir de 1986, la instalación de nuevas superficies comenzó a adquirir un ritmo vertiginoso: en un primer momento, los hipermercados resultaron ser el formato comercial preferido por las firmas de la DM. En este proceso tuvo un papel destacado el capital extranjero, especialmente tres importantes grupos de capital francés (Carrefour, Promodes y Auchan), así como algunos grupos punteros de capital nacional (Eroski, El Corte Inglés o Mercadona, entre otros), a un segundo nivel. En los últimos años del SXX las grandes firmas de la DM comenzaron a

orientar también sus esfuerzos a la expansión de medianas e incluso de pequeñas superficies (en algunos casos mediante nuevos formatos comerciales), sobre todo en el interior de las ciudades medianas y grandes, con el fin de pugnar con fuerza por el comercio de proximidad. España se sumergió así en las tendencias mundializantes del SAG.

A escala regional, Andalucía evidenció los mismos patrones de desarrollo. Así, el principal resultado del proceso de cambio sectorial en el sector comercial ha sido -durante la década de 1990- la fuerte reducción del número total de establecimientos comerciales, afectando especialmente a los establecimientos tradicionales que alcanzan una reducción que supera el 25% en este período. Este proceso es simultáneo a la implantación de establecimientos comerciales de gran tamaño. En concreto, el número de hipermercados crece en el periodo 1991-1998 un 44%. Por tanto, en este periodo se produce una profundización de la polarización de la estructura comercial andaluza que enfrenta el segmento tradicional, en continuo retroceso, al segmento “moderno” que responde a las necesidades de la nueva estructura productiva en red (Soler Montiel, 2001, pp. 108-109).

- La cuestión alimentaria en la política internacional

Las causas del hambre y de la falta de acceso a los alimentos expuestas en el Bloque 1 de este documento son múltiples. Se intenta aquí reconstruir el contexto y la trayectoria de la “cuestión alimentaria” a partir de mediados de siglo XX como momento en el que comienza a incorporarse a una agenda política que también en esas fechas comienza a ser internacional.

Con el término “cuestión alimentaria” se hace referencia a tres problemas vinculados a la alimentación a nivel mundial: la escasez de alimentos; la falta de acceso a éstos y la mala calidad de los mismos. Este apartado pretende ilustrar qué se ha hecho en torno a estos problemas desde la comunidad política internacional y cuáles son finalmente las respuestas y propuestas desde la comunidad civil.

La creación de las Naciones Unidas tuvo lugar luego de la Segunda Guerra Mundial y manifestó la voluntad política de la comunidad internacional de no permitir nunca más atrocidades como las que sucedieron durante ese conflicto. En ese momento los representantes de los gobiernos redactaron y acordaron el documento “Carta de las Naciones Unidas” que incorporó una hoja de ruta para garantizar los derechos de todas las personas en cualquier lugar y en todo momento.

El documento que más tarde pasaría a ser la Declaración Universal de Derechos Humanos (DUDH), se examinó en el primer período de sesiones de la Asamblea General en 1946 y se aprobó definitivamente en Diciembre de 1948.⁵⁷

Es en el Artículo 25 de la DUDH donde se sientan las bases del derecho a la alimentación:

1. Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, *y en especial la alimentación...*⁵⁸

57 Basado en <http://www.un.org/es/documents/udhr/history.shtml> (Consultado en Agosto 2015).

58 Para ver el Artículo 25 al completo: <http://www.un.org/es/documents/udhr/> . Consultado en Febrero 2014.

A partir de esta declaración general y del reconocimiento del derecho básico y universal a la alimentación se propone, casi dos décadas después, el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales: consiste en un tratado multilateral que intenta establecer mecanismos para la protección y garantía de estos derechos. Fue adoptado por la Asamblea General de las Naciones Unidas mediante la Resolución 2200A (XXI), en diciembre de 1966 y entró en vigor recién diez años después, en enero de 1976. El órgano que supervisa el cumplimiento del Pacto es el Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (CDESC) de la ONU. No fue previsto en el documento original sino que fue creado para estos fines en el año 1985, por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas.

Este Pacto reconoce en su Artículo 11⁵⁹:

1. Los Estados Partes en el presente Pacto reconocen el derecho de toda persona a un nivel de vida adecuado para sí y su familia, incluso alimentación, vestido y vivienda adecuados, y a una mejora continua de las condiciones de existencia. Los Estados Partes tomarán medidas apropiadas para asegurar la efectividad de este derecho, reconociendo a este efecto la importancia esencial de la cooperación internacional fundada en el libre consentimiento.
2. Los Estados Partes en el presente Pacto, reconociendo el derecho fundamental de toda persona a estar protegida contra el hambre, adoptarán, individualmente y mediante la cooperación internacional, las medidas, incluidos los programas concretos, que se necesitan para:
 - a) Mejorar los métodos de producción, conservación y distribución de alimentos mediante la plena utilización de los conocimientos técnicos y científicos, la divulgación de principios sobre nutrición y el perfeccionamiento o la reforma de los regímenes agrarios de modo que se logren la explotación y la utilización más eficaces de las riquezas naturales;
 - b) Asegurar una distribución equitativa de los alimentos mundiales en relación con las necesidades, teniendo en cuenta los problemas que se plantean tanto a los países que importan productos alimenticios como a los que los exportan.

La interpretación de este artículo se enmarca dentro del *Derecho a un nivel de vida adecuado y a la mejora continua de las condiciones de existencia*. La cuestión de la alimentación no queda aquí suficientemente recogida ni se la aborda de manera independiente.

Mientras estaba en curso el proceso de ratificación del Pacto se celebra en el año 1974 la Conferencia Mundial de la Alimentación. La máxima aportación de este evento fue la "Declaración Universal sobre la Erradicación del Hambre y la Malnutrición" en la que se aprueba que:

- 1.- "Todos los hombres, mujeres y niños tienen el derecho inalienable a no padecer de hambre y malnutrición a fin de poder desarrollarse plenamente y conservar sus facultades físicas y mentales" (CMA & AG, 1974).

La Conferencia se fijó también el objetivo de erradicar el hambre, la inseguridad alimentaria y la malnutrición en el plazo de un decenio. Este objetivo no se alcanzó por diversos motivos, entre los que se incluyen fallos en la formulación de las políticas y en la financiación⁶⁰. En los años subsiguientes, pareció quedar en evidencia el hecho de que el problema del hambre excede a la falta de alimentos en sí: tiene que ver también, y a veces sobre todo, con la distribución desigual y el acceso a los mismos (Sen, 1981).

59 Extraído de: <http://www.ohchr.org/SP/ProfessionalInterest/Pages/CESCR.aspx> (Consultado en Agosto 2015).

60 Basado en http://www.fao.org/docrep/x2051s/x2051s00.HTM#P166_18079 (Consultado en Agosto 2015).

Finalmente, y pasados los años⁶¹, el evento que impulsó de manera definitiva las acciones y políticas destinadas al problema de la alimentación a nivel mundial, fue la Cumbre Mundial de la Alimentación de la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) en Roma, en el año 1996. Según la FAO: “la Cumbre se convocó como respuesta a la persistencia de una desnutrición generalizada y a la creciente preocupación por la capacidad de la agricultura para cubrir las necesidades futuras de alimentos. Las existencias mundiales de cereales estaban en sus niveles más bajos desde principios del decenio de 1970, lo que se había traducido en acusados aumentos de los precios, y la ayuda alimentaria había disminuido a casi la mitad durante los tres años que precedieron a 1996”.⁶²

Fue durante este evento que se consensuaron dos documentos fundamentales: la “Declaración de Roma sobre la Seguridad Alimentaria Mundial” y el “Plan de Acción” que definía estrategias para garantizar la seguridad alimentaria a nivel individual, familiar, nacional, regional y mundial. La amplia participación y representación en este evento tanto de gobiernos oficiales como de organizaciones intergubernamentales (OIG) y de organizaciones no gubernamentales (ONG), le dieron una fuerte repercusión internacional.

Según la Declaración de Roma, “existe seguridad alimentaria cuando todas las personas tienen en todo momento acceso físico y económico a suficientes alimentos inocuos y nutritivos para satisfacer sus necesidades alimenticias y sus preferencias en cuanto a los alimentos a fin de llevar una vida activa y sana” (FAO, 1996a). Esta definición está aún basada en los tres problemas vinculados a la alimentación arriba mencionados: escasez, falta de acceso y mala calidad de los alimentos. Un elemento que empieza a resultar diferente es la inclusión de las *preferencias*, lo que puede llegar a estar relacionado, aunque no aún de manera directa, con el aspecto cultural de la alimentación.

Lo que sí se recoge ya de pleno en esta Declaración es la preocupación, que se ha consolidado en el devenir de las últimas décadas, por la cuestión medioambiental y el desarrollo sostenible, así como su vinculación a los sistemas alimentarios. Ésta se expresa, por ejemplo, en el siguiente párrafo: “convenimos en aplicar políticas de comercio alimentario y de comercio en general que alienten a nuestros productores y consumidores a utilizar de modo sostenible y económicamente sólido los recursos a su disposición” (FAO, 1996).

Será en el año 1999 en el que el Comité (CDESC), dentro de la elaboración de sus “Cuestiones sustantivas que se plantean en la aplicación del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales” apruebe la Observación General Nro. 12. donde se establece el “Derecho a una Alimentación adecuada”. En este documento, el Comité hace una evaluación de los datos y compromisos asumidos por los países que ha podido recolectar desde la fecha de su creación y estima así que “pese a que la comunidad internacional ha reafirmado con frecuencia la importancia del pleno respeto del derecho a una alimentación adecuada, se advierte una disparidad inquietante entre las formas que se fijan en el artículo 11 del Pacto y la situación que existe en muchas partes del mundo” (CESCR, 1999, p. 2); lo que plantea una seria denuncia sobre la divergencia entre el acontecer de las voluntades y manifiestos políticos y las realidades locales de las personas.

61 A modo de contribución o continuación sobre el debate político internacional sobre los Derechos Humanos, y en lo que hace también a las relaciones que existen entre todos ellos incluido el de la Alimentación, deben tenerse en cuenta la celebración y consensos alcanzados por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo de 1992; la Conferencia Internacional sobre la Nutrición de 1992; la Conferencia Internacional sobre Población y Desarrollo de 1994; la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social de 1995 y la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer de 1995.

62 Extraído de: http://www.fao.org/docrep/x2051s/x2051s00.HTM#P166_18079 (Consultado en Agosto 2015).

Es este Comité quien recoge en la Observación General Nro. 12, que el contenido básico del Derecho a una Alimentación Adecuada comprende tanto “la disponibilidad de alimentos en cantidad y calidad suficientes para satisfacer las necesidades alimentarias de los individuos, sin sustancias nocivas, y aceptables para una cultura determinada” como “la accesibilidad de esos alimentos en formas que sean sostenibles y que no dificulten el goce de otros derechos humanos” (CESCR, 1999).

Resulta interesante cómo esta elaboración incorpora a los problemas que han sido considerados como vinculados a la alimentación (escasez, acceso y calidad de los alimentos) otros dos problemas que ya se vislumbran como resultado del avance de la industrialización y globalización del sistema agroalimentario a lo largo del período en el que se establecen estos debates: 1) la nocividad de los alimentos (en términos de contaminación por agroquímicos, intoxicación por mal estado y conservación de los alimentos, etc) y 2) la adecuación cultural (en términos de posibilidades de producir los propios alimentos, aumento de la dependencia del consumo de exportación, uso de alimentos que no encajan en las costumbres y dietas locales, etc.).

Es por esto que el Derecho a una Alimentación Adecuada resulta más representativo para las luchas que intentan cambiar el estado de las cosas desde la sociedad civil, que la interpretación de lo que se conoce como el enfoque de la Seguridad Alimentaria, tanto en su versión de la disponibilidad (*Food Security*) como de la inocuidad de los alimentos (*Food Safety*), aunque éstas hayan tenido a su vez trayectorias diferenciadas. Es de destacar aquí que la declaración de este derecho es posterior a la conformación de plataformas como la Vía Campesina.

Basándose en las especificaciones que se fueron incorporando, actualmente se reconoce que para que puedan cumplirse los objetivos de Seguridad Alimentaria deben realizarse simultáneamente cuatro dimensiones. Éstas son (FAO, 2011b): 1) la *disponibilidad física* de los alimentos, que afecta al área de la oferta; 2) el *acceso* económico y físico a los alimentos no solamente a nivel nacional, sino también a nivel de los hogares; 3) la buena *utilización* de los alimentos, es decir, ingerir energía y nutrientes suficientes como resultado de buenas prácticas de salud y alimentación que incluyan la correcta preparación de los alimentos, la diversidad de la dieta y la buena distribución de los alimentos dentro de los hogares, sumado al buen uso biológico de los alimentos consumidos y 4) la *estabilidad* en el tiempo de las tres dimensiones anteriores. En este sentido, se entiende que las condiciones climáticas adversas, la inestabilidad política o los factores económicos pueden incidir en la condición de seguridad alimentaria de las personas.

La Seguridad Alimentaria ha sido objeto de atención debido a la preocupación por la volatilidad de los mercados y sus consecuencias en los precios de los alimentos (especialmente a partir de las crisis alimentaria del 2007), y junto al enfoque de la inocuidad de los alimentos (*food safety*) sirvió de base para todo un conjunto de programas, medidas y normativas sanitarias y fitosanitarias destinadas a asegurar la calidad de los alimentos y gestionar los riesgos asociados a la contaminación que fueron incorporadas especialmente, y no siempre de forma positiva, en el ámbito del comercio internacional (GRAIN, 2011).

Procesos regionales y nacionales que afectaron a la producción y circulación de alimentos en Europa y España

- *Dos períodos de la Política Agraria Común: Europa y el mundo globalizado*

En este apartado analizaremos brevemente las implicaciones de la Política Agraria Común (PAC) en el escenario europeo de producción de alimentos a partir de las aportaciones de Albert Massot Martí⁶³ (Massot Martí, 2004, 2008, 2009, 2012, 2013). Identificamos así, dos periodos de la PAC -un período europeizador y otro período globalizador- para acercarnos a lo que se conoce como el futuro a largo plazo de la PAC: el Horizonte 2020.

La PAC fue la primera política común a nivel europeo y con el paso de los años se ha ido construyendo en torno suyo un sólido entramado jurídico institucional que constituye a día de hoy aún la parte más importante del presupuesto comunitario.

Pese a que los objetivos y bases fundacionales de la PAC nunca se han modificado, las reformas de sus mecanismos se han ido encadenando desde los años noventa como si formaran parte de un proceso permanentemente abierto. Esta revisión continua de los regímenes de regulación y apoyo agrarios responde a la evolución tecnológica, a cambios estructurales en la cadena agroalimentaria, a las tendencias de la demanda (incluidos los usos no alimentarios) y o a las crisis de mercados. Pero su concatenación instrumental encuentra su última explicación fuera del sector agrario, en el método comunitario de decisión, condicionado a su vez por el desarrollo del proyecto de integración (nuevas prioridades, adhesiones y políticas comunes) y por los cada vez mayores compromisos externos de la Unión (2012:14).

Nos ocuparemos aquí brevemente de los dos grandes períodos en la cronología de la PAC, fundados en diferentes paradigmas y con sus correspondientes ejes-fuerza a nivel instrumental: el período *europeizador* y el período *globalizador* (2012:15-22).

En una primera fase (1962-1992) bajo el paradigma institucional de la “*europeización*” la PAC se consolida como la principal política de acompañamiento de la construcción de un espacio político económico integrado y sin fronteras internas (Mercado Común). Un espacio político que se vio modificado y ampliado con las sucesivas adhesiones de nuevos países europeos (1973: CE-9; 1981: CE-10; 1986: CE-12). Esta etapa dará comienzo en 1962 con el nacimiento del FEOGA y la creación de las primeras Organizaciones Comunes de Mercados (OCM) y tomará la forma de una política de precios orientada a *garantizar el abastecimiento alimentario*. Su principal instrumento serán los paquetes anuales de precios y medidas conexas. No existieron reformas propiamente dichas en los treinta años del período europeizador, sino simples adaptaciones a la evolución del mercado interior o ajustes en los precios y ayudas con el fin de acotar los excedentes acumulados y sus efectos financieros.

En la segunda mitad de los años 80’ se multiplicaron las medidas de ajuste y de control de la oferta a través de reducciones de los niveles de precios, imposición de umbrales de garantía y tasas de co-responsabilidad e implantación de cuotas de producción. En este período comenzó ya a cuestionarse este sistema de intervención pública que parecía haber cumplido con creces su objetivo inicial -la seguridad alimentaria- y que fomentaba la producción más allá de lo que la demanda imponía realmente. Para principios de los años noventa se hacía evidente que

63 Departamento de Estudios Parlamentarios - Agricultura. Parlamento Europeo.

no bastaban las medidas de ajuste para afrontar los efectos de las crisis de sobreproducción y que había que sustituir el mismo sistema de precios.

Durante el segundo período (1993-Actualidad) la PAC evoluciona bajo el paradigma de la “globalización” y se erige como una política de ayudas en busca de su legitimidad. La creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (1993) y la aplicación del “Acuerdo Agrícola” (AA) destinado a disciplinar el conjunto de políticas agrarias mundiales, *implica la pérdida de autonomía legislativa de la PAC a favor de las instancias multilaterales* y constituye el catalizador de este nuevo período. Durante el mismo, las reformas de la PAC van a sucederse una tras otra.

La dilución progresiva que registraron los precios en tanto instrumentos nucleares de la PAC intentó sobre todo poner remedio al problema económico interno de los excedentes agrarios apoyándose en el multilateralismo institucional. Este último se extendió como base legislativa sobre todo el proceso de reformas de la PAC, sirviendo de hilo conductor a todo el proceso que consolidó la PAC de la globalización: *una política capaz de afrontar unos mercados agrarios europeos cada vez más integrados, más abiertos al exterior, más interdependientes de otros mercados (energéticos, financieros) y más volátiles.*

Se impuso en consecuencia el diseño de nuevos mecanismos de regulación y apoyo menos distorsionadores de una producción y un comercio agrario progresivamente globalizados. En este contexto la “Caja Verde” ⁶⁴del AA se convierte en el referente último del proceso de conversión de los precios y pagos de las Organizaciones Comunes de Mercado (OCM) nacidas en el período europeizador, en “Ayudas Compatibles” con el multilateralismo. De hecho, el principal rasgo del período globalizador -en términos instrumentales- es la pérdida progresiva de la hegemonía de los precios en favor de los pagos directos a las explotaciones. Y su principal propósito es mejorar la legitimidad de una PAC cada vez más cuestionada.

La solidez de la legitimación de la PAC debía verse reforzada principalmente en tres niveles: a) la legitimación a nivel externo, para hacer frente a los compromisos concluidos con terceros (acuerdos ambientales multilaterales como el Protocolo de Kioto; acuerdos a nivel comercial en diferentes fórmulas: la OMC, acuerdos bilaterales preferenciales o concesiones unilaterales); b) a nivel de proyecto supranacional en sí mismo en respuesta a las nuevas demandas de los ciudadanos europeos (en su calidad de consumidores y/o contribuyentes), es decir, definir una PAC garante de los bienes públicos que suministra la actividad agraria y capaz de justificar el valor añadido comunitario de sus créditos en el contexto de UE ampliada (UE-27 o más); y c) la legitimación a nivel estrictamente agrícola en consonancia con las exigencias de los productores europeos en favor de una mayor equidad en la asignación del apoyo y de una mayor eficacia de los mecanismos al uso (con capacidad para hacer frente a las crisis de rentas, la creciente volatilidad de los mercados, los fuertes desequilibrios de la cadena agroalimentaria y la remuneración de los bienes públicos agrarios) (2012:18-19). Además, debería demostrar su positiva contribución al diseño de un nuevo modelo europeo de crecimiento post-crisis en torno a una “economía verde” (2009:23). En este escenario, la conversión de la PAC en una política de ayudas directas a los agricultores ofrecía indudables ventajas al propósito de superar el reto de la legitimidad.

64 En la terminología de la Organización Mundial del Comercio, las subvenciones –en tanto intervención estatal que afecta al mercado- se clasifican con colores: entran así en la “caja verde” las que están permitidas; en la caja amarilla las que son riesgosas y deben ser mejoradas y en la caja roja las que no están permitidas por las regulaciones internacionales.

- La PAC en la globalización: reformas y líneas de continuidad

Con respecto a las sucesivas reformas que tuvieron lugar a partir del período globalizador de la PAC desde 1992 hasta hoy conviene distinguir a su vez dos elementos transversales (2012:20-27): uno de carácter material y otro temporal.

A nivel material, el hilo conductor de las sucesivas reformas y sobre el que pivotaron otros ejes secundarios: ese vector principal se definió por las reformas de las ayudas nacidas en 1992 en sustitución del sistema de precios, propósito que se convirtió en el primer capítulo financiero de la PAC renovada. Desde un punto de vista temporal, las reformas se manifestaron siempre en sub-etapas con distintos objetivos, con una reforma inicial que marcó la pauta y que se complementó luego por un apéndice. De este modo, *la reforma* de 1992 (*Mc Sharry*) y su complemento *la Agenda 2000*, constituyeron la primera secuencia con el fin de consolidar las ayudas directas como alternativa a los precios. Le seguirán *la Reforma Fischler* de 2003 y *la Revisión Médica (Health Check)* de 2009 con el horizonte puesto en la *disociación de las ayudas respecto de la producción*. Sobre esta base se erigirán las reformas de 2013 y 2020, *que constituyen el escenario actual y de futuro inmediato de la PAC*.

A partir de la Agenda 2000 se asistió a una paulatina conversión de la política agroestructural en una *política de desarrollo rural concretada en el segundo pilar de la PAC* (creado en 1999). Entre los dos pilares de la PAC se creó un nuevo mecanismo -la modulación- que permitía a los Estados reducir las ayudas directas del primer pilar para reforzar sus medidas de desarrollo rural.

La reforma del 2003 y la Revisión Médica del 2009 constituyeron el corolario lógico a las anteriores en lo que hace a asumir la perspectiva de la OMC y las nuevas negociaciones multilaterales iniciadas en 2001 en Doha. Una vez confirmadas las ayudas directas como principal mecanismo de la PAC su disociación respecto de la producción era el paso ineludible a fin de integrarlas en la Caja Verde del AA. Ante la diversidad de alternativas, las instituciones europeas escogieron la modalidad de disociación más conservadora en base a referencias históricas. De este modo, los importes de las ayudas sectoriales percibidas por los agricultores en el pasado se consolidaron bajo un nuevo formato, los *pagos únicos (PU) a la explotación* condicionados a una serie de criterios extra productivos para su cobro (*condicionalidad*).

Por otro lado, la aparición en 2005 del FEAGA y FEADER reemplazando a las dos secciones del FEOGA confirmó la creación del segundo pilar de la PAC efectuada con la Agenda 2000. Bajo el manto del FEADER se consolidó a modo de vector instrumental de acompañamiento *la política de desarrollo rural* en torno a tres ejes: la competitividad, el medio ambiente y la gestión del territorio, y la diversificación económica. A estos tres ejes se sumó la iniciativa comunitaria LEADER en favor del *desarrollo local*. De este ejercicio se deducía además un cada vez mayor sesgo medioambiental en los programas nacionales de desarrollo rural que el paso del tiempo no hizo más que confirmar (Gallardo & Ramos, 1999; Massot Martí, 2012, p. 24).

Una vez aplicada completamente la Revisión Médica del 2009, la PAC se encontró de cara a la siguiente reforma prevista para el año 2013 en un escenario donde varios factores debían ser tenidos en cuenta: a) en primer lugar, un proceso ya concluido de codificación legislativa de sus principales bloques materiales con cuatro frentes reguladores básicos: un Reglamento relativo a la financiación de la PAC, dos Reglamentos para la financiación del desarrollo rural,

un Reglamento que da cuerpo a la OCM Única y un Reglamento relativo a todas las ayudas directas (disociadas o no); b) en segundo lugar, se trataba ya de una PAC fundada en dos pilares y dos fondos (FEAGA y FEADER) que pese a la congelación de su presupuesto mantendría la posición de principal política de gasto de la Unión con una clara hegemonía de las ayudas directas; c) en tercer lugar, la disociación total de los PU respecto a la producción, despojados ya de cualquier referencia económica pero aún manteniendo una referencia histórica que seguiría sometiendo su legitimidad al cuestionamiento civil; d) en cuarto lugar, una PAC que había apostado por la *orientación al mercado y la desregulación pública en la política de precios* lo que se traduciría en la *desaparición progresiva de los controles de oferta y en la paulatina conversión de la intervención pública en una simple red de seguridad*. Este proceso no haría más que reforzar los mecanismos para la gestión individual del riesgo introducidos con la reforma del 2009, así como las nuevas reglas de competencia y de fomento de la auto-organización de lxs productorxs destinadas a conseguir un reparto más equitativo del valor añadido generado en la cadena agroalimentaria a favor de su eslabón más débil: lxs productorxs; y e) por último, la existencia de tres principios instrumentales: la disciplina presupuestaria, el gradualismo en la aplicación temporal de las medidas y la flexibilización en su gestión material en favor de los estados.

En este escenario complejo acaba de llevarse a cabo la reforma del 2013 y se perfilan ya los escenarios de puja y continuidad política que se postulan para la siguiente reforma prevista de la PAC: *el Horizonte 2020*.

- *Hacia el Horizonte 2020 de la PAC*

Para el marco institucional de las reformas de la PAC 2013 y 2020 deben tenerse en cuenta algunas particularidades que las distinguen de sus precedentes: a) se darán en un momento de pleno predominio del intergubernamentalismo: el tratado internacional sobre la estabilidad, la coordinación y la gobernanza en el seno de la Unión económica y monetaria (TECG) adoptado a finales de enero de 2012 constituye una prueba manifiesta del cambio en la correlación de fuerzas que la prolongada recesión económica -producto de las crisis financiera mundial del 2008/2009- ha desatado a favor del Consejo Europeo (y del Banco Central Europeo y la Autoridad Bancaria Europea) y a costa del Consejo de Ministros y el Parlamento Europeo; b) estas reformas se vincularán a un nuevo marco presupuestario marcado por la austeridad a ultranza, cuyo principal objetivo es plasmar las prioridades globales de la llamada *Estrategia Europa 2020* en favor de un *crecimiento inteligente sostenible e inclusivo para hacer frente a las crisis*; c) los efectos de las últimas adhesiones a la PAC y una posible nueva ampliación (UE-27 y Croacia); d) la primacía intergubernamental que encuentra su correlato en unos cada vez más complejos formatos de decisión y aplicación de la PAC basados en la co-decisión; e) estos mecanismos de la PAC deberán afrontar una situación inédita de los mercados marcada por una creciente volatilidad en los precios y en los costes, especialmente significativa para los cereales, el aceite de soja, el azúcar, la mantequilla y la leche en polvo; y f) el devenir de la crisis del multilateralismo corroborada por los fracasos de Doha a nivel comercial y de renovación del Protocolo de Kyoto sobre el cambio climático (2012:27-32).

En lo que hace a España, durante el proceso conducente a la Reforma del 2013 no había aún signos de que los profesionales agrarios y las administraciones agrarias estuvieran a la altura de las necesidades para la adaptación a los previsibles cambios, bloqueados por las posibles consecuencias (financieras) que podrían desprenderse de éstos. Sin embargo, la agricultura

española presentaba suficientes puntos de apoyo para lanzarse en la carrera de la refundación de la PAC (Massot Martí, 2009, p. 24).

De cara a la reforma en curso “PAC-2020”, la comunicación que la Comisión europea presentó en 2010 (COM(2010)(672)) *inauguró la tercera sub-etapa dentro del período globalizador* consolidando su horizonte a nivel instrumental a través de las propuestas legislativas presentadas finalmente a la Comisión en el año 2011 (COM(2011)(625-631)): se pretende implantar un modelo multifuncional de ayudas en el primer pilar (por tramos) complementado con una mayor selectividad en sus beneficiarios.

De cara a entender el resultado final de las arduas negociaciones que el Parlamento Europeo, el Consejo y la Comisión han desplegado desde el mes de abril de 2013, es preciso tener en cuenta las modificaciones procedimentales introducidas con el Tratado de Lisboa (firmado en 2009) y muy en particular *la extensión de la co-decisión a la agricultura*. Además de la aplicación de estas modificaciones y sus consecuencias, deberán tenerse en cuenta también las interferencias derivadas de las negociaciones que han discurrido en paralelo sobre el Marco Financiero Plurianual 2014/2020 (Massot Martí, 2013).

El Tratado de Lisboa (2009), llevó a cabo una refundación del Tratado de la Unión Europea (TUE) y del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea (TCE), rebautizándolos como «Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea» (TFUE). El TFUE formaliza una nueva «Constitución financiera» de la Unión, con diversos componentes. El primero de ellos es la instauración de un nuevo procedimiento para la aprobación del presupuesto anual, en concertación entre el Parlamento y el Consejo. El TFUE incorporó dos grandes novedades legislativas con impacto directo en la agricultura: a) convirtió el «procedimiento legislativo ordinario» (PLO) en la regla general para la toma de decisiones de los actos de la PAC (en sustitución de la simple consulta); y b) mantuvo los instrumentos jurídicos existentes (reglamentos, directivas, decisiones, recomendaciones y opiniones) estableciendo una clara distinción entre los actos legislativos y los no legislativos, llamada a tener una gran trascendencia en la aplicación de la nueva PAC (2013: 142).

Si bien el Tratado de Lisboa no entrañó ningún cambio de fondo en el capítulo agrario del nuevo TFUE y prorrogó los objetivos y normas materiales ya existentes en el TCE, los nuevos Tratados se centraron en mejorar el marco institucional y procedimental de la Unión con dos aportaciones fundamentales: a) el reforzamiento de las prerrogativas legislativas del Parlamento Europeo, situando a éste en pie de igualdad con el Consejo y b) la creación de una nueva tipología de actos jurídicos, distinguiendo entre los actos legislativos básicos, los actos delegados y los actos de ejecución. Así mismo, el TFUE modificó las reglas presupuestarias ampliando los poderes del Parlamento Europeo sobre el conjunto del gasto comunitario (2013: 119-120).

En diciembre de 2013, con las negociaciones financieras concluidas y los textos publicados se confirmó que las rúbricas globales resultantes para la PAC no se alejaban de las decididas por el Consejo Europeo en febrero de 2013 en tanto que las presiones del Parlamento se orientaron a mejorar otros apartados del Marco Financiero Plurianual. Como resultado, si se comparan los últimos ejercicios de los dos marcos financieros, 2013 y 2020, en Euros constantes (precios 2011), la PAC reduciría sus créditos totales en un 14,1%, pasando de 57 millones en 2013 a 49 millones en 2020.

En esta contracción, la línea más afectada es la política de desarrollo rural con una caída del 17,8% (una caída sustancialmente superior a lo que propuso originalmente la Comisión). No obstante, si se desglosa el primer pilar (con un descenso global del 13% entre 2013 y 2020) en sus dos componentes (pagos directos y Organización Común de Mercado Única), la máxima perdedora en el seno de la nueva PAC resultaría ser la política de mercados. Ante la insistencia de los negociadores por mantener los créditos (“cheques”) asignados a cada Estado (pagos directos y desarrollo rural) en un contexto general de incertidumbre y crisis, las medidas de la OCM única no encontraron defensa suficiente y se quedaron sin un adecuado respaldo presupuestario, pese a la prolijidad de las disposiciones presentadas.

Dentro de este escenario europeo, España no se ha visto tan afectada como otros Estados, siendo uno de los países que menos redujo sus créditos: en pagos directos pasó de 32.472 millones en 2007/2013 a 31.725 millones en 2014/2020 (a precios constantes 2011), con una caída total de un 2,3%. Para la política de desarrollo rural la contracción fue más acuciada, con una reducción del 9,7% (con 7.368 millones en 2014/2020 frente a los 8.161 millones de 2007/2013) (2013:141).

A partir de 2014 estas reducciones se harán visibles, especialmente cuando se concreten aspectos complementarios de la reforma como el «paquete promoción», el segundo «paquete lácteo», o los programas de fomento del consumo de frutas y lácteos en las escuelas. Comparados los periodos 2007/2013 y 2014/2020, las acciones bajo la OCM única caerían en torno a un 40%, mientras que los pagos directos, bajarían apenas un 3%. Es de temer sin embargo que, incluso con la “reserva de crisis” constituida, en los próximos ejercicios se tenga que invocar reiteradamente la disciplina financiera para afrontar las crisis de mercados que sobrevengan.

Siguiendo la pauta marcada por el Parlamento Europeo, el Marco Financiero Plurianual 2014/2020 se revisará en 2016, lo que podría desembocar en una reforma intermedia de la PAC (al estilo de la revisión «a medio plazo» de 2003 o la revisión médica de 2009). Pero en el ambiente de puja política de cara a los próximos años y acontecimientos el hecho más sensible -incluso más que las decisiones que se tomen sobre en qué gastar y cuánto- radica en *cómo la UE podrá ingresar más mediante la implantación de un nuevo sistema de recursos propios y medidas contra la evasión fiscal* (de los particulares y, sobre todo, de las matrices y filiales de las grandes empresas). Con casi toda seguridad una mejora de los recursos comunitarios en 2017 no se traducirá en un aumento del presupuesto agrario. Pero sin duda contribuirá a reforzar la Unión en su conjunto y a consolidar nuevos espacios de actuación supranacional que, de manera indirecta, pueden garantizar la continuidad de la (aún) principal política de gasto de la Unión (2013: 163).

La reforma de 2013 se inscribe en un (pausado) proceso de adaptación de la PAC a la era de la globalización y su próximo jalón se sitúa en 2020. Será la ocasión de (re)definir prioridades y mecanismos. Para ello el Comisario de Agricultura de aquel entonces deberá evaluar los resultados globales de la reforma de 2013 y confirmar (o no) la operatividad de los ejes abiertos con ella en las nuevas propuestas legislativas. Estos ejes abiertos por la reforma de 2013 son (2013: 163-164):

- 1) La primacía financiera otorgada a los pagos directos frente al desarrollo rural con el correlativo vaciamiento presupuestario de la Organización Común de Mercado: para 2020 las Instituciones europeas deberán pronunciarse sobre: a) la extensión de la cofinanciación a los pagos directos (y la consecuente creación de un único pilar de apoyo agrorural); y b) el

posible papel de la «reserva de crisis» como fuente principal de financiación de la futura política de mercados y los mecanismos de gestión individual del riesgo.

2) El devenir de la multifuncionalización de los pagos directos: en 2020 se podría extender o profundizar el sistema instaurado en 2013 (ampliando por ejemplo el apoyo a nuevos bienes públicos o convirtiendo los pagos redistributivos en obligatorios). Alternativamente, se podría optar por su simplificación (mediante la conversión del pago básico en un pago único a la Ha por grandes sistemas agronómicos europeos y/o la paulatina eliminación de los pagos acoplados a la producción).

3) El reforzamiento de la selectividad de los beneficiarios de los pagos directos, con la consecuente revisión de las definiciones de «agricultor activo» y de «pequeño agricultor».

4) La creciente flexibilidad en la gestión reconocida a las autoridades nacionales: en este sentido, una actuación clave será la de apreciar el modelo predominante de apoyo directo en los 28 Estados (y/o sus híbridos) como base de partida para la fijación de los nuevos criterios de multifuncionalización de los pagos, así como de la selectividad de lxs agricultorxs.

5) El desarrollo de las medidas orientadas a mejorar la vertebración interprofesional, la contractualización sectorial y la regulación de la competencia en agricultura, una vez conocidos sus resultados prácticos, en especial en aquellos sectores donde se eliminaron los controles administrativos en la oferta (lácteos, azúcar y viñedo).

6) El perfil de la «agricultura del conocimiento» en la UE y las modalidades de apoyo a la investigación y a la transferencia tecnológica en el sector por parte del Presupuesto comunitario.

7) El grado de coordinación de la política de desarrollo rural respecto a la política de cohesión y, en definitiva, el futuro del enfoque integrado del FEADER con el resto de Fondos Estructurales.

Por último, es importante recordar el escenario globalizado en el cual la PAC alcanzará el año 2020 y las repercusiones que ciertos eventos tendrán en su propio devenir: es el caso de los criterios y parámetros que se deriven de la conclusión de la Ronda de Doha de la OMC y los cambios operados en la política agrícola norteamericana (*Agriculture Reform, Food and Jobs Act de 2014*).

- La política de Desarrollo Rural y su impacto en los territorios europeos

La íntima relación entre el medio rural y la actividad agraria dejaron en evidencia los impactos producidos por los cambios acaecidos a partir de los años 50' en este sector: la modernización de la agricultura y la ganadería, como práctica agrícola y como modelo de desarrollo a seguir, afectó profundamente a las zonas rurales, transformándolas también.

A principios de los años 80' los fondos europeos destinados a la agricultura concentraban el 75% del total del presupuesto de la Comunidad Económica Europea. Pese a todas las décadas de inversión y desarrollo en este ámbito, el medio rural en los inicios del SXXI, y a pesar de

la prosperidad de su agricultura, se debilitaba por la escasa densidad de población y de servicios, la poca productividad del resto de actividades económicas no agrícolas y la baja capacidad de respuesta frente a la profundización de las tendencias hacia la concentración en la organización territorial. De esta forma a inicios de este siglo la agricultura europea, como actividad económica y ambiental con base y sustento en el medio rural representaba para éste una creciente amenaza debido al alcance de sus propios éxitos (Areitio Gimeno & Alberdi Collantes, 2004).

Para finales de la década de los 80' el documento de la Comisión titulado "*El Futuro del Mundo Rural*" (CCE, 1988) identificaba de forma clara "tres problemas característicos del mundo rural" de entonces (1988: 33): 1) las presiones del mundo moderno en el medio rural, vinculadas especialmente a los intereses económicos y el desarrollo de los centros urbanos (la presión por el uso del suelo o el daño medioambiental, por ejemplo), 2) la decadencia del medio rural ocasionada por el éxodo rural continuo y la falta de diversificación económica y 3) la existencia de zonas marginales o de escaso desarrollo turístico como ciertas islas, zonas desfavorecidas y zonas de montaña.

Ya a inicios de los años 90' y en el escenario de un inminente cambio en la estructura de la PAC -concretado a partir de las sucesivas reformas antes comentadas que se continuaron a partir de la reforma *MacSharry* de 1992- las zonas rurales europeas se precipitaron hacia importantes retos frente al desafío de mantener el delicado equilibrio entre las diferentes funciones que se esperaban de ellas: producir el alimento y materias primas para las poblaciones europeas así como asegurar la sostenibilidad de la actividad agraria, el equilibrio ecológico o los espacio para actividades de descanso y ocio (Ceña Delgado, 1992).

Estos desafíos -como las expectativas que provocaban- se vieron expresados en la *Conferencia Internacional de Cork (1996) -Rural Europe-Future Perspectives-* donde quedó plasmado el interés ante la necesidad de disponer de fondos suficientes y específicos en materia de desarrollo rural. Las aportaciones de la "*Declaración de Cork*" (Varixs, 1996) marcarían el futuro de las políticas destinadas al desarrollo rural en Europa. Uno de los elementos a resaltar en su contenido es el reconocimiento y respeto tanto de la diversidad como de la singularidad del medio rural europeo:

"Conscientes de que las zonas rurales -hogar de una cuarta parte de la población y escenario del 80% del territorio de la Unión Europea- se caracterizan por una particular estructura cultural, económica y social, un extraordinario mosaico de actividades y una gran variedad de paisajes (bosques y tierras agrícolas, parajes naturales incólumes, pueblos y ciudades pequeñas, centros regionales, pequeñas industrias,...)" (1996).

De los diez puntos del Programa propuesto en la Declaración para el desarrollo rural de la Unión Europea, los primeros cinco puntos destacaron por la potencialidad de constituir no tan sólo la finalidad de la política pública sino *un enfoque adecuado para el desarrollo rural* (más tarde este enfoque particular se vería plasmado en las iniciativas LEADER). Estos puntos son: 1) la necesidad de dar prioridad al desarrollo rural y a la consecución de los objetivos medioambientales en el seno de la Política Común Europea; 2) la intención de crear y adoptar un enfoque integrado para una Política que de cuenta de la dimensión territorial, que sea multidisciplinaria en su concepción y multisectorial en su aplicación; 3) el apoyo a la diversificación de las actividades económicas y sociales en el medio rural; 4) la sostenibilidad como eje de un modelo de desarrollo capaz de mantener la calidad y la función de los paisajes rurales de Europa (recursos naturales, biodiversidad e identidad cultural) "de forma que el uso

que hagamos hoy de ellos no menoscabe las posibles opciones de las generaciones futuras” y 5) la defensa del principio de subsidiariedad a través del respeto a la diversidad de las zonas rurales de la Unión, impulsando la máxima descentralización posible y fortaleciendo la asociación y cooperación entre todos los ámbitos interesados (local, regional, nacional) a través de la aplicación de enfoques participativos que garanticen procesos “*de abajo a arriba*” y estimulen la creatividad y la solidaridad de las comunidades rurales (1996).

En las últimas décadas del SXX la Unión Europea -como segunda potencia agrícola luego de Estados Unidos-, asistió a un proceso de aumento progresivo en la tecnificación y la estructura excedentaria de la producción agropecuaria que provocó el abandono de una fracción importante del territorio rural. Como consecuencia, se dio la proliferación de tierras ociosas, la expansión de las malezas y el cierre progresivo del espacio agrícola. Estos procesos pusieron en evidencia la oposición de dos agriculturas presentes en toda Europa, con roles fundamentalmente diferentes e intereses contrapuestos: la agricultura de lxs empresarixs agrícolas y la de lxs agricultorxs familiares (Areitio Gimeno & Alberdi Collantes, 2004).

En respuesta a ello y como hemos comentado al inicio de este apartado, en el seno de la PAC y a partir de la Agenda 2000, se asistió a una paulatina conversión de la política agroestructural en una *política de desarrollo rural concretada en el segundo pilar de la PAC* (creado en 1999). El nuevo mecanismo creado entre los dos pilares de la PAC -la modulación- permitiría a los Estados reducir las ayudas directas del primer pilar para reforzar sus medidas de desarrollo rural (Massot Martí, 2012).

Ha de tenerse en cuenta, que la población agrícola no representa más que una pequeña proporción de los activos del mundo rural. Al mismo tiempo que Europa fue convirtiéndose en una gran potencia agrícola y agroindustrial, sus territorios abandonaron las formas de vida agrícola -o vinculadas al campo- e incluso, la actividad agraria dejó de ser la única opción. El paradigma de la *multifuncionalidad de la agricultura* (Renting et al., 2009) surgió así para defender el hecho de que además de la producción de bienes agrícolas y agroalimentarios, la actividad agrícola desempeña otras funciones: lxs agricultorxs europeos ocupan y gestionan la mayor parte del territorio, incluyendo bosques, espacios naturales e infraestructuras propias. El vínculo entre agricultura, ruralismo y territorio se hizo así cada vez más evidente, al igual que las funciones no mercantiles de la agricultura: la conservación, el mantenimiento y la valorización de los paisajes; la protección del medio ambiente; la ordenación del territorio y la preservación de bienes y tradiciones culturales (Areitio Gimeno & Alberdi Collantes, 2004).

La evolución del enfoque del desarrollo rural y de su aplicación -que integran los principios de sostenibilidad medioambiental- así como los óptimos resultados alcanzados por las iniciativas LEADER y FEADER en las últimas casi tres décadas contrarrestan con las negociaciones antes mencionadas acerca de la asignación presupuestaria de la PAC (2014/2020) a las líneas específicas del desarrollo rural. Esta contracción, si bien puede ser leída en el contexto de la crisis económica europea o de la necesidad de redefinir la naturaleza subsidiaria y asistencialista de las ayudas de la PAC- no puede sino poner en cuestionamiento el sensato y oportuno reclamo sobre la continuidad y vitalidad de un medio rural europeo que cada vez es más ampliado -con la sucesivas adhesiones a la Unión- y globalizado.

BLOQUE 3: ¿CÓMO CONSTRUIMOS FUTURO?

- Breve introducción y resumen del bloque teórico

Debido a la inexistencia de un cuerpo teórico único, en este apartado intentamos abordar un conjunto de contribuciones que hoy día permitan plantear las bases sociopolíticas, ecológicas y científicas en la construcción de mercados sustentables para nuestros alimentos, que den cabida a experiencias e iniciativas en terreno como la que aquí analizamos en profundidad. Lo hacemos a través de propuestas para nuestros sistemas de conocimiento y práctica agrícola, propuestas para comprender los procesos de cambio en marcha, propuestas para la construcción de otros principios económicos para la gestión de nuestros alimentos, propuestas para la gobernabilidad y políticas públicas para la alimentación y propuestas desde las iniciativas en terreno o experiencias en circuitos cortos de comercialización.

Pasando por una breve distinción entre los diferentes caminos que se adoptaron en el abordaje de lo ecológico desde la economía (la economía ambiental y las nuevas aportaciones de la economía ecológica), pasamos a la asunción de nuevas epistemes que permitan, al ámbito científico, el necesario diálogo de saberes entre academia, comunidades y otros actores de la sociedad civil ante el escenario actual. El surgimiento de nuevos paradigmas que nos permitan acercarnos a nociones como la afectividad y su papel en la construcción de mercados sustentables, se consideran a partir de las aportaciones del paradigma del Vivir Bien o Buen Vivir.

Acorde con la importancia que adquiere el conocimiento campesino y local, se abordan luego los principios de la agroecología, como base teórica y práctica que nuestrosxs agricultorxs del Valle de Lecrín adoptaron en su proyecto. El enfoque agroecológico da vital importancia a los procesos participativos y democráticos que se desarrollan en el contexto de la producción agrícola y del desarrollo rural, así como las redes de organización social y de representación de los diversos segmentos de la población rural. En este marco se inscriben iniciativas como las de Ecovalle para configurar una masa crítica que promueva un cambio más profundo y perdurable en la sociedad.

En cuanto a los procesos de cambio en marcha se hacen breves apuntes tanto en clave social, a través de la incorporación de las emergencias como procesos diversos que no alcanzan mayor repercusión en la ciencia occidental actual pero mantienen una realidad incontestable, como en los cambios acontecidos en el mundo rural europeo en un contexto aún mayor de homogeneización de los procesos agroalimentarios a escala global. Por último se tienen también en cuenta nociones de la economía social y solidaria.

Se incluyen a su vez, propuestas para introducir otros principios económicos a través de otras formas de pensar la relación necesidades - valor a partir de la idea de capacidades para lograr una alimentación sustentable y se reflexiona sobre las aportaciones de la teoría de la reciprocidad como mecanismos de creación de valores morales como la confianza y la afectividad en el seno de los intercambios.

Las irrupción en el escenario mundial de la soberanía alimentaria como un derecho y propuesta de gobernabilidad se incluye como una importante colaboración a la creación de políticas públicas específicas que afecten a la creación de mercados sustentables.

Las contribuciones sobre las experiencias en terreno nos remiten a lo que se conoce como experiencias en circuitos cortos de comercialización, donde ofrecemos una breve descripción de los elementos y contextos que éstas se nutren a nivel mundial y a nivel andaluz.

Por último se propone una breve integración de las propuestas analizadas en lo que hace a la construcción de redes afectivas y locales en el marco de la construcción de mercados sustentables para nuestros alimentos.

Bases sociopolíticas, ecológicas y científicas para una otra producción y circulación de nuestros alimentos

- Propuestas para nuestros sistemas de conocimiento y práctica agrícola

- La economía y lo ecológico: desde el cálculo monetario de bienes y servicios medioambientales hasta el enfoque económico ecointegrador.

En este apartado -y teniendo en cuenta el desarrollo histórico que se ha hecho en el Bloque 2 de esta argumentación teórica- queremos exponer de forma resumida de qué forma la economía se ha desvinculado de la ecología para, en las últimas décadas del SXX, ser retomada por dos disciplinas diferentes: por un lado la economía ambiental y su enfoque instrumental basado en el cálculo del valor de cambio -expresado generalmente en términos monetarios- introducido en las problemáticas medioambientales extendiendo hasta allí la lógica y principios económicos neoclásicos. Por otro, la economía ecológica y sus aportes sustantivos para la reinterpretación de lo ecológico desde una óptica económica.

La preocupación por la crisis ambiental y la polarización social ha marcado el final del siglo XX poniendo en cuestión la fe en la senda de progreso indefinido propuesta por la civilización industrial (Naredo, 2004, p. 84).

Para conseguir un mejor entendimiento entre los enfoques y las áreas de conocimiento diferentes que se ocupan de la problemática horizontal que la gestión de los recursos naturales o ambientales plantea, debemos conocer en profundidad las razones que explican el divorcio entre economía y ecología, enunciando cómo la noción de sistema económico sobre la que acostumbra a razonar la primera se consolidó echando por la borda las consideraciones sobre la economía de la naturaleza que preocupaba a los autores fisiócratas que la idearon en el siglo XVIII. Asimismo, es necesario conocer cómo fueron surgiendo, ya al margen de la ciencia económica establecida, otras disciplinas que trataban de aportar respuestas útiles para la gestión en ese campo que la economía había abandonado tras aislar y consolidar su reflexión en el universo autosuficiente de los valores de cambio (Naredo, 2004, p. 86).

Los recortes en el objeto de estudio que se han operado entre la economía de la naturaleza, que los fisiócratas del siglo XVIII mantenían como marco de referencia en sus razonamientos, y la versión de sistema económico adoptada por los autores neoclásicos a finales del siglo XIX y utilizada hasta el momento como objeto de representación (de las contabilidades nacionales de flujos) y de reflexión de los economistas, explica el divorcio entre economía y

ecología que ahora se trata de paliar. El problema estriba en que cada una de estas dos disciplinas razona sobre *oikos* diferentes, lo que se traduce en una clara contradicción cuando sus diferentes objetos de estudio no se precisan con claridad. Mientras la ecología, al igual que la economía de la naturaleza del siglo XVIII, razona sobre el conjunto de la biosfera y los recursos que componen la Tierra, la economía suele razonar sobre el conjunto más restringido de objetos que son apropiables, valorables y productibles. La ampliación de este último subconjunto suele entrañar recortes o desplazamientos de los objetos preexistentes en los otros conjuntos de recursos más amplios sobre los que razona la ecología, con el agravante de que tales recortes permanecen al margen del cómputo contable ordinario de la economía (Naredo, 2004, p. 89). No deberíamos asombrarnos de que los resultados proporcionados por la economía convencional de los recursos naturales sean bastante pobres ya que lo asombroso sería lo contrario (Aguilera Klink & Alcántara, 2011).

La economía ambiental estudia habitualmente dos cuestiones: el problema de las externalidades y la asignación intergeneracional óptima de los recursos agotables. Una de las cuestiones actualmente más en boga, si atendemos a la literatura reciente sobre el tema, es la de la valoración monetaria de los beneficios y costes ambientales. Consecuencia lógica de los supuestos de los que parte la llamada economía ambiental, uno de los temas centrales de la economía del medio ambiente es el problema de la valoración. La reducción del campo de lo económico por parte de la economía neoclásica al universo de los objetos apropiados y valorados que se consideran *productibles*, plantea un serio problema a la extensión de este paradigma a aquellos bienes que frecuentemente tienen un valor de uso pero no de mercado, como es el caso de los bienes ambientales. De ahí la supuesta necesidad de establecer criterios de valoración monetaria directos e indirectos para estos bienes fuera del mercado real. Sin embargo, lo que en principio se presenta como un problema sencillo de diseño y elección de las técnicas apropiadas de valoración -que permitirían tomar decisiones «objetivas» en el marco de la gestión económica- se convierte en un grave problema. La relevancia del debate en torno a la valoración monetaria del medio ambiente se presenta de forma manifiesta en dos ámbitos consustanciales al análisis económico: el análisis coste-beneficio (ACB) y el proceso de revisión de la contabilidad nacional, tanto en lo que se refiere a la valoración del denominado capital natural como a la corrección del PIB y/o el PNB como indicadores de bienestar social (Aguilera Klink & Alcántara, 2011, p. 14).

Frente a la ineficacia de la economía ambiental para dar solución a las problemáticas medioambientales, se erige otra disciplina que también tiene en cuenta estas problemáticas desde un enfoque económico diferente al de la economía ambiental: la economía ecológica. Algunxs de sus pensadorxs más influyentes (Naredo, 1987; Martínez- Alier, 1984; Guattari, 1989; Norgaard, 1984; Illich, 1984; Aguilera Klink & Alcántara, 2011) mantienen la idea de que la actividad económica no puede existir sin el sustrato biofísico que la sostiene.

El interés reciente de la conciencia económica por las cuestiones ecológicas es la consecuencia lógica de la separación del proceso productivo de su base natural a partir de la obra de Ricardo y Marx (Naredo, 1987).

La economía ecológica difiere fuertemente de la economía ambiental. Mientras que esta última constituye más bien una especialización de la economía neoclásica, basada en la yuxtaposición de conceptos económicos y ecológicos, la economía ecológica se reclama el objetivo de un enfoque ecointegrador cuyos fundamentos afectarían al método, al instrumental e incluso al propio estatuto de la economía, al sacarla del universo aislado de los

valores de cambio en el que hoy se desenvuelve para hacer de ella una disciplina obligadamente transdisciplinar (Naredo, 2011).

Las nociones biofísicas fundamentales sobre las que se articula la Economía Ecológica (Aguilera Klink & Alcántara, 2011) son tres:

- La primera consiste en el reconocimiento de la verdad elemental que expresa la Primera Ley de la Termodinámica, según la cual la materia y la energía no se crean ni se destruyen, sino que sólo se transforman. A pesar de que esta Ley se usa para justificar una visión mecánica e irreal de una economía que no agota recursos, la realidad es que permite echar por tierra la noción de externalidades ambientales entendidas como algo ocasional.

- La segunda es la Ley de la Entropía o Segunda Ley de la Termodinámica, que es precisamente una física con valor económico: la materia y la energía se degradan continua e irrevocablemente desde una forma disponible a una forma no disponible, o de una forma ordenada a una forma desordenada, independientemente de que las usemos o no. Por tanto, desde el punto de vista de la termodinámica lo que confiere valor económico a la materia y energía es su disponibilidad para ser utilizada, por contraste con la energía y materia no disponible o ya utilizada a la que debemos considerar como residuo en un sentido termodinámico.

- La tercera noción presenta una doble vertiente. La primera de ellas se refiere a la imposibilidad de generar más residuos de los que puede tolerar la capacidad de asimilación de los ecosistemas, so pena de destrucción de los mismos y de la vida humana. La segunda advierte de la imposibilidad de extraer de los sistemas biológicos más de lo que se puede considerar como su rendimiento sostenible o renovable pues de lo contrario acabaríamos con ellos e, indirectamente, con nosotros mismos. Todo esto exige un conocimiento profundo tanto de la estructura y funcionamiento de los ecosistemas naturales que son la base de la vida humana como de las sociedades. Dicho conocimiento marca los límites, tanto físicos como conceptuales, a los que debe ajustarse la actividad humana y por lo tanto la economía.

En definitiva, los fundamentos biofísicos y la propia ecología nos enseñan que el hombre no utiliza recursos naturales de manera aislada (Toledo & Barrera-Bassols, 2008) sino que utiliza ecosistemas. Proceso de apropiación que Norgaard (1984) identificó como un proceso coevolucionario: en la medida en la que el sistema socioeconómico modifica los sistemas biológicos, se ve obligado a su vez a adaptar el primero a los cambios introducidos en el segundo, de manera que sea capaz de comprender los efectos de las modificaciones sobre los ecosistemas -de adquirir un nuevo conocimiento- que le permita usar adecuadamente los mismos. Con este propósito necesita crear nuevas instituciones, en el sentido de nuevas leyes, reglas o normas sociales de comportamiento.

El hecho de reconocer que la unidad de gestión apropiada es el ecosistema y no el recurso, cuestiona la noción de propiedad privada, en su acepción ideológica más extendida y estricta, así como la solución tan frecuente en la actualidad de recurrir a la privatización del medio ambiente.

Según la ecología económica, dentro del marco institucional o legal cuyo objetivo sea la gestión del Planeta y el acceso equitativo a la renta y la riqueza, es necesario dejar de contemplar los derechos privados como derechos absolutos e independientes de un fin. Dicho de otra manera, es preciso reconocer que todos los derechos (de propiedad) son condicionales

y derivativos: derivan del fin o del objetivo de la sociedad en que se dan (Aguilera Klink & Alcántara, 2011).

- Diálogo de saberes: el paradigma del Vivir Bien como modelo de ciencia y de desarrollo endógeno sustentable. Acercándonos a las afectividades.

La búsqueda de alternativas al actual sistema de desarrollo requiere una revisión crítica de las actuales instituciones y formas de producir conocimientos o hacer ciencia y tecnología. Es importante señalar que esta revisión crítica del modo de producción actual de conocimientos científicos no es una actividad meramente académica sino que se produce en un marco de alianza entre las comunidades académicas conscientes de los cambios sociales imperantes y un sinnúmero de otras comunidades epistemológicas como son los movimientos sociales, indígenas, populares y ambientales (Delgado, Rist, & Escobar, 2010, p. 10).

Sabemos que el debate ambiental ha quedado muy limitado frente a los problemas globales, ya que no se ha hecho la ligazón entre la crisis ambiental y las lógicas del sistema capitalista que determina el uso, la producción y el consumo de recursos físicos y naturales, bienes y servicios.

Desde el Buen Vivir se propone que la pregunta sobre autenticidad y originalidad de este paradigma no puede resolverse en los escritos y reflexiones sépticas de los espacios disciplinarios académicos, sino que su validez, relevancia y alcance debe darse desde un diálogo entre las comunidades epistémicas representadas por los miembros de comunidades de pueblos originarios indígenas y campesinos (Delgado, Rist, & Escobar, 2010, p. 11)

Es por esto que la preocupación inicial no es la operativización del Vivir Bien (Suma Qamaña/ Sumaj kausay/ Ñandereqo) sobre la base de una concepción teórica, se plantea la necesidad de contextualizar lo que el éste es en cada contexto específico sobre la base de un diálogo de saberes: entre ciencias endógenas (indígenas, etc) y ciencias occidentales modernas. El elemento del aprendizaje mutuo y colectivo es así la base para llegar a una definición contextualizada y concreta (Delgado, Rist, & Escobar, 2010, p. 12).

El Vivir Bien plantea la existencia de relaciones reales no solamente simbólicas o cognitivas entre la vida espiritual, material y social: he aquí el primer paradigma científico que reinserta la espiritualidad como un marco de reflexión y es aquí donde encontramos cabida para el planteamiento de la importancia de las afectividades en la construcción de mercados.

El Vivir Bien no solamente consiste en la dimensión normativa principal que orienta a la acción colectiva de los pueblos indígenas originarios y campesinos sino que también es posible y necesario incorporar estos valores en la definición e implementación de políticas públicas, programas y proyectos asociados.

Desde el paradigma del Buen Vivir, y en su intento de comprender y aplicar saberes y tecnologías en forma integral, holística y multidimensional se ha llegado a adoptar la agroecología porque supone ampliar la visión desde una perspectiva solamente técnica a una dimensión política, social, cultural y económica (Delgado, Rist, & Escobar, 2010, p. 16).

La experiencia en proyectos y acciones desde la academia les llevó a comprender que el saber de los pueblos originarios está latente en las comunidades y es allí donde se deben volcar los

esfuerzos de investigación para revalorizar esos saberes. Así se ha llegado a formular un enfoque de desarrollo endógeno sustentable como modelo que orienta el diálogo de saberes en miras a una concepción de la vida cósmica: la misma se entiende como el resultado de la interacción entre los seres vivos de la comunidad de humanos y no humanos (plantas, animales, vientos, estrellas, piedras, sol, etc.) que conforman los ámbitos de la vida social, material y espiritual.

Desde el Buen Vivir se insiste que cuando se aplica un enfoque transdisciplinario para promocionar la co-producción de conocimientos se tiene que tomar en cuenta que la asignación de sentido a la información científica por parte de los actores sociales involucrados siempre está haciéndose desde las orientaciones normativas expresadas en la gran diversidad de formas de los “mundos de vida” que constituyen el conjunto de significados compartidos sobre los que viven e interactúan los actores sociales. Es por esto que cuando una ciencia pretende imponer sus propios conocimientos normativos e interpretativos sobre los mundos de vida de otros actores, éstos reaccionan con desconfianza y rechazo, ya que sienten que esto pone en peligro su soberanía interpretativa como un aspecto fundamental en todo proceso de formación identitaria personal y colectiva (Delgado, Rist, & Escobar, 2010, p. 21).

En la búsqueda de enfoques capaces de asumir los planteamientos de la economía ecológica y caminar hacia una ecología política, pasando por las aportaciones al conocimiento que se hace desde el paradigma del Vivir Bien, llegamos por fin a los planteamientos que el colectivo de ecoceastas Ecovalle asumió como propios: los de la Agroecología.

- *El enfoque y la práctica agroecológica: criterios básicos y dimensiones técnico-epistemológicas*

El sustrato teórico-académico de la agroecología se sitúa en el contexto de cambios y denuncias sociales de la década de los 60'. Además de las reivindicaciones de carácter social, comenzaron a esgrimirse denuncias que estaban decididamente en contra del avance de la industria química y la contaminación ambiental que ésta podía generar.⁶⁵

Si bien el contenido práctico y teórico se remonta quizás a los orígenes de la agricultura y las formas de manejo tradicional y campesino, la agroecología como corriente científico-académica se empieza a estructurar durante los años 70' y se pronuncia, de manera sólida, especialmente a partir de un trabajo de recopilación de principios de los años 80' donde se sientan las bases de la agroecología como una estrategia para una agricultura alternativa y sustentable (Altieri, 1983)⁶⁶. De estos inicios deben rescatarse los trabajos de Efraím Hernández Xolocotzi o de Stephen R. Gliessman sobre conocimiento tradicional campesino y manejo de los agroecosistemas.

Esta corriente de estudios va a encajar con otra, de carácter sociológico, que discute sobre el pensamiento social agrario y el papel del campesinado en la historia, analizando desde el debate entre el marxismo y el narodnismo ruso sobre la cuestión agraria hasta los procesos de modernización de la agricultura, pasando por autores como Marx, Bakunin, Kropotkin,

65 Uno de los ejemplos es el de *Primavera silenciosa* (Silent Spring). Un libro de Rachel Carson publicado en el año 1962 que advertía de los efectos perjudiciales de los pesticidas en el medio ambiente - especialmente en las aves - y culpaba a la industria química de la creciente contaminación. Es considerado uno de los primeros libros divulgativos sobre impacto ambiental.

66 Para la primera versión de la edición en castellano: Altieri, M.A. 1986. *Agroecología. Bases Científicas de la Agricultura Alternativa*. CETAL. Valparaíso (Chile).

Chayanov, Shanin, Palerm, Wallesteirn, Casanova o Hechter, entre otrxs (Sevilla-Guzmán & Woodgate, 1997).

Estos estudios sociológicos, beben también de las aportaciones de la etno-ecología y la ecología política, en autores como Víctor Toledo o Joan Martínez Alier, así como de la raíz histórica en la que se relacionan sociedad y naturaleza conformando el metabolismo social en autores como Manuel González de Molina.⁶⁷

Esta corriente va a incorporar a las fuentes agronómicas y ecológicas, toda la evolución y aportaciones entre la Antigua Tradición de los Estudios Campesinos hasta la Agroecología sobre el papel del campesinado y la teoría social anclada en éste (Sevilla-Guzmán, 2006a).

De esta forma surge un cuerpo teórico - científico, con fuerte arraigo en la praxis campesina y étnica, que se distingue, ante todo, por su naturaleza multidisciplinar: tanto de fuentes de conocimiento como de escuelas de procedencia.

La agroecología, como postulado de perspectiva científico-técnica, recoge algunos criterios que resultan fundamentales a la hora de comprender sus propósitos y naturaleza (Sevilla-Guzmán, 2006b):

- La agroecología contempla el manejo de los recursos naturales desde una perspectiva globalizadora y *holística*. Tiene en cuenta tanto los recursos humanos (étnicos, religiosos, políticos, económicos y culturales) como los recursos naturales (agua, suelo, energía, especies vegetales y animales) que conforman la estructura de un agroecosistema. Su análisis requiere una *perspectiva sistémica* que no recaiga en la clásica parcelación sectorial de los especialistas en las distintas ciencias, tanto sociales como naturales. Su propósito es capturar las interrelaciones entre los múltiples elementos que intervienen en los procesos artificializadores de la naturaleza por parte de la sociedad para obtener alimentos.

- El *agroecosistema*, que es la unidad de observación, análisis e intervención participativa, es en sí mismo una unidad de naturaleza holística. Su estudio debe tener en cuenta la circulación de los flujos materiales y de energía en las formas de consumo y degradación endo y exosomático, desde una mirada sociológica y antropológica.

- Se parte de la premisa de que la artificialización de los ecosistemas es el resultado de una *coevolución* entre cultura y medio ambiente⁶⁸. Desde esta perspectiva, no todas las formas de coevolución social y ecológica basadas en las presiones socioeconómicas para conseguir alimento, han provocado los mismos daños a los ecosistemas a lo largo de la historia de la humanidad. La agroecología intenta rescatar aquellas experiencias en las que el hombre ha desarrollado y desarrolla sistemas de adaptación que permiten unas correctas formas de reproducción social y ecológica de los agroecosistemas.

- La *dimensión local* y el *conocimiento endógeno* son elementos clave para la perspectiva agroecológica. Es indudable que el potencial agrícola de los sistemas biológicos ha sido captado históricamente por los agricultores tradicionales a través de procesos de ensayo, error, selección y aprendizaje cultural que se han dado en sus propias fincas o parcelas. La estrategia teórica y metodológica de la agroecología se desarrolla así en los marcos sociales del

67 Se intenta enunciar algunas de las aportaciones a la construcción de la perspectiva agroecológica a modo de ilustrar la multiplicidad de fuentes de las que bebe y no de agotar el enunciado de todas ellas.

68 Para profundizar en estos aportes y su introducción en la agroecología ver (Norgaard, 1994).

campesinado: la explotación agrícola familiar y la comunidad local. En la primera se desarrollan las tecnologías campesinas de uso múltiple de los recursos naturales, cuya lógica ecológica permite generar el diseño de modelos de agricultura alternativa (aprovechando también las tecnologías modernas que hayan probado su eficiencia medioambiental). Por otro lado, en la comunidad local se mantienen las bases renovables socioculturales del conocimiento campesino, puesto que es en la comunidad local donde éste adquiere su contexto real.

- El conocimiento campesino es indispensable en la *racionalidad ecológica (campesina) vinculada a la producción de alimentos*⁶⁹. “En contraste con los más modernos sistemas de producción rural, las culturas tradicionales tienden a implementar y a desarrollar sistemas ecológicamente correctos para la apropiación de los recursos naturales” (Toledo, 1993). Uno de los elementos clave para el desarrollo de las estrategias campesinas es el control que las unidades domésticas ejercen sobre los medios de producción, sobre la tierra, sobre los saberes y, en general, sobre los procesos de trabajo; es decir, el control que ejercen sobre los mecanismos de producción y, eventualmente, de todos o de parte de los mecanismos de reproducción⁷⁰.

- Si en términos ecológicos, un ecosistema es una combinación singular de factores naturales, dotada de una naturaleza social cuando se produce la artificialización o interacción con los seres humanos, se puede hablar de una identidad propia (probablemente única) de cada agroecosistema. El conocimiento local generado en cada proceso de coevolución social y ecológica, supone que un agroecosistema sea producto de la acumulación histórica de formas específicas de manejo y de soluciones endógenas. La agroecología reivindica el concepto de identidad para que, al vincularse con el de agroecosistema, sea visible la necesidad de su preservación como legado a las generaciones futuras. Es decir, reivindica la necesidad de preservar la biodiversidad social de los agroecosistemas.

De la misma forma, se busca preservar y aumentar la biodiversidad ecológica al interior del agroecosistema, debido a 1) su función optimizadora de los sistemas de producción agrícolas⁷¹ y 2) la posibilidad de ensamblar los componentes del agroecosistema para generar interacciones temporales y espaciales que generen rendimientos derivados de fuentes internas, reciclaje de nutrientes y relaciones tróficas entre plantas, insectos, etc.. De estas forma se pueden obtener sinergias que posibiliten herramientas como, por ejemplo, el control biológico de plagas (Altieri, 1991).

- De todo esto se desprende la importancia que para la agroecología va a tener el *diálogo de saberes*, en el cual el saber tradicional, étnico, campesino o académico confluyen de forma dinámica y procesual en la construcción de la ciencia y práctica agroecológica (Altieri, 1999; Leff, 2004; Sevilla-Guzmán, 2006^a).

69 Para una propuesta sobre las dimensiones del conocimiento campesino (conocimiento sobre taxonomías biológicas locales; sobre el medio ambiente; sobre las prácticas agrícolas de producción y conocimiento campesino experimental) ver (Altieri, 1991).

70 Aportaciones en este sentido se encuentran en (Iturra, 1988).

71 Básicamente, el comportamiento óptimo de los sistemas de producción agrícola depende del nivel de interacciones entre sus varios componentes. Se entiende que las interacciones potenciadoras de la acción sistémica son aquellas en las cuales los productos de un componente son utilizados en la producción de otro componente (por ej. el estiércol usado como fertilizante). Pero la biodiversidad puede también subsidiar el funcionamiento del agroecosistema al proveer servicios ecológicos de plagas y la conservación del suelo y del agua.

Todo esto nos permite llegar a una definición de la agroecología que integra todos estos criterios básicos:

La agroecología puede ser definida como el manejo ecológico de los recursos naturales a través de formas de acción social colectiva que presentan alternativas a la actual crisis civilizatoria. Y ello mediante propuestas participativas desde los ámbitos de la producción y la circulación alternativa de sus productos, pretendiendo establecer formas de producción y consumo que contribuyan a encarar el deterioro ecológico y social generado por el neoliberalismo actual. Su estrategia tiene una naturaleza sistémica, al considerar la finca, la organización comunitaria, y el resto de los marcos de relación de las sociedades rurales articulados en torno a la dimensión local, donde se encuentran los sistemas de conocimiento (local, campesino y/o indígena) portadores del potencial endógeno que permite potenciar la biodiversidad ecológica y sociocultural. Tal diversidad es el punto de partida de sus agriculturas alternativas, desde las cuales se pretende el diseño participativo de métodos endógenos de mejora socioeconómica para el establecimiento de dinámicas de transformación hacia sociedades sostenibles (Guzmán Casado, González de Molina, & Sevilla-Guzmán, 2000; Sevilla-Guzmán & Woodgate, 1997; Sevilla-Guzmán, 2011, p. 13).

Ahora pasaremos a las tres dimensiones técnico-epistemológicas de la agroecología.

Si bien existen abundantes aportaciones a la construcción de las tres dimensiones de la agroecología, en este apartado se tendrán en cuenta aquellos aspectos que resultan relevantes en la construcción de esta argumentación teórica en particular.

Todas las dimensiones de la agroecología tienen como objetivo último la sustentabilidad de los agroecosistemas y sus componentes ecológicos y humanos. Su definición sirve tanto como para poner en evidencia el contenido empírico del que se ocupa, como los elementos que se utilizan para construir una perspectiva de estudio y de intervención sobre la práctica social. Se pueden distinguir así, tres dimensiones que preocupan y ocupan a la agroecología en el manejo de los agroecosistemas. Éstas son: a) la dimensión ecológica y técnico-agronómica; b) la dimensión socioeconómica y cultural y c) la dimensión sociopolítica (Ottmann, 2005).

Siguiendo a Ottmann (2005) la dimensión ecológica y técnico-agronómica en el manejo de los agroecosistemas hace referencia al hecho de que la artificialización de los ecosistemas para obtener alimentos supone la reducción de su madurez y la simplificación de su estructura, proceso que debe ser analizado en sus características "macroscópicas" para alcanzar un diagnóstico correcto del "estado actual" de cada agroecosistema. En este sentido, el diagnóstico no puede llevarse a cabo sin recurrir al proceso y contexto histórico que configuró a cada agroecosistema en particular⁷². Debido a esto, la estrategia agroecológica debe tener en cuenta lo ecológico, lo agronómico y también lo social ya que la percepción y la interpretación que los seres humanos (ya sea en lenguajes populares o científicos) han hecho de su relación con el medio resultan esenciales para la elaboración de la misma.

La premisa principal que subyace a esta dimensión para con el manejo de los recursos naturales es su cuidado y no degradación. De manera general, el manejo técnico agronómico al que aspira la agroecología pretende potenciar los comportamientos ecológicos naturales que resultan beneficiosos al agroecosistema, generando procesos de conservación y regeneración dentro del mismo, así como el aprovechamiento máximo de los recursos internos y externos

72 En el texto de Ottmann (2005) se hace aquí referencia a: Toledo, V.M., 1985. *Ecología y Autosuficiencia Alimentaria*. Ciudad de México: Siglo XXI.

en la potenciación de sinergias positivas. Esta dimensión se centra principalmente en el aspecto de la producción.

En cuanto a la construcción de una perspectiva de estudio o abordaje debe situarse aquí la información aportada por el conocimiento de las ciencias agrícolas, pecuarias y forestales en sus aspectos técnicos respecto al funcionamiento de los recursos naturales, por un lado; y por otro lado los contextos sociales en los que se inscriben tales procesos articulados con sus respectivos procesos sociológicos (Sevilla-Guzmán, 2011).

La dimensión socioeconómica y cultural hace referencia al cuidado simultáneo de los recursos sociales implicados, tanto en lo que hace al ciclo económico de reproducción de la vida, como al contexto étnico y local. Se centra principalmente en los aspectos de distribución y consumo, pero también recoge los aspectos productivos que están relacionados a los sistemas de conocimiento tradicional (endógeno) vinculado a los agroecosistemas. Da relevancia así a la existencia de conocimiento étnico y a su recorrido histórico.

La dimensión socioeconómica y cultural integra y propone enfoques que tengan una visión de sistema agroalimentario o sistemas de producción, distribución y consumo de alimentos, por ejemplo. Trasciende la parcelación clásica que se enfoca en lo productivo sin tener en cuenta a los productoras y su papel en la cadena agroalimentaria y el sistema económico global (Sevilla-Guzmán, 2011). Se trata de pensar al agroecosistema y sus componentes en relación y en sus relaciones con las estructuras más grandes que conforman (el sistema agroalimentario) y que influyen directamente en su desarrollo y sustentabilidad (Faeth, 1993). tal como hemos hecho en este bloque teórico, se intenta alcanzar una perspectiva holística y compleja del sistema agroalimentario.

Por último, la dimensión sociopolítica en el manejo de los agroecosistemas apunta a poner en relevancia y modificar las relaciones de poder establecidas con el propósito de mejorar la calidad de vida de las poblaciones implicadas y avanzar hacia la sustentabilidad ecológica y social. El primer paso para esto consiste en garantizar el acceso y la reproducción de los medios de vida.

Aquí son de vital importancia los procesos participativos y democráticos que se desarrollan en el contexto de la producción agrícola y del desarrollo rural, así como las redes de organización social y de representación de los diversos segmentos de la población rural (Caporal & Costabeber, 2004). Las iniciativas como las de Ecovalle son, en este sentido, de vital importancia para configurar una masa crítica que promueva un cambio más profundo y perdurable en la sociedad.

Estas redes de organización y representación conforman el entramado de articulación que hace posible tanto el intercambio de información y recursos entre las personas implicadas, como la consolidación de figuras políticas con voz y participación en diferentes niveles de la sociedad. La estrategia de una articulación, como en todo proceso de emancipación o cambio político, es la que asegura la fuerza suficiente como para incidir en las estructuras de poder, en el marco normativo y legalidad vigente y en las dinámicas establecidas a nivel de personas y organizaciones.

Es en este punto de articulación en el que la agroecología coincide, como fundamento y como ideario, en el escenario de los nuevos movimientos sociales contemporáneos (ecologistas,

consumidorxs, feministas,...) y de los movimientos sociales históricos que extienden sus reivindicaciones hasta la actualidad (jornaleros, campesinos e indígenas).

Debe resaltarse aquí, que los movimientos sociales asociados con el desarrollo de los nuevos paradigmas agroecológicos y las prácticas productivas del medio rural, no son sino una parte de un movimiento más amplio y complejo, orientado hacia la transformación del estado y del orden económico dominante. El movimiento por el desarrollo sustentable se inscribe así en las luchas sociales por la democracia directa y participativa, abriendo perspectivas a un nuevo orden económico, político y cultural mundial (Leff, 2004, p. 441).

- Propuestas para comprender los procesos de cambio en marcha

- Cómo abordar la respuesta social articulada: Aceptar y potenciar las emergencias

En un intento de incorporar la estrategia epistemológica de Boaventura de Sousa Santos en su Sociología de las Ausencias y las Emergencias (Sousa Santos, 2003, 2005, 2009, 2011, 2012) al acervo de la Agroecología, Eduardo Sevilla Guzmán (Apuntes de clase s/f) señala que en la reinención de la emancipación social Sousa Santos (2009:99) pretende evaluar los límites y posibilidades de una articulación desde abajo de “las luchas, iniciativas, movimientos alternativos, muchos de ellos locales, procedentes de lugares remotos del mundo y, por ello, quizás fáciles de desacreditar como relevantes, demasiado frágiles o localizados para ofrecer una alternativa creíble al capitalismo”.

Un avance de los resultados de la referida investigación llegó a Sousa Santos a formular las tres siguientes conclusiones:

- La experiencia social de todo el mundo es mucho más amplia y variada de lo que la tradición científica o filosófica occidental conoce y considera importante.
- Esta riqueza social está siendo desperdiciada. De este desperdicio se nutren las ideas que proclaman que no hay alternativas.
- Combatir el desperdicio de la experiencia requiere hacer visible y dar credibilidad a “experiencias ocultas”.

A partir de estas conclusiones Sousa Santos propone un modelo diferente de racionalidad que sustituya al occidental dominante, al menos, desde hace dos siglos. La estrategia de gestación de esta nueva racionalidad -que Sousa Santos califica de “cosmopolita”- se basa en la caracterización de elementos clave para entender el núcleo central de la racionalidad científica moderna, lo que este autor califica como “razón indolente”⁷³ (Sousa Santos, 2003).

Así, la estrategia de creación de la nueva racionalidad se ha de desarrollar mediante una trayectoria inversa respecto a la concepción del tiempo del modelo científico occidental, expandir el presente y contraer el futuro.

Para expandir el presente Sousa Santos propone una estrategia de rescate de subculturas que resisten, elaboran alternativas y se enfrentan al capitalismo. Propone así un enfoque *deconstructivo* (des-pensar, des-residualizar, des-localizar y des-producir) para el desarrollo

73 Tal denominación la toma de Leibniz y se debe a la naturaleza de los debates que suscita y que mantienen a los saberes ajenos al despliegue de su lógica alejados de su actividad epistemológica

de una sociología de las ausencias: ésta debe ser capaz de hacer visibles mediante su consideración las alternativas reales en detrimento de las hegemónicas.

Para contraer el futuro, se propone una estrategia de actuación sobre las capacidades y posibilidades de radicalizar las expectativas asentadas en posibilidades y capacidades reales. Hablamos aquí de un enfoque *reconstructivo* (diálogo de saberes, multitemporalidad, ecología, reconocimiento a las formas de producción orgánica, reglobalizar lo local). Esto nos llevaría al desarrollo de una sociología de las emergencias: la construcción en el presente a través de actividades de cuidado (lo que aquí consideramos afectividades) un futuro de posibilidades plurales y concretas simultáneamente utópicas y realistas.

Al integrar la “sociología de las emergencias” al enfoque agroecológico hablamos de cuatro estrategias basadas en la práctica de agregación de la diversidad a través de la promoción de interacciones sustentables entre entidades parciales y heterogéneas. Estas se expresarían de la siguiente forma: a) la ecología de los saberes que ofrece una igualdad de oportunidades basada en el diálogo de saberes; b) la ecología de los reconocimientos que implica una ruptura de jerarquías para aceptar una ciudadanía multicultural; c) la ecología de las transescalas que globaliza lo local para postularse como una contra-hegemonía y d) la ecología de las productividades que adopta formas de producción solidarias para asegurar una equidad social y económica.

La confluencia entre la emergencia social, el paradigma del Vivir Bien y el enfoque y práctica agroecológica conforman un entramado argumentativo del que surge una mirada o enfoque teórico para abordar la realidad social en curso en lo que hace a la construcción de mercados sustentables: en nuestro caso, centrándonos en la creación, multiplicación y experimentación de las “*redes de afectividad local para la autogestión de nuestros alimentos*”.

- *Del desarrollo rural en Europa a los Imperios alimentarios mundializados*

Una de las aportaciones más significativas a los estudios rurales europeos de los últimos años es el concepto de “*estilos de agricultura*” desarrollado dentro de la Universidad de Wageningen: éstos representan los resultados materiales, relacionales y simbólicos de flujos estratégicamente ordenados en el tiempo. Demuestran la existencia de la heterogeneidad en los sistemas agrícolas en el mundo rural (van Der Ploeg, 2010; van Der Ploeg et al., 2000; van Der Ploeg, Laurent, Blondeau, & Bonnafous, 2009; van Der Ploeg & Renting, 2000).

Para estxs autorxs, lo que en el ámbito del fenómeno empírico inmediato se denomina desarrollo rural, es desde el punto de vista analítico el resultado de un resultado subyacente de *recampesinización* (Van der Ploeg, Long, & Banks, 2002). En otras palabras, las prácticas de desarrollo rural son el resultado de un masivo proceso de cambio endógeno a partir de las bases que ya cobró su momento antes de que se formularan las primeras pautas para las políticas de desarrollo rural.

Actualmente las políticas de desarrollo rural supranacionales, nacionales y regionales actúan de manera muy compleja y frecuentemente contradictoria con el desarrollo rural entendido como una amplia gama de respuestas (estilos) del modo campesino a la presión sobre la agricultura.

Los estilos de agricultura pueden representarse en un gráfico de eje de axis-as de la siguiente manera: en este gráfico imaginamos en la posición inferior izquierda el principio campesino bajo el “Modo Campesino de Explotación Agrícola”. A partir de allí vamos hacia una mayor intensificación a través de la sintonización (“labrar pausado”). La curva del medio representa el campo del “Modo Empresarial de Explotación Agrícola”. Este proceso que se desprende de la evolución de un modo campesino hacia un modo (impuesto o fomentado) de explotación agrícola, también puede ir -en función de la coyuntura- hacia la optimización tecnológica o hacia una agricultura más ruda. La última curva representa el “Modo Capitalista de Explotación Agrícola” (van Der Ploeg, 2010, p. 204).

Los estilos de agricultura en el medio rural europeo deben enmarcarse en un enfoque global que incluya las dinámicas mundializadas que hoy denominamos “convencionales” del SAG. Para ello se propone la revisión del concepto de Imperios Alimentarios (Friedmann & McMichael, 1989) como también otras interpretaciones más actuales sobre “régimen alimentario post-productivista” (D. Burch & Lawrence, 2009; David Burch & Lawrence, 2005).

Siguiendo a McMichael (McMichael, 2009) se entiende el “régimen alimentario” como un concepto histórico, es decir, como el resultado de un conjunto de acuerdos en torno a la producción y distribución de alimentos que se establece a escala mundial, entre diferentes países o sectores de influencia. Da cuenta de la estructuración de las relaciones agrícolas a través del tiempo y el espacio y, por tanto, debe contextualizarse dentro de las formas y relaciones de hegemonía en la economía mundial. Este autor distingue tres “régimenes alimentarios” que han operado a nivel mundial y que responden a relaciones dominadas por los ingleses (hacia finales del siglo XIX y en el marco de las relaciones de dominación colonial), los americanos (aproximadamente a partir de la segunda mitad del siglo XX, con la expansión de la agroindustria) y las corporaciones empresariales (en el marco de las políticas neoliberales), situándolo a partir de la década de 1980 hasta la actualidad.

En lo que él llama el actual “régimen alimentario corporativo de alimentos”, el principio ordenador es el mercado, no el imperio o los intereses de Estado como en el caso de los regímenes alimentarios anteriores, y los actores protagonistas son las corporaciones empresariales.

En el marco de este “régimen alimentario corporativo de alimentos”, las políticas neoliberales (en particular la liberalización y la desregulación financiera) han fomentado la consolidación de los agronegocios, permitiendo alianzas estratégicas entre la agroindustria, la industria química y la biotecnología. Se ha dado lugar al desmantelamiento progresivo de los organismos nacionales de regulación de la comercialización y han cobrado vigor las entidades multinacionales como la Organización Mundial del Comercio.

La liberalización del comercio y de la inversión, la disminución de los subsidios a los pequeños agricultores y del crédito rural, han acelerado lo que este autor considera una “descampesinización”, al mismo tiempo que la acusada mercantilización fue socavando los medios locales de subsistencia. El creciente interés por la “seguridad alimentaria” acentúa a su vez el interés por la gestión de la circulación mundial de alimentos y es allí donde se plantean contradicciones debido a los diferentes objetivos perseguidos por los gobiernos, sociedad civil y corporaciones (Friedmann, 2009; McMichael, 2004; 2009).

Además de resaltar las relaciones de poder, el carácter histórico del concepto de “régimen alimentario” hace referencia a su vez a las relaciones socio-naturales (Friedmann, 2009), debido a que las nociones que se tienen sobre cuestiones como ecología o salud van cambiando y provocando respuestas a escala mundial que también son constitutivas del mismo.

Intentando abordar la existencia de marcos regulatorios internacionales, es decir, de aspectos que permiten pensar en rasgos del sistema alimentario a nivel global, se menciona también la existencia de un régimen de alimentación post-productivista. Siguiendo a algunxs autorxs (Burch & Lawrence, 2005) se estima que el productivismo está siendo cuestionado por lxs consumidorxs a nivel global, debido a que éstos se encuentran cada vez más informados y preocupados por las repercusiones negativas que ha generado la industrialización de la agricultura. Se observan así tendencias a asumir nuevas preferencias en el consumo, así como la adopción de actitudes y comportamientos que responden a criterios de salud y cuestionan los beneficios ambientales del uso intensivo de tecnología y de la agricultura "de fábrica". Estos consumidores apoyan con sus compras y/o participación el desarrollo de "alternativas" (especialmente en productos orgánicos) que consideran más cercanas a los sistemas alimentarios más sustentables de producción. Aquí es donde crece el protagonismo de los supermercados debido a que éstos son cada vez más conscientes de la necesidad de proporcionar a lxs consumidorxs criterios de seguridad alimentaria a través de garantías de frescura y calidad en los productos. De esta forma, los supermercados se están convirtiendo en parte integral de un nuevo marco normativo que afecta a las normas y la calidad de los productos, al menos en términos del poder que éstos cobran en la cadena agroalimentaria en la actualidad (Burch & Lawrence, 2005, pág. 12).

- Hacia una economía social y solidaria

Otra propuesta de cambio en marcha reside en los postulados y prácticas de la economía solidaria que se ha definido como el conjunto de las actividades que contribuyen a la democratización de la economía a partir de compromisos ciudadanos y que apuntan a volver a inscribir la solidaridad en el corazón de la economía (Laville, 1994).

La economía solidaria se identifica con la versión de la satisfacción de necesidades objetivas desde una perspectiva de autarquía y riqueza verdadera. Con la esperanza siempre recurrente de volver a dar vida y fuerza en el seno de la modernidad y de la gran sociedad a los ideales económicos propios de la sociedad del entre sí, edificada sobre la base de la familia, del vecindario, del don-contra don y de la solidaridad interpersonal. Formula la aspiración a hacer revivir en el seno de la sociabilidad secundaria los valores cardinales de la sociabilidad primaria: lealtad, interdependencia, confianza, reciprocidad (Caillé, 2009, p. 32).

La definición de economía solidaria es tramposa en sus términos. En tanto economía, la economía no puede ser solidaria. Sólo puede serlo el principio ético-político que decide postergar la primacía del individualismo para instituir los económico sobre bases distintas que el el único intercambio mercantil (Caillé, 2009, p. 44). Es aquí donde entran las personas y sus voluntades y acciones colectivas y políticas. Aquí donde se insertan, como respuesta a la aparente imposibilidad de regirnos por otros principios, las experiencias vinculadas a la alimentación.

La economía solidaria, como propuesta, no puede ser un sistema económico. Por el contrario, puede ser un sistema político que induce efectos económicos (Caillé, 2009).

Esta otra (re)institución de lo económico puede efectuarse sobre dos vertientes muy diferentes pero cuya interdependencia es necesario captar. En primer lugar, es importante entender que la creación de colectivos, bajo la forma de cooperativas o de asociaciones de economía solidaria, es capaz de generar una fuerte eficacia económica. Al movilizar los sentimientos de lealtad, solidaridad y amistad, se liberan energías y se permite que el colectivo se beneficie con el trabajo gratuito de sus miembros. Lo que Jacques T. Godbout (1994 – 2000) llama un sentimiento de endeudamiento mutuo positivo (en el juego de la cooperación todos tienen el sentimiento de ganar con la actividad de todos) (Caillé, 2009, p. 42).

Para la teoría de la modernización el crecimiento económico era el camino de la integración en la fase del bienestar y consumo de masas a la que tendía el desarrollo capitalista (Rostow, 1960). A lo largo de las últimas siete u ocho décadas (especialmente de la segunda guerra mundial) las estructuras de relaciones de reciprocidad fueron siendo fuertemente erosionadas y desgastadas en casi todos los lugares -proceso que fue todavía más acelerado en la época actual de liberalización y globalización. Como forma de organización la reciprocidad fue desalojada hacia los márgenes de tal forma que estas relaciones fueron escondidas, enmascaradas, al punto de parecer invisibles e incluso inexistentes.

No obstante, el ritmo de los cambios que vienen eliminando las relaciones de reciprocidad en la agricultura no fue el mismo en todo lugar. Tampoco ha sido este un proceso unilineal o irreversible. Como mencionamos para el caso europeo de la existencia de diferentes estilos de agricultura, durante el gran proyecto de modernización, a partir de la década de 1950 hasta la década de 1980 una parte de las agriculturas del mundo fue literalmente remodelada por el sistema de la agricultura empresarial. La naturaleza viva fue transformada en un conjunto de mercancías que sólo pueden ser adquiridas mediante el intercambio (trueque) mercantil. En consecuencia, la dependencia al mercado aumentó enormemente. Los agricultores tuvieron que funcionar y operar obligadamente de acuerdo a la “lógica del mercado”. Entre tanto, sus prácticas y relaciones de reciprocidad no desaparecieron completamente.

Junto con la agricultura empresarial hay una gran parte de agricultura en el mundo (sea en el norte o en el sur, en oriente u occidente) que todavía están fuertemente estructuradas por principios de agricultura campesina. Es innecesario decir que la reciprocidad continúa siendo una característica central en estos sistemas de producción. Esta constituye una línea de defensa mayor contra las varias amenazas externas. Algunos llegan a argumentar que estamos presenciando en este exacto momento proceso de recampanización (reconstrucción de principios campesinos) que incluyen la construcción social de nuevos patrones de relaciones de reciprocidad (van Der Ploeg, 2011).

Es en este sentido que el reconocimiento institucional o público expresado en políticas y acciones específicas, que fomenten y faciliten las estrategias de manejo colectivo de recursos a partir de relaciones de reciprocidad puede conducir a crear, modificar o perpetuar esas estructuras así como a reproducir los valores éticos que ellas contribuyen a producir: confianza, reputación, respeto mutuo, responsabilidad, etc. (Sabourin, 2011, p. 132).

La dimensión política de la sustentabilidad -que mencionamos también desde la agroecología- tiene que ver con los procesos participativos y democráticos que se desarrollan en el contexto de la producción agrícola y del desarrollo rural, así como con las redes de organización social

y de representación de los diversos segmentos de la población rural. En ese contexto, el desarrollo rural sustentable debe ser concebido a partir de las concepciones culturales y políticas propias de los grupos sociales considerando sus relaciones de diálogo y de integración con la sociedad mayor a través de su representación en espacios comunitarios o en consejos políticos y profesionales en una lógica que considere aquellas dimensiones de primer nivel como integradoras de las formas de explotación y manejo sustentable de los agroecosistemas (Caporal & Costabeber, 2004, p. 79).

- Propuestas para la construcción de mercados sustentables y principios económicos para la gestión de nuestros alimentos

- Repensando la relación necesidades-valor

Como hemos desarrollado en el BLOQUE 2, la relación entre necesidad-utilidad- valor no es una ni se da de la misma forma entre las diferentes sociedades o grupos.

Lo que queremos rescatar aquí, e insistir constantemente en ello, es que como bien afirma Gudeman (2001) el valor está siempre cultural o localmente definido, por lo que carece de sentido una teoría del valor abstracta de individuos que no existen en ninguna parte. Además, una teoría del valor culturalmente definida debe contemplar que las transacciones económicas se dan simultáneamente en dos esferas: en la esfera de las relaciones sociales (inmaterial/ intangible) y en la esfera del intercambio (material/ tangible). Estas esferas no son contradictorias, si no que pertenecen a diferentes dominios constitutivos de toda sociedad.

Ahora bien, si en nuestras sociedades ha imperado una concepción de valor relacionada a lo útil (sea cual sea la concepción de utilidad a la que nos refiramos), la utilidad debe pensarse en relación a las necesidades que satisface⁷⁴. Si bien no intentamos caer en afirmaciones absolutas, tan sólo queremos destacar el hecho de que, en mayor o menor medida, el valor de algo parece estar frecuentemente relacionado a cuán útil resulta en la satisfacción de una necesidad cualquiera.

Lo que cabe preguntarse finalmente aquí es de dónde surge el valor, o mejor (puesto que esa cuestión implicaría un recorrido aún más extenso), *cuál es la relación entre el valor y las necesidades cuando nos referimos a la circulación de alimentos y otros bienes (tangibles o intangibles) relacionados a la subsistencia (elemental) de las personas.*

En el marco de este trabajo y de cara a la propuesta general de construcción de alternativas para el futuro, *vamos a considerar el alimento como una necesidad humana básica y fundamental para el mantenimiento de la vida.* Su valor (en términos de precio, utilidad, impacto, o cualquier otra dimensión) deberá ser considerado en el entramado cultural en el que se genera y reflejar las múltiples lógicas que conviven y atraviesan la trayectoria de un alimento hoy, desde que es producido hasta que es consumido en el seno del SAG.

74 En el marco de este trabajo se considerará la utilidad en relación a las “necesidades” y no a los “deseos o deseables” (o cualquier otro término) para evitar un debate de carácter filosófico que no pertenece a estas páginas y del cual existe abundante literatura (para profundizar en el tema ver: Doyal & Gough, 1994). Además, y principalmente, la relación que se establece aquí entre necesidades, utilidad y valor tiene como propósito establecer el marco general en el que se intercambian los alimentos en nuestras sociedades y no el abordar, como eje de la cuestión, la naturaleza de los intercambios y circulación económica.

La noción de necesidades se vuelve entonces aquí fundamental. Para su abordaje vamos a tener en cuenta, en un primer momento, la propuesta de Max-Neef (1994) sobre las “necesidades humanas básicas o fundamentales”⁷⁵, debido a que entendemos que la alimentación y la circulación de tangibles e intangibles destinados a los procesos de subsistencia elemental, se encuadran dentro de este tipo de necesidades.

La persona es un ser de necesidades múltiples e interdependientes. Por ello las necesidades humanas deben entenderse como un sistema en que las mismas se interrelacionan e interactúan. Simultaneidades, complementariedades y compensaciones (*trade-offs*) son características de la dinámica del proceso de satisfacción de las necesidades (Max-Neef, 1994, p. 41).

La propuesta de Max-Neef se basa en la creencia, a la cual adherimos, de que las necesidades humanas fundamentales son inevitablemente subjetivas pero subjetivamente universales. Las considera en sí mismas finitas, pocas y clasificables.

Estas necesidades podrían ser las mismas en todas las culturas y en todos los períodos históricos. Lo que cambia, a través del tiempo y de las culturas, es la manera o los medios utilizados para su satisfacción.

Lo importante aquí es, según esta propuesta, que lo que está culturalmente determinado no son las necesidades humanas fundamentales, sino los *satisfactores* de esas necesidades (Max-Neef, 1994, p. 42).

Este autor trabaja con dos criterios de desagregación para elaborar una matriz de necesidades humanas fundamentales: según categorías existenciales y según categorías axiológicas. Esta combinación permite operar con una clasificación que incluye, por una parte, las necesidades de Ser, Tener, Hacer y Estar; y, por la otra, las necesidades de Subsistencia, Protección, Afecto, Entendimiento, Participación, Ocio, Creación, Identidad y Libertad. De la clasificación propuesta se desprende que, por ejemplo, alimentación y abrigo no deben considerarse como necesidades en sí mismas, sino como satisfactores de la necesidad fundamental de subsistencia (Max-Neef, 1994, p. 41).

Esto nos permite proponer una relación en la que el alimento es un bien, que es constitutivo (entre otros) del satisfactor de la alimentación, y que éste a su vez satisface a la necesidad humana fundamental de subsistencia. Uno de los problemas aquí es que el alimento, al relacionarlo con ideas como necesidades básicas y subsistencia, pierde en gran medida el peso que puede tener como elemento vertebrador de otras relaciones culturales (vinculadas a las fiestas, a las ceremonias, a la identidad), ambientales (vinculadas a los ecosistemas y paisajes que genera su producción) o sociales (vinculadas a su circulación económica, al acceso o a la falta de alimento adecuado).

75 La noción de “necesidades humanas básicas”, aparece en el ámbito internacional en el seminario de la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) y el UNEP (United Nations Environmental Program) realizado en 1974 en México, conocido como la “Declaración de Cocoyoc”. La noción de necesidad humana se entiende a partir de aquí, y en especial en el ámbito de la política e intervención internacional en temas de desarrollo, en el sentido de desarrollo de los seres humanos y no en el sentido de desarrollo de países o producción de bienes materiales. Para profundizar en el tema de las necesidades humanas vinculadas a las nociones de “desarrollo” (y sus críticas) ver: (Sachs, 1996).

Un alimento en sí mismo ¿hace a la nutrición de una persona? Para integrar estas dimensiones hay que volver a las aportaciones sobre el concepto de “necesidades”.

Como una crítica al enfoque e interpretaciones de la utilidad, Amartya Sen (1982, 1983, 1988, 1995 [1992], 1997 [1985]), y en el marco de su tarea general de reinsertar la ética (moral) en la economía, plantea que ninguna de las interpretaciones de la utilidad (sea ésta entendida en términos de placer o felicidad, cumplimiento de deseos, o elección racional) consigue definir con claridad el bien-estar o el nivel de vida de una persona. En palabras de este autor, las nociones de utilidad tienen conexiones con el bien-estar y el nivel de vida “pero son primos segundos y no hermanos” (Sen, 1988, p. 138).

El estándar de vida no es una cuestión de opulencia (en términos de mercancías y cálculos de utilidad total o marginal de los economistas) sino de la vida que uno lleva. En este sentido, hasta pierden importancia los recursos que se tienen para llevar esa vida. El mercado, cierta ciencia económica, algunxs economistas y muchas personas, valoran las mercancías y el éxito en el mundo material en relación a la opulencia (y su necesaria ostentación). Pero a pesar de eso, para este autor las mercancías no suelen ser más que medios para otros fines. En última instancia, la atención debe centrarse en qué tipo de vida tenemos y en lo que podemos o no podemos hacer, lo que podemos o no podemos ser/estar (Sen, 1997).

Para Amartya Sen, las condiciones de vida que podemos o no alcanzar dependen de nuestras realizaciones y capacidades⁷⁶, entendiendo las segundas como las habilidades que tenemos para alcanzar las primeras. Como objetos de más o menos valor en función a esa obtención de realizaciones, están los “bienes y servicios”, entendidos como mercancías materiales e inmateriales.

Una realización es un *logro* mientras que una capacidad es la *habilidad* para lograr. Las realizaciones representan las condiciones de vida, ya que son diferentes aspectos que hacen a cómo vive una persona. Las capacidades son nociones de libertad en el sentido positivo del término: las oportunidades reales que se tienen en relación de la vida que se puede llevar.

La idea que aquí nos resulta fundamental es que el camino que va desde un bien hasta una realización *varía de persona en persona*. Esa variación depende de las capacidades que cada quien tenga a su favor (o en su contra) (Sen, 1997).

Por poner un ejemplo, el autor refiere a la ingesta de alimentos. Reconoce que existe una diferencia entre el alimento, el hecho y forma de ingerirlo y qué se obtiene con ello. En este sentido, el nivel de nutrición obtenido puede variar de una persona a otra debido a múltiples y variadas causas (edad, enfermedades, clima, metabolismo, ejercicio físico, etc.). Cuando hablamos de cubrir la “necesidad de una alimentación nutritiva”, es así indispensable incluir en esa formulación la idea de las capacidades: es a través de éstas que esos bienes (alimentos) alcanzarán (o no) esa realización (una nutrición adecuada) (Sen, 1988).

En la propuesta de Sen la preocupación no es tanto la comida como tal sino el tipo de vida que una persona logra vivir con la ayuda de la comida y de otros bienes. Ateniéndonos al ejemplo anterior, lo importante sería el hecho de si puede estar bien nutrido.

76 En general, en sus escritos Sen utiliza los términos “*functionings*” y “*capabilities*”. Debido a que no hay una traducción exacta al castellano y que se utilizan diferentes interpretaciones en la traducción, aquí nos decidimos por estos términos debido a que creemos representan de forma más cercana las palabras del autor.

Este enfoque, nos permite pensar la alimentación hoy desde otra perspectiva: como se ha expuesto en el Bloque 1 sobre el estado de la alimentación y la salud, aún sin caer en la evaluación de los logros de la política internacional en términos de hambre y acceso a los alimentos, seguimos sin poder responder a los problemas que existen allí donde el alimento está disponible (e incluso disponible y accesible en abundancia) pero no es de buena calidad. Sufrimos de hambre y también sufrimos de obesidad. Por tanto una idea de “necesidad” sin tener en cuenta la calidad de vida que nos ofrece, sería cuando menos incompleta.

Amartya Sen sustituye (o más bien complementa) la idea de “necesidades” por “realizaciones” (logros) y “capacidades”, lo cual le permite rebasar el sentido de “falta de las cosas” que el término necesidades transmite inevitablemente y pasar a una concepción más rica del ser y hacer, de libertad, dejando a un lado las concepciones absolutamente materialistas que respecto a las necesidades humanas han dominado el pensamiento económico en las últimas décadas, especialmente cuando se lo vincula a las políticas y acciones destinadas al “desarrollo”(Elizalde, 1999).

El núcleo de la cuestión pasa a ser, finalmente, cuál es la libertad real de las personas para elegir sus condiciones de vida: ¿tenemos una nutrición inadecuada porque no hay alimentos, porque no sabemos elegirlos o porque los que hay disponibles en nuestras circunstancias culturales o económicas son de mala calidad? ¿Sabemos y podemos gestionarlos de manera global? Y aún más ¿damos valor adecuado a nuestros alimentos? ¿podemos, si los gestionamos de manera diferente, *cambiar* nuestras condiciones de vida?.

Lo interesante es que Sen pone de relevancia la *capacidad de las personas de elegir*, además de las limitaciones a las que son sometidas por diferentes motivos (Sen, 1982). Y esa capacidad de elegir, esa concepción de necesidad vinculada a la libertad de las personas es la que vuelve a remitirnos a la posibilidad de cambiar el estado de las cosas o, al menos, de la posibilidad de devolver al ámbito de las acciones individuales y colectivas la gestión de nuestra alimentación hoy.

- *Instituyendo otros principios económicos: aportaciones desde la Teoría de la reciprocidad*

Uno de los aspectos que invitan a la reflexión (y a la acción), será entonces cuáles son los principios de naturaleza social (normas, valores, creencias...), que deben institucionalizarse para generar otras lógicas y dinámicas económicas.

Hemos dicho en el BLOQUE 2 que según el enfoque científico basado en la interpretación formal de la economía se entiende una decisión como adecuada (racional) aquella que intenta extraer el máximo provecho individual o colectivo a partir de un cálculo sobre la utilidad. Y que, en nuestra economía, éste es el principio que rige los intercambios mercantiles basados en el dinero. Dentro de este modelo económico, nuestros alimentos circulan en unos mercados que se espera sean “autorregulados”, aunque las políticas neoliberales conviven con las prácticas proteccionistas en la mayoría de países del mundo, incluidos los europeos.

Ahora bien, sin caer en la afirmación de que existe la posibilidad de construir (socialmente) “otra economía” distinta a la que conocemos hoy como “economía de mercado capitalista”, las experiencias que están surgiendo a escala planetaria en torno a la (auto)gestión de los alimentos, la relocalización o reapropiación de los sistemas agroalimentarios o la autodeterminación en la soberanía alimentaria de los pueblos ponen de manifiesto que es

posible y deseable que se inventen nuevas formas de relacionarse con lo económico y que se busque (re) instituir socialmente la economía, es decir, modificar el campo de los beneficiarios primarios – directos- de la actividad mercantil (Caillé, 2009).

Para la propuesta de principios deseables o al menos plausibles en lo que hace de manera general a los intercambios económicos y en particular, a la circulación de alimentos en nuestras sociedades, tendremos aquí en cuenta los aportes recientes en la Teoría de la Reciprocidad (Sabourin, 1982, 2011).

En el BLOQUE 2 expusimos cómo se instituyó en Europa a partir del SXV el dispositivo económico más extendido hasta el día de hoy: el intercambio mercantil y monetario, basado en el principio de búsqueda de maximización de beneficio a partir del cálculo racional (y marginal).

Ahora aquí, queremos tener en cuenta que el término de intercambio es polisémico y está siendo utilizado tanto en el sentido común como en el sentido académico para designar categorías bien diferentes como la permuta, el intercambio mercantil, los intercambios personalizados de sociabilidad privada o primaria o los intercambios simbólicos, entre otros; muchas de las aportaciones que se han hecho en este sentido, al menos desde el ámbito académico, apuntan a señalar la existencia de principios y dispositivos, tales como el don o la redistribución, que o bien han predominado en sociedades humanas históricas o bien coexisten actualmente en nuestras sociedades, y en los cuales no existe o no predomina la noción de cálculo interesado y estratégico para acumular recursos y lucros. Es en este sentido, en que cobra especial relevancia la noción y el principio de reciprocidad: para caracterizar relaciones y prestaciones que no impliquen la noción de cálculo y que no privilegien sólo la satisfacción de intereses materiales privados o individuales que corresponden al espíritu del principio de intercambio (Sabourin, 2011, p. 23-24).

Este autor (Sabourin, 2011, pp. 21-24) repasa los principales significados del término intercambio y de sus implicaciones en función a los diferentes enfoques académicos.

Según la economía política el intercambio se tornó mercantil (en el sentido de monetario) con los mercantilistas del siglo XVII, una vez que una misma moneda fue reconocida para el conjunto de un territorio. Hasta entonces cada señor fabricaba moneda, la cual tenía valor apenas dentro de su feudo. Los economistas clásicos reflexionaron sobre el intercambio mercantil y la monetarización del trueque. El libre comercio defendido en el siglo XVIII tuvo como finalidad remover las fronteras y las barreras (es decir, las limitaciones físicas y económicas) para la buena circulación de las mercancías físicas. La teoría del libre comercio llevó a los postulados del *Laissez-Faire* y *Laissez-Passer*. Así, Keynes, que permitió el desarrollo de un socialismo occidental, se autoafirmaba liberal en el sentido del libre comercio. La versión neoliberal del libre comercio globalizado y del capitalismo financiero (a partir de los años 1980-1990) amplió el límite de las fronteras de toda protección tarifaria o aduanera para las mercancías, como también para los servicios, personas y capitales.

Para la antropología y la sociología económica la prestación de intercambio designa esencialmente la permuta de bienes y servicios: bien mediante el trueque, que no precisa de moneda mas recurre a equivalencias, o bien por medio del intercambio mercantil en acuerdo a precios preestablecidos a las formaciones de un precio resultante de la confrontación entre oferta y demanda.

Ahora bien, teniendo en cuenta todas las aportaciones teóricas, la Teoría de la Reciprocidad opone dialécticamente el principio de reciprocidad al principio de intercambio: entiende la reciprocidad como una relación humana reversible entre sujetos, que privilegia el acto sobre el objeto y el interés privado. Al mismo tiempo el intercambio es visto principalmente como una permuta de bienes y servicios para la acumulación (generalmente individual) del lucro, mediante una lógica de concurrencia entre los intereses privados.

Ahora bien, algunas aclaraciones y elementos que deben ser tenidos en cuenta de cara a construir una propuesta teórica sobre la reciprocidad (Sabourin, 2011, pp. 22-23):

El primer elemento propio de una Teoría de la Reciprocidad tiene que ver con la definición del concepto desde el punto de vista socio-antropológico. En este sentido debe aclararse que el principio de reciprocidad no se limita a una relación de dádiva, de don/contra don entre grupos sociales simétricos o de pares. El reduccionismo de esa definición que por mucho tiempo prevaleció y todavía prevalece en la antropología, conduce de hecho a una confusión entre intercambio simétrico y reciprocidad. Esta concepción puede persistir en tanto la reciprocidad sea interpretada como la lógica binaria (simétrica y positiva) que conviene al intercambio.

El segundo elemento, es que la reciprocidad puede expresarse en varias formas o dispositivos económicos. De forma general la antropología y la etnografía consagraron sobre esa terminología apenas la reciprocidad del don: ofrendas, prestaciones, potlatch, etc., que se conocen como la forma positiva de la reciprocidad. Pero existe igualmente, una forma de reciprocidad negativa, vinculada a los ciclos de venganza. De modo diferente al intercambio mercantil y monetario cuyo desarrollo y extensión es asociado a la lógica de concurrencia y de acumulación para el lucro, la reciprocidad puede asociarse tanto a la lógica (negativa) de venganza propia de una dialéctica de honor, como a la lógica del don (positiva) propia de una dialéctica de prestigio. Entre las expresiones extremas de las formas negativas y positivas de reciprocidad las sociedades establecerán diversas formas intermedias.

En tercer lugar las relaciones de reciprocidad pueden ser analizadas en términos de estructuras, en el sentido antropológico del término. Las relaciones de reciprocidad estructuradas sobre una forma simétrica son aquellas que generan valores afectivos y éticos. La relación de reciprocidad en una estructura bilateral simétrica genera un sentimiento de amistad; la estructura de división simétrica de los bienes dentro de un grupo genera justicia. Así, otros tipos de relación en otras estructuras pueden producir otros valores específicos. Este es el aspecto más difícil de validar, puesto que atañe no solamente a la producción de valores materiales o instrumentales, sino también a la producción de sentimientos y valores humanos. Es también el elemento más original e interesante de la Teoría, aquel que ofrece las posibilidades de análisis y de propuestas alternativas en materia de economía humana.

El cuarto elemento de la propuesta remite a los diferentes niveles (o ámbitos) en que se expresa el principio de reciprocidad y a los modos (maneras o formas) que son específicos a éstos. Así, se distinguen tres niveles de expresión: el real, el simbólico (especialmente el lenguaje) y el imaginario (las representaciones). Existen varias *estructuras fundamentales* de reciprocidad que generan sentimientos y por tanto valores diferentes. Existen igualmente, varias *formas* de reciprocidad que le confieren imaginarios (lógicas) diferentes. A modo de ejemplo diremos que el sentimiento de ser original puede ser capturado en el imaginario de prestigio o en el de venganza, dando lugar a formas de reciprocidad positivas, negativas y

simétricas. Estructuras, niveles y formas se articulan para formar diferentes sistemas de reciprocidad (Sabourin, 2011: 21-24).

Debemos aclarar aquí, que las nuevas aportaciones de la Teoría de la Reciprocidad no niegan la existencia del principio de intercambio desde el punto de vista económico o social, al contrario; tampoco están proponiendo una sustitución sistemática de relaciones de intercambio por relaciones de reciprocidad (Sabourin, 2011, p. 59).

Para el caso de los alimentos, es conveniente observar que hoy día coexisten en las sociedades rurales, formas de permuta diarias de trabajo y de intercambio mercantil a través de pagas diarias (salario). Esta coexistencia es característica del carácter mixto de las sociedades actuales en general donde de hecho cohabitan prácticas de intercambio y prácticas de reciprocidad. La ayuda mutua basada en principios de reciprocidad persiste en un mundo rural cada vez más dominado por el libre intercambio precisamente porque más allá de las prestaciones materiales ella genera valores afectivos, éticos y simbólicos de amistad, de confianza y de responsabilidad que son esenciales para las comunidades rurales o urbanas. Esos valores humanos específicos, contribuyen a su vez a la reproducción de esos ciclos de prestaciones mutuas en el seno de los grupos humanos (Sabourin, 1982).

Para la Teoría de la Reciprocidad la confianza es un valor ético en la medida en que corresponde al reconocimiento público de los valores de otro. La reciprocidad es el nombre de todas las estructuras de producción de valores éticos (Sabourin, 2011, p. 131).

Es en este sentido que el reconocimiento institucional o público, expresado en políticas y acciones específicas, que fomenten y faciliten las estrategias de manejo colectivo de recursos a partir de relaciones de reciprocidad puede conducir a crear, modificar o perpetuar esas estructuras así como a reproducir los valores éticos que ellas contribuyen a producir: confianza, reputación, respeto mutuo, responsabilidad, etc. (Sabourin, 2011, p. 132).

Es decir, fortalecer un entramado de relaciones y principios económicos de reciprocidad que permitan la consolidación de redes de afectividad local basadas en el conocimiento mutuo y la confianza y puedan asentarse en los territorios y generar alternativas en lo que hace a la gestión de nuestros alimentos. Es en este sentido que entendemos que la Teoría de la Reciprocidad también hace aportes fundamentales a la hora de construir propuestas para la gestión (social, ecológica y económica) de nuestros mercados sustentables.⁷⁷

- Propuestas para la gobernabilidad y políticas públicas para la alimentación

- La lucha por una alimentación sustentable y propia: la soberanía alimentaria irrumpe en el escenario mundial

Para llegar al concepto de “soberanía alimentaria” y las aportaciones que éste hace a esta argumentación teórica, deben tenerse en cuenta el contexto y trayectoria de las acciones y políticas internacionales en torno a la “cuestión alimentaria” porque es allí donde se establece el diálogo entre estas propuestas y las propuestas que surgen desde la sociedad civil.

⁷⁷ Para profundizar en relaciones humanas ver: (Calle, 2011).

Es ante la inexistencia de las condiciones que garanticen la Seguridad Alimentaria así como el Derecho a una Alimentación Adecuada y ante la falta de capacidad de los gobiernos y organismos internacionales para responder a un escenario dominado por el poder corporativo que diferentes articulaciones de la sociedad civil internacional, articuladas en plataformas comunes de representación, empiezan a exigir y a accionar en torno a la Soberanía Alimentaria.

El principio de la Soberanía Alimentaria fue presentado por la Vía Campesina⁷⁸ a los organismos internacionales en Roma durante la Cumbre Mundial de la Alimentación de la FAO en 1996 y en el Forum de Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) en noviembre de 1996, en Roma, Italia.

La Soberanía Alimentaria se presenta desde su origen como condición fundamental para alcanzar Seguridad Alimentaria, es decir, debe precederla. Su punto de partida es el cuestionamiento al abordaje de la Seguridad Alimentaria, ya que éste tiene siempre en cuenta la “cuestión alimentaria” sin abordar aspectos como de dónde proviene el alimento, quién lo produce, o en qué condiciones técnicas y sociales se ha cultivado (GRAIN, 2005).

El principio de Soberanía Alimentaria incorpora y resalta la importancia de los/as campesinos/as, la agricultura familiar, la pesca artesanal y el pastoreo tradicional para encauzar los sistemas alimentarios, agrícolas, pastoriles y de pesca por encima de las exigencias de los mercados, las empresas, el comercio libre y corporativo y el régimen alimentario actual, dando prioridad a las economías locales y a los mercados locales y nacionales. Se expresa como *“el derecho de los pueblos a alimentos nutritivos y culturalmente adecuados, accesibles, producidos de forma sostenible y ecológica, y su derecho a decidir su propio sistema alimentario y productivo”* (FMSA, 2007).

Este planteamiento pone en evidencia dos cuestiones fundamentales:

1) El origen y anclaje étnico, cultural y territorial de las formas de producir, distribuir y consumir alimentos. Esto es: las personas, singularmente constituidas como grupo, se apropian y hacen uso de los recursos disponibles en unos territorios específicos con el propósito de conseguir alimentos.

2) No se puede negar la existencia de dinámicas e intereses corporativos (privados) y políticos que sustentan al sistema agroalimentario actual y que se identifican como algo diferente (y de menos relevancia) a las economías locales y nacionales.

Este último punto ratifica una denuncia que se venía haciendo desde hacía décadas de forma aislada o no siempre lo suficientemente articulada, sobre la incapacidad de la comunidad internacional para dar solución a la “cuestión alimentaria”, así como su incuestionable negación a las dinámicas subyacentes a éstas en la actualidad. Se acusa, de manera directa, a los intereses privados y corporativos que fundamentan “el control creciente de las compañías multinacionales sobre las políticas agrícolas del mundo”, un avance que ha sido facilitado por las políticas económicas de las instituciones multilaterales como la Organización Mundial del Comercio, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial (LVC, 1996). Elaborar políticas que no tengan en cuenta este contexto mundial resulta, como se ha demostrado en las últimas seis décadas, insuficiente.

⁷⁸ Esta organización, representa actualmente alrededor de 200 millones de campesinos y campesinas en 70 países de África, Asia, Europa y América y es reconocida como uno de los principales referentes entre los movimientos sociales vinculados a la alimentación y a los sistemas productivos de los que depende.

La reivindicación de la soberanía sobre el ámbito de la alimentación manifiesta, por un lado la pérdida de la misma ante la imposición de lógicas y alimentos que no se reconocen propios ni necesarios y que en muchos casos resultan nocivos para las personas, sus costumbres y su entorno. Por otro lado, la capacidad, sabiduría y derecho de los pueblos para decidir sobre estas cuestiones en función de sus propios intereses.

Como concepto que surgió de la articulación civil y que luego fue siendo incorporado por los organismos internacionales, gobiernos, ámbito académico y otras organizaciones, no puede disociarse el principio de Soberanía Alimentaria a la respuesta ante la situación crecientemente hostil para los campesinxs y pequeñxs productoxs a nivel internacional, ni a su intento de desafiar colectivamente estas condiciones y desarrollar alternativas viables (LVC, 1996).

Sus propuestas, definidas en procesos participativos y consensuados allí donde se han dado eventos que reunieran a los representantes a nivel mundial⁷⁹, ponen en el centro de atención la autogestión, la autonomía local y la acción colectiva, los mercados y sistemas productivos locales y la sustentabilidad en el uso de los recursos naturales. Todo esto, en el marco del derecho a la autodeterminación de los pueblos.

El entendimiento que existe entre organizaciones y grupos tan diversos y que confluye en la defensa de un principio único de Soberanía Alimentaria, se debe a la capacidad que estos grupos han tenido en integrar sus realidades locales singulares y la solidaridad a causa de la mundialización de nuestros sistemas y lógicas alimentarias. De esta forma, cuando lxs agricultorxs de la provincia argentina de Santiago del Estero integrantes del Movimiento Campesino de Santiago del Estero (MOCASE) se paran frente a los *bulldozers* para evitar que arrasen sus campos y que los grandes terratenientes utilicen sus tierras para plantar monocultivos de soja, saben que no solamente están defendiendo su sustento sino también que están resistiendo un modelo de desarrollo en el cual los agricultores campesinos ya no tienen más cabida (GRAIN, 2005).

El acuerdo colectivo permite establecer un marco común para la defensa de los recursos básicos que son comunes a cualquier comunidad rural: se pretende garantizar “que los derechos de acceso y a la gestión de nuestra tierra, de nuestros territorios, nuestras aguas, nuestras semillas, nuestro ganado y la biodiversidad, estén en manos de aquellos que producimos los alimentos” (FMSA, 2007). Además, les permite a las comunidades representadas expresar sus propias circunstancias de vida y sus propósitos de cambio: “estamos resueltos a crear economías rurales que se basen en el respeto hacia nosotros mismos y a la tierra, en la soberanía alimentaria y en el comercio justo. Las mujeres juegan un papel central en la soberanía alimentaria del hogar y de la comunidad; por lo tanto tienen el derecho de acceder a los recursos para la producción de alimentos, tierra, crédito, capital, tecnología, educación y servicios sociales, y una oportunidad igual para desarrollar y utilizar sus habilidades”⁸⁰.

De esta manera, la Soberanía Alimentaria se fue constituyendo como un marco que orienta la acción, que fue y sigue siendo adoptado por múltiples organizaciones de todo tipo a nivel mundial, alimentándose de las realidades y experiencias locales y facilitando la articulación

79 En 2001 se realizó en Cuba el Foro Mundial sobre la Soberanía Alimentaria y a partir de allí se sucedieron los eventos de este tipo.

80 Extraído de <http://www.nyeleni.org/spip.php?article38> (Consultado en Marzo 2014).

hacia mayores niveles de representación e incidencia política, y por tanto, de cambio en la sociedad.

- Propuestas desde las iniciativas en terreno: experiencias en circuitos cortos de comercialización

Estudios previos a esta tesis (González Calo, 2007: inédito⁸¹; González Calo, 2009) revelaron que era necesario un análisis de las experiencias en circuitos cortos de comercialización en Andalucía, para realizar un mapeo de la experiencias en curso. Estas iniciativas serían entendidas como prácticas y estrategias emergentes en el medio rural andaluz (Marsden, 2000; Marsden, Banks, & Bristow, 2000; van Der Ploeg et al., 2000) con el propósito de avanzar en la reflexión sobre qué pueden aportar las mismas al cambio social que expresan y es preciso acompañar desde la academia y otros ámbitos. Estas investigaciones previas confluyeron con la literatura que en ese momento sobresalía en el campo de los estudios campesinos y rurales, así como en algunos movimientos sociales: las experiencias en circuitos cortos de comercialización (CCC).

En un sentido técnico, se conoce como “circuitos de comercialización” al conjunto de agentes por los que pasa el producto desde que sale de la explotación agraria hasta que llega al consumidor final. En la mayoría de los casos, un producto puede circular por distintos canales de importancia variable, empezando todos en el agricultor y terminando en el consumidor y pudiendo tener una o varias fases en común (Caldentey Albert & Haro Giménez, 2004). En este sentido, la extensión del circuito (largo o corto) haría referencia al número de agentes que intervienen en ese recorrido.

Sin embargo, el uso que se está haciendo y se recoge aquí de los “circuitos cortos de comercialización” trasciende la esfera de lo técnico para hacer referencia al conjunto de: a) determinados procesos de producción, distribución y consumo, b) las características de los productos del intercambio c) las relaciones entre los sujetos (o agentes) implicados, d) su relevancia en el sistema agroalimentario y e) su potencial e impacto sobre el “territorio”.

En este apartado se intentará construir, más que definiciones exactas que den cuenta de las aplicaciones del término, una aproximación que oriente sobre cómo se está abordando, principalmente en el ámbito académico y a qué se está haciendo referencia cuando se habla de “*experiencias en CCC*”.

Para lo primero se tendrán en cuenta especialmente algunas aportaciones que están surgiendo tanto desde la sociología rural, como desde la antropología y sociología de la alimentación, por ser éstos los que se estiman más adecuados para la forma en la que se intenta abordar la problemática estudiada. También podrán ser de especial utilidad los que vienen de la geografía, especialmente lo que derivan de los puntos de intersección entre todas estas disciplinas, como por ejemplo, el estudio de las redes y sistemas alimentarios localizados y en especial, su contribución al desarrollo rural. Para lo segundo, se hará un repaso de los tipos de experiencias que se están considerando de forma más frecuente, así como de qué se sabe de

81 Trabajo de las asignaturas metodológicas de Trabajo de Campo I y II (Antropología). Sin publicación. Se trata de una investigación exploratoria sobre los Grupos de Consumo y los cambios en la economía doméstica que implicaba la participación en ellos. Realizada durante el curso académico 2006-2007 en Madrid (España).

ellas actualmente en Andalucía. Para ambas cuestiones, se intentará superar las limitaciones impuestas por la escasez y dispersión de la bibliografía dedicada al tema, así como por la ausencia de una corriente teórica de trayectoria sólida que pueda enmarcar el conjunto de los aportes.

Debido a la naturaleza y complejidad del objeto de estudio investigaciones previas y siguiendo las recomendaciones metodológicas de otros autores (van der Ploeg et al., 2000), en este caso, el interés se construye a partir de una práctica existente y sólo a partir de esta práctica y no al revés, se intenta responder a ella con un esfuerzo teórico que pueda ser útil.

- Reacciones y aportes desde el ámbito académico

Ante la evidencia del fenómeno empírico desde finales de la década de 1990 algunos esfuerzos provenientes de las ciencias sociales comenzaron a centrarse sobre las características de los sistemas alimentarios en la actualidad y, particularmente, sobre lo que se consideraron vías “alternativas” o “convencionales” de abastecimiento de alimentos (Maye & Kirwan, 2010).

A partir de casos de estudio, algunxs autorxs europexs de la escuela de sociología rural de Wageningen (Marsden, 2000; Marsden et al., 2000; Murdoch, Marsden, & Banks, 2000) relacionaron el interés creciente de lxs consumidorxs por la procedencia y garantía de los alimentos con la posibilidad de que dicho interés se convierta en una oportunidad para los pequeños y medianos empresarios de desarrollar canales cortos de abastecimiento donde potenciar una oferta de productos que permitieran capturar mayor proporción de valor añadido y estableciendo, al mismo tiempo, un vínculo más directo con lxs consumidorxs finales (Maye & Kirwan, 2010).

Se observó que la estrategia perseguida en relación con los productos era la diferenciación en función de la calidad o atributos específicos (ecológicos, locales, artesanales, etc). El vínculo más directo se sustenta en relaciones de confianza y proximidad. La característica particular de este tipo de canales, radica en que transmiten ciertos valores y conocimientos “incrustados” en los productos en sí, acerca de la procedencia y calidades de los mismos, dando constancia además del “sistema ecológico local” en el que han sido producidos y manipulados (Maye & Kirwan, 2010) y aumentando el grado de confianza que el consumidor puede depositar en ellos (Murdoch et al., 2000).

En el ámbito europeo, en especial en el campo de la sociología, dos nociones comenzaron a intentar aglutinar el conjunto de experiencias observadas: las redes alimentarias alternativas (“Alternative food networks”) y las cadenas cortas de comercialización de alimentos (“Short food supply chains”). Mientras tanto, especialmente desde el ámbito de los estudios agroalimentarios, se agregaron análisis sobre el papel del territorio en los sistemas alimentarios y el rol de la “proximidad” en las “economías territorializadas”. De las líneas en las que fueron desarrollándose estos estudios interesan aquí, en un primer momento, aquellas en las se contemplan estas experiencias tanto por su potencial para promover procesos de relocalización de los sistemas agroalimentarios, como aquellas que analizan de qué forma “fijar” los productos a los territorios puede ayudar a generar un mayor desarrollo rural (Maye & Kirwan, 2010; Renting, Marsden, & Banks, 2003). Mientras los aportes teóricos fueron desencadenando más debate, la práctica fue consolidándose cada vez más en diferentes países.

El soporte social de estas experiencias en forma de red permitió en primer lugar, la interconexión entre diferentes experiencias a escala internacional, nacional y regional y en segundo lugar, su multiplicación en diferentes territorios. De esta forma, crecieron en magnitud (económica y social) las experiencias asociadas a mercados campesinos (“Farmers markets”) y la venta directa en fincas en varios países europeos; las iniciativas de CSA (“Community Supported Agriculture”) en EEUU, Canadá y Reino Unido, con la extensión de la versión francesa de las redes de AMAP (“Associations pour le maintien d'une agriculture paysanne”); las redes de grupos de consumo como el caso de los GAS (“Gruppi d'acquisto solidali”) en Italia, que operan a nivel nacional y se articulan a nivel local; o las asociaciones y cooperativas de productores y consumidores en España (Brunori, Guidi, & Rossi, 2008; González Calo, Haro Giménez, Ramos, & Renting, 2012; Knickel, Hof, Van der Ploeg, Long, & Banks, 2002; Lamine, 2008; Renting, 2008)

La proliferación de las mismas ha promovido un campo de estudios y de acción en común, en función de las características que éstas van asumiendo. La lógica en redes permite establecer alianzas a diferentes niveles: para las experiencias que se dan en territorio europeo, por ejemplo, el compartir marcos normativos comunes invita a muchos grupos a colaborar para superar las dificultades que se encuentran en la práctica.

Comienzan a surgir espacios no sólo de debate académico en torno a su caracterización, impacto o potencial, sino también para la puesta en común de las formas en que se llevan a cabo, qué tipo de acuerdos y relaciones rigen sobre ellas y cuáles son las soluciones posibles a los problemas comunes, especialmente en el ámbito de la logística.

En este sentido, pueden destacarse los resultados del estudio “IMPACT” (The socio-economic impact of rural development policies: realities and potentials) (vease www.rural-impact.net) realizado en siete países europeos (Renting et al., 2003), el proyecto “COFAMI” (Encouraging Collective Farmers Marketing Initiatives) (vease www.cofami.org), la red internacional de experiencias en CCC “URGENCI” o el Censo de iniciativas de Agricultura Sostenida por la Comunidad en el Estado español (Ecologistas en Acción, 2016).

En Andalucía, los estudios específicos sobre CCC intentaron mostrar su potencial para la comercialización de productos ecológicos (Alonso & Guzmán, 2003; Lozano Cabedo, 2009; González Calo, Haro Giménez, Ramos, & Renting, 2012) así como a explorar de qué forma las nuevas redes alimentarias se constituyen como expresión de las nuevas demandas sociales que surgen tanto en el medio rural, como en el medio urbano, vinculándolos a los dos (Soler Montiel & Calle Collado, 2010).

- Aportaciones a los enfoques de desarrollo rural en Europa

Los análisis en esta materia se ciñen, en su mayoría, a elaboraciones que provienen de estudios de caso en profundidad, en diferentes países. Hacer generalizaciones en este tema puede resultar, a día de hoy, prematuro. Sin embargo, cabe distinguir que de los esfuerzos en esta línea se pueden, al menos, distinguir tres pilares desde donde analizar las aportaciones que este tipo de iniciativas hacen en materia de desarrollo rural: un pilar económico, un pilar social y un pilar medioambiental.

El pilar económico se sustenta en el potencial para conseguir mayor valor agregado en la venta de productos (Marsden et al., 2000), así como el aumento de ingresos y empleos en el medio rural (Aubrée, Denéchère, Durand, & Maréchal, 2008; van Der Ploeg & Renting, 2000). Es importante no vincular este potencial a una única actividad económica, como la agricultura, sino también a su combinación con otro tipo de actividades vinculadas por ejemplo, a servicios. En este sentido, se resalta el potencial de este tipo de iniciativas en la consolidación de sinergias (fruto de esa combinación entre actividades) y su aprovechamiento económico en un territorio (Brunori & Rossi, 2000).

De manera más genérica se puede decir que las experiencias en CCC benefician a la dinamización de la economía local y a la diversificación de la actividad económica del territorio (INRA (Institut national de la recherche), 2008). El pilar social hace referencia a la posibilidad de avanzar en la reestructuración de la distribución en la cadena alimentaria en favor de la equidad (van der Ploeg & Renting, 2000), reconstruir los vínculos producción-consumo y avanzar en la consolidación de los recursos endógenos a través de vínculos de proximidad, confianza y solidaridad, generando a su vez innovaciones institucionales y organizativas (Chiffolleau, 2009; Rossi & Brunori, 2010).

En cuanto al pilar medioambiental, análisis recientes en el ámbito del desarrollo rural postulan el beneficio de este tipo de iniciativas en el desarrollo de una “eco-economía rural” por su capacidad de colaborar en la creación de redes complejas y de nichos de actividades y empresas económicamente viables, que utilicen las formas diversas y diferenciadas de los recursos ambientales de manera más sostenible. Se valoran especialmente por el hecho de que no dan lugar a una disminución pronunciada de recursos, sino que producen una acumulación de beneficios netos que agregan valor al medio ambiente. Desde esta línea de análisis se sugiere que este tipo de iniciativas generan procesos socioeconómicos capaces de valorar y utilizar más eficazmente los recursos naturales y la ecología local (Kitchen & Marsden, 2009).

Surgen así, insistimos, todo un conjunto de prácticas que deben ser entendidas como nuevas estrategias emergentes desarrolladas por las familias rurales en su intento de aumentar el "pool" de activos en los medios de subsistencia a su disposición. Muchas de estas estrategias, crecieron al amparo de las políticas y acciones destinadas al desarrollo rural, mientras que muchas de ellas no son más que antiguas estrategias adaptadas al contexto socioeconómico actual. Es decir, se trata de “viejas” y “nuevas” prácticas que remiten, a su vez, a la necesidad de construir y reconstruir redes sociales y normas de comportamiento, junto con nuevas y renovadas formas de institucionalidad (van der Ploeg et al., 2000).

Estas estrategias emergentes remarcan la necesidad de una reconsideración de las múltiples y heterogéneas realidades del campo europeo, así como de los diferentes estilos de agricultura asociados a las estrategias familiares de subsistencia (van Der Ploeg, Laurent, Blondeau, & Bonnafous, 2009; van der Ploeg, 2000; van der Ploeg et al., 2000). En el conjunto de estas estrategias, a nosotros nos interesan en particular aquellas a las que denominamos “experiencias en circuitos cortos de comercialización” (Renting, Marsden, & Banks, 2003; González Calo et al., 2012), es decir, aquellas que implican necesariamente una articulación entre las esferas de producción y/o consumo, con el propósito común de autogestionar de manera sustentable tanto la actividad agrícola y ganadera, como el consumo diario de alimentos y otros productos vinculados a la satisfacción de nuestras necesidades básicas.

En Europa, el fortalecimiento de iniciativas de este tipo puede enmarcarse dentro de las líneas de actuación que se perfilan en las políticas públicas europeas. Efectivamente, además del

interés histórico de la PAC por el mantenimiento de las rentas en el medio rural, o las líneas actuales en las que se inserta la promoción de productos agroalimentarios de calidad, en el debate sobre el Horizonte de la PAC 2020, en materia de desarrollo rural se hace explícito el interés por conservar la diversidad de los sistemas agrícolas, mejorar las condiciones de las pequeñas explotaciones y desarrollar los mercados locales. Para ello, se recomienda el aprovechamiento de las nuevas oportunidades de desarrollo local tales como los canales de distribución alternativos que añaden valor a los recursos locales, la promoción de ventas directas y mercados locales y la atención a las necesidades específicas de lxs agricultorxs jóvenes y de lxs nuevos agricultorxs. Además, se aspira a un desarrollo territorial equilibrado de las zonas rurales, para el cual resulta relevante mejorar la relación entre zonas rurales y urbanas. En este interés se asume que la heterogeneidad de las explotaciones agrícolas y de los sistemas de producción europeos contribuyen al atractivo y a la identidad de las regiones rurales (Comisión Europea, 2010)⁸²(González Calo, Haro Giménez, Ramos, & Renting, 2012).

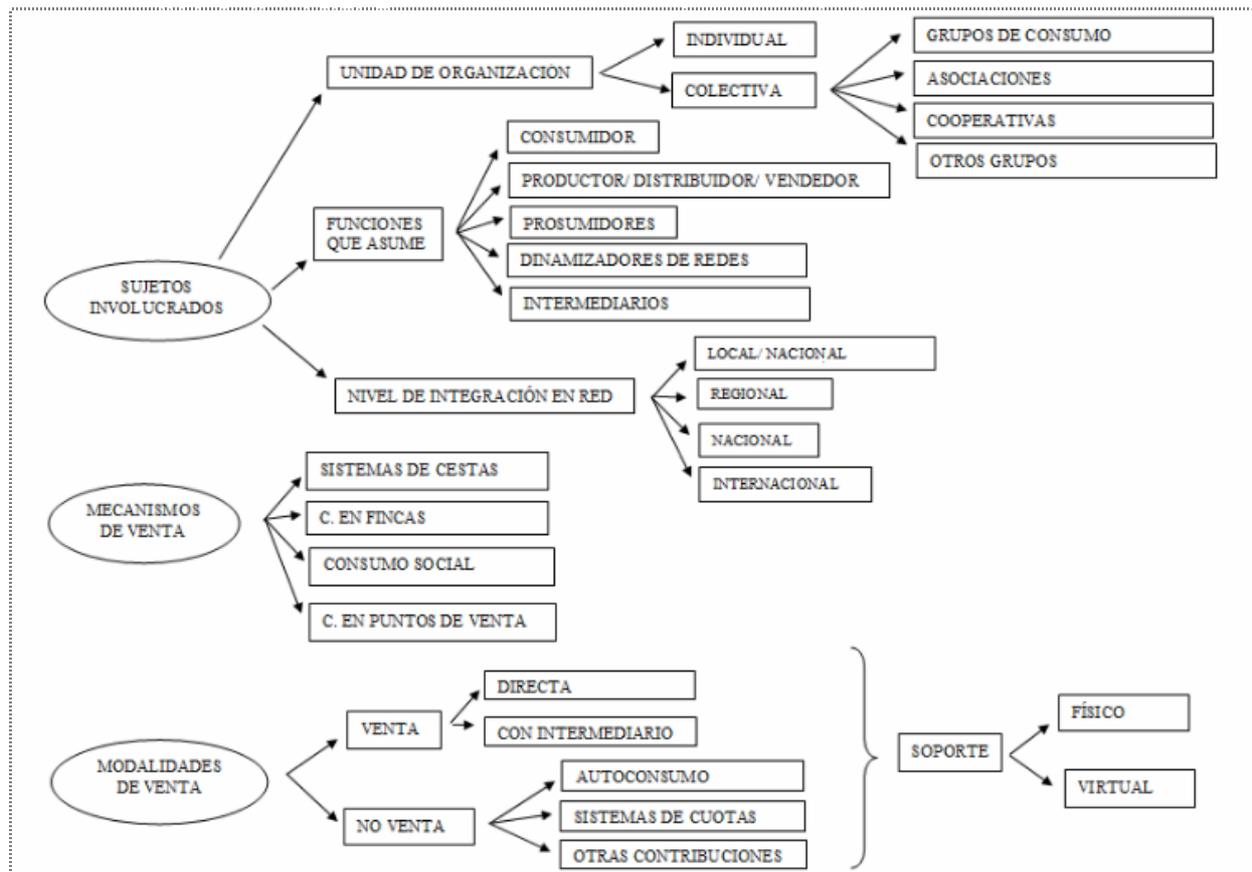
- Elementos para una conceptualización de las experiencias en CCC

Si bien existen múltiples adaptaciones, determinadas por los contextos específicos de cada región, también van apareciendo ciertas “similitudes” en las formas de organización y acción que permiten hacer una primera descripción sobre cuáles son y en qué consisten algunos de los elementos distintivos de las experiencias en CCC. Como se ha sostenido desde un principio, este tipo de iniciativas se caracterizan por su naturaleza diversa. Debido a la ausencia de una tipología consensuada sobre las mismas y frente a la necesidad de construir un esquema analítico que oriente la investigación, se construye aquí un esquema orientativo y una descripción de los elementos que pueden considerarse más característicos, enunciando además las formas concretas en que fueron entendidos en el marco de esta investigación.

Este esquema surge a partir del análisis bibliográfico realizado en investigaciones anteriores (González Calo, 2009), de los conocimientos previos a este trabajo y del contacto directo que se ha tenido con las experiencias en curso a la región. No pretende ser normativo, sino poner un mínimo orden a la complejidad que implica la diversidad. Como puede observarse en la tabla que sigue, existen ciertos elementos que se combinan de formas múltiples en la configuración de estas iniciativas. Estos elementos se organizan en tres bloques: los sujetos involucrados, los mecanismos de venta y las modalidades de venta. A continuación se detalla cómo se componen y cómo se manifiestan estos elementos en la práctica social.

82 Hace referencia al “Paquete de calidad 2010”. Véase: http://ec.europa.eu/agriculture/quality/policy/quality-package-2010/index_en.htm . Consultado el 20/09/2016.

Figura 37: Elementos característicos en experiencias en CCC



Fuente: Elaboración propia en González Calo, 2009: 31

En este esquema encontramos las siguientes dimensiones y elementos:

- *Los sujetos involucrados*

Unidad de organización: Son las personas físicas o jurídicas que intervienen de forma individual o colectiva en iniciativas de CCC. Interviene de forma individual un/a productor/a interesado/a en comercializar su producción por estas vías que no genere vínculos de participación con lxs consumidorxs, por ejemplo. Intervienen de forma colectiva las asociaciones ciudadanas, cooperativas, los grupos de consumo y otros grupos organizados en función de sus necesidades específicas.

Por “grupos de consumo” (GC) se entienden aquellos reunidos con el propósito de autogestionar su consumo. En función de los contactos y redes a las que tenga acceso el grupo, el abastecimiento se extenderá no sólo a alimentos, sino también a todo tipo de artículos. Las normas de funcionamiento, participación en el proceso productivo general, contacto con lxs productorxs, garantía de calidad de los productos, etc. dependen de las decisiones y acuerdos a los que lleguen sus miembros, así como lo que tiene que ver con la logística del intercambio/comercialización de productos (manipulación, transporte, almacenaje y distribución). También dependen de ellos los acuerdos en torno a precios/cantidades, continuidad en el tiempo de la relación comercial y compromisos de compra/venta. El grado de solidez como organización, sus postulados políticos, los objetivos perseguidos, la dimensión que alcance el mismo (en cuanto a número de integrantes, volumen

de compra, etc) y su nivel de integración en red, determinarán en cada caso la trayectoria particular del grupo.

Otros grupos organizados son aquellos que gestionan, totalmente o en parte, su consumo en función al tipo de iniciativa a la que adhieran. Este es el caso, por ejemplo, de los grupos vinculados a sistemas de cestas o comercialización directa en fincas. Existe, al menos, una mínima organización entre ellos (para ir a recoger la compra, para distribuirla, para mantener el contacto con el productor, etc.) y pueden presentar o no, las características antes mencionadas para los grupos de consumo.

Funciones que asumen: Hace referencia a las funciones que asumen los sujetos en el marco de estas experiencias: productor, distribuidor, vendedor, consumidor, prosumidor, dinamizador de redes o intermediario. Si bien se trata de categorías que intentan englobar una serie de funciones, es necesario recalcar que “en la práctica”, resultan insuficientes. Una de las características observadas, es que al tratarse de procesos de comercialización “renovados” las funciones que se asumen ni son estáticas, ni son únicas. Su alcance varía entre las distintas experiencias e incluso, en el interior de las mismas. Un ejemplo de ello lo constituyen los casos de proyectos centrados en huertos colectivos de autoconsumo, donde los sujetos no solamente gestionan su consumo, sino que también producen sus alimentos y los intercambian.

Para este caso en particular, en este trabajo se utilizará el término de “prosumidores”. Por “productor” se considera tanto al que produce o transforma alimentos y otros bienes, como también al que ofrece un “servicio”. En cuanto a los “dinamizadores de redes”, refiere a sujetos que pueden no participar directamente, pero que colaboran o bien en que la iniciativa se lleve a cabo, o bien en la sistematización de experiencias o recursos disponibles. La lógica de las redes, especialmente las que utilizan las nuevas tecnologías de la comunicación, permite interconectar sujetos y agrupaciones geográficamente dispersas con mucha facilidad.

El “distribuidor” es aquel que transporta y/o gestiona la entrega (de productos y/o pago de los mismos) entre el punto de producción/transformación y el consumidor final. El “vendedor” tan sólo gestiona la entrega. Es importante señalar que, según el caso, ninguna de estas funciones puede asociarse a la existencia de intermediarios, siendo éste uno de los puntos clave en muchas iniciativas, donde la propia organización, asume las funciones de distribución y venta. Los “intermediarios” se definen aquí como aquellos sujetos que tienen capacidad para grabar con un sobreprecio los productos. No se consideran intermediarios aquellos sujetos que participen en las diferentes etapas del proceso de comercialización, sino tan sólo a los que graben un sobreprecio a los productos que no esté regido por acuerdos entre los distintos sujetos involucrados.

Nivel de integración en red y densidad de la red: Las redes en las que se insertan estas experiencias pueden conectar sujetos, grupos y experiencias que se sitúen en el ámbito de una localidad o provincia, de una región, de un país o de varios países. Además, una red puede presentar diferentes grados de densidad en cuanto a número de participantes e interconexión entre los mismos. Esta interconexión hace referencia a contribuciones de unos a otros (intercambio de conocimientos específicos, insumos, tecnología; etc.), trabajos conjuntos y uso de espacios compartidos (espacios de logística y/o de encuentro).

- Los mecanismos de comercialización o venta

Se refiere aquí a la forma de comercialización asumida: el dispositivo que posibilita el intercambio. Indican la estructura visible del CCC, lo que se manifiesta de forma más tangible. Los elementos antes descritos se combinan aquí de diversas formas para cada uno de ellos.

Sistemas de cestas: La comercialización en cestas (“boxschemes”) se basa en una oferta organizada, más o menos rígida, que se pone a disposición de lxs consumidorxs en función a acuerdos preestablecidos con el productor. Se realiza a través de “cestas” o “cajas” ya sea bajo una modalidad de venta, como de no-venta. En los casos de no-venta, se asocia frecuentemente a sistemas de cuotas. Los acuerdos entre productor y consumidor determinan la variedad y la cantidad de productos, el grado de adaptación que rige sobre el contenido en función de las preferencias de lxs consumidorxs y la periodicidad y formas de entrega. También pueden someterse a acuerdo (como en el caso de los grupos de consumo) cuestiones relativas a precios, compromisos de compra/venta y características de la relación comercial (si incluye participación activa de lxs consumidorxs en el proceso productivo, continuidad en el tiempo, etc). Funciona en diferentes versiones: las “cestas” pueden ser abiertas o cerradas. Ambas condiciones refieren a la capacidad de introducir las preferencias del consumidor en el pedido (cambio de productos y cantidades dentro de la cesta o entre diferentes cestas). El contacto entre productor y consumidor es variable: va desde el contacto mínimo que puede generar un reparto a domicilio, a la participación conjunta en la producción, transformación y distribución. También lo son los compromisos que se asumen entre ellos: puede tratarse tanto de una iniciativa empresarial en la que costes y beneficios recaen sobre el productor, como una co-responsabilidad conjunta donde se asumen costes y beneficios en común sobre una explotación en particular. Si bien suele asociarse a la alimentación (especialmente frutas y verduras), el contenido de las cestas se define en cada ocasión, pudiendo incluir cualquier tipo de artículos. En sus versiones más rígidas, permite asegurar un ingreso estable al productor, de forma independiente al volumen de producto final que éste consiga. Cuando los acuerdos entre productor y consumidor son de co-responsabilidad total sobre una producción variable (sea por cuestiones climáticas, de disponibilidad u otras), la “cesta” puede incluso llegar en ciertas ocasiones a entregarse “vacía”.

Comercialización en fincas: La entrega del producto y el pago del mismo se realizan en la propia finca, lo que conlleva el desplazamiento del consumidor hacia el punto de origen de la producción. La finca puede ser explotada por sujetos individuales (un agricultor/a que ofrece su propia producción), o colectivos (un grupo de familias o una cooperativa que ofrece su producción de forma conjunta). En ocasiones estas iniciativas se asocian a estrategias territoriales más amplias, como una ruta temática o la vinculación a un movimiento de carácter social (como el “slow food”). La forma en que se ponen a disposición los productos varía en función de cada iniciativa. Una de las versiones más características es la que permite al consumidor recoger sus propias hortalizas y verduras de la huerta (“Pick Up Your Own”). Existen experiencias donde la comercialización se superpone a proyectos educativos, es decir, donde la finca se transforma en punto de venta y de formación. Aquí también los acuerdos entre los sujetos involucrados pueden determinar de forma participativa cuestiones de precio/cantidades, compromisos de compra/venta y características de la relación comercial.

Consumo social: hace referencia a los CCC que abastecen a sectores de la sociedad a través de organismos de gestión pública o privada como hospitales, colegios, residencias para mayores cárceles. Por lo general hace referencia a proyectos apoyados por las administraciones de gobierno, pero esto no representa una condición en sí. En cierto sentido, estos organismos se convierten en “vendedores” dentro de un CCC, al ser los que gestionan

tanto la entrega como el pago de los bienes que se comercializan. Se puede decir que, en su mayoría, asumen modalidades de venta directa o a través de intermediarios, y representan un esfuerzo de coordinación conjunta entre los diferentes sujetos involucrados, lo que da lugar a procesos más participativos que imprimen confianza y proximidad a las relaciones entre ellos.

Comercialización en puntos de venta: la comercialización en puntos de venta incluye a tiendas especializadas, almacenes gestionados por cooperativas o agrupaciones, mercados, ferias, puestos ambulantes o manifestaciones locales puntuales. Puede gestionarse de forma individual o colectiva y remite a un espacio físico, sin entrar en la continuidad temporal del mismo, es decir, no importa si el punto de venta está operativo durante horas o años. Destacan aquí los mercados campesinos; quizás ésta se trate de las experiencias más antiguas, en cuanto al intercambio de bienes refiere, que mantiene continuidad hasta nuestros días, en los que aún, continúa reactualizándose y adoptando nuevas formas y estrategias para su realización. Se establecen acuerdos sobre cualquier punto que rijan el contenido y características de las relaciones, el intercambio de productos y bienes y el funcionamiento de los mismos. La diferencia en este tipo de suministro, incluso con respecto al suministro convencional, radica en el grado de participación de los sujetos implicados, los acuerdos que se establecen entre ellos y los propósitos perseguidos en el proyecto en sí. Esta variabilidad permite ajustar mejor el intercambio a criterios compartidos en el ámbito de lo social, lo económico y lo medioambiental.

- Modalidades de venta y no-venta

Una venta viene determinada por la existencia de un pago monetario vinculado a un bien o aun conjunto de bienes, dentro de los términos de un intercambio. La venta, cuando ésta existe, puede realizarse de forma directa, es decir, el/la consumidor/a paga directamente al/la productor/a o bien, incluyendo algún intermediario. Al ser ésta una característica que define al circuito en sí, no suelen tomarse en cuenta experiencias que incluyan a más de un intermediario en la comercialización. En una venta directa, pueden participar sujetos que asuman funciones de distribución y entrega sin que esto repercuta en el precio del producto. Es frecuente que los grupos de consumo y demás grupos, por ejemplo, asuman funciones rotativas en lo que hace a la gestión total de su pedido. O que existan soluciones conjuntas de las que se responsabilice un sujeto colectivo. La venta de leche cruda a través de máquinas (“vending machine”) gestionadas por una cooperativa es un ejemplo de ello.

La *venta directa* en CCC se realiza generalmente por “pedido” (una lista de bienes que se someten a precio de forma unitaria) o por grupo de bienes (es el caso de las “cestas” o “cajas”). Las modalidades de *no-venta* incluyen o bien la no existencia de pagos, o bien una disociación del mismo con respecto al producto o bien. La no existencia de pagos se vincula, principalmente, al autoconsumo o al apoyo a un proyecto y no a un producto. Es el caso de los huertos gestionados de forma colectiva, donde existe intercambio de productos entre los miembros extendiéndose también fuera de los límites del grupo (especialmente a familiares, vecinos, amigos u otros grupos afines). Los pagos disociados del bien o producto hacen referencia a una desvinculación entre el pago y la existencia del intercambio. Se trata frecuentemente de sistemas de cuotas u otras contribuciones monetarias que se asumen en tanto miembros de una organización (donaciones, beneficios obtenidos a través de otras actividades, etc.). Son característicos de las asociaciones y de otros grupos organizados, donde los bienes que se intercambian o comercializan son considerados como parte de las actividades y beneficios propios de la participación en la agrupación. Estas modalidades de venta y no-venta pueden realizarse a través de dos soportes: físicos (tiendas, mercados,

puestos ambulantes, máquinas, etc.) o virtuales (como es el caso del e-commerce o la gestión del pedido de una asociación). Y, en función de los sujetos involucrados, se gestionarán de forma grupal o individual.

- Integrando las propuestas para la construcción de redes afectivas y locales para la sustentabilidad de nuestros mercados.

- Políticas Públicas y gobernabilidad

Retomamos otra vez aquí el paradigma del Buen Vivir y su definición de desarrollo endógeno sustentable para la propuesta de acompañamiento de fortalezas, potencialidades y oportunidades socioculturales y económicas (reflejadas en los ámbitos sociales, materiales y espirituales) de los actores locales, en una perspectiva de diálogo y complementariedad con actores externos y sus conocimientos, iniciativas y recursos.

Desde este modelo de desarrollo se entiende que para que la gestión pública sea capaz de superar su colonización por las concepciones occidentales (monoculturales) de Estado y sociedad, la misma tiene que enmarcarse en concepciones de los pueblos originarios indígenas y campesinos para los que debe servir la gestión pública. Consiguientemente el desarrollo endógeno sustentable plantea una gestión pública capaz de orientar e intervenir en la transformación de estructuras societales de modo que las mismas reflejen las interrelaciones entre los ámbitos materiales, sociales y espirituales de la vida que son codificados en el Vivir Bien. Enmarcando la construcción colectiva de nuevas formas de gestión pública en el marco de las cosmovisiones andino-amazónicas (u otras) se propone basar la gestión pública del Vivir Bien sobre las cuatro dimensiones: 1) vida social; 2) la posesión de objetos materiales; 3) la ritualización y 4) la vida humana.

En tal sentido, el desarrollo endógeno sustentable asume que la forma de superar los problemas de pobreza, marginalidad social y étnica, así como el deterioro de recursos naturales e innovación productiva insuficiente pueden alcanzarse sólo si replanteamos los objetivos vigentes de considerar solamente el vector del desarrollo económico a considerar también ámbitos integrales como la comprensión y acción social (cosmovisión) de y sobre el entorno natural y la cohesión social.

El considerar estos factores en una lógica de equilibrio entre los mismos y trabajar para su concreción se denomina el Vivir Bien. El desarrollo endógeno sustentable es un medio para aproximarnos al Vivir Bien. Permite zanjarse el abismo entre las políticas implementadas y el horizonte normativo definido desde esta perspectiva (Delgado et al., 2010).

- Mercados y sustentabilidad

Construir mercados sustentables implica la autogestión, la relocalización y la reapropiación de la alimentación; como mínimo refiere a un proceso que incluye (contiene) el re-humanizar las representaciones y prácticas naturalizadas para volver a ser protagonistas -y no entes anónimos e inarticulados- del complejo alimentario mundial.

Fraccionar el SAG en pequeñas partes, construir redes afectivas cuyo límite -en tanto sistema agroalimentario particular- venga dado por los límites de la confianza, el roce, la reciprocidad... Desmenuzar un SAG inoperante y agresivo en miles de diversas fórmulas locales parece ser la solución más adecuada en el camino a recorrer de volver hacia la sustentabilidad alimentaria.

Hoy en día no hay apoyo intelectual razonable para la proposición de que los mercados, por sí mismos, generan resultados eficientes y mucho menos equitativos (Stiglitz, 2007, p. 10).

Repetimos entonces desde la academia: *construir mercados sustentables implica la autogestión, la relocalización y la reapropiación y de la alimentación; re-humanizar las representaciones y prácticas naturalizadas para volver a ser protagonistas -y no entes anónimos e inarticulados- del complejo alimentario mundial.* Esta tesis es reflejo de estos planteamientos.

Las lógicas mercantiles se pueden desarrollar dentro de un marco cooperativo y asociativo; lo esencial es que éstas no predominen sobre el proyecto solidario que lo funda. Algunas tesis de maestría y de doctorado recientes giran sobre la temática de los colectivos o los mercados autogestionados de alimentos (Benito Morán, 2016; Cruz Abarca, 2016; Di Masso Tarditti, 2012; Escalona Aguilar, 2010; Escudero Ruiz, 2012; Moya, 2009; Perez-Cassarino, 2012; Saravia, 2012).

Se torna evidente de cara al abordaje de esta problemática que vincula economía-mercados-alimentos y sustentabilidad, la necesidad de integrar los tres componentes de los nuevos movimientos sociales económicos: los que crean nuevos mercados, los que consiguen generar un compromiso de masas y los que luchan a través de la acción directa y la negociación, para conseguir un cambio en las normas del juego (Wilkinson, 2008).

Parentesco, vecindad, conocimientos personales y transacciones repetidas entre los mismos actores confirman reputaciones y consolidan lealtades, haciendo que tales mercados se tornen relativamente inmunes a presiones externas, sean de orden merca-lógico o regulatorio. En el caso de los mercados a distancia, éstos sólo pueden funcionar sobre una definición de la calidad. Esta identificación de la calidad -como los logos que se desprenden de los Sistemas Participativos de Garantía- requiere de la intermediación de normas y métodos de validación que no entorpezcan los valores y consigan transmitir confianza y afecto en la cadena desde la huerta hasta lxs consumidorxs. En Europa, la aparición de nuevos “sellos” a través de los que se desprenden atributos de un producto encuentran un ejemplo la “appellation d’origine” (Francia), el comercio justo o las redes de slow food (Wilkinson 2008), así como en todas las experiencias y fórmulas alternativas al modelo convencional (Ecologistas en Acción, 2016).

Otra de las formas de incorporar la sustentabilidad social es dando cabida a la expresión que hacen los diferentes movimientos sociales en sus reivindicaciones y luchas, como colectivos representantes de diferentes realidades étnicas con problemas y desafíos en común, frente a las formas de entender e imponer las lógicas de los modernos sistemas agroalimentarios. Nos referimos a movimientos como La Vía Campesina, el MST (Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra – Brasil) o el EZNL (Ejército Zapatista de Liberación Nacional) -entre otros-, todos ellos movimientos que recogen la cuestión campesina y la producción alimentaria (Sevilla-Guzmán & Martínez- Alier, 2006).

El conocimiento y experiencia así generados son tenidos en cuenta por la agroecología por un lado, como nueva ontología y epistemología resultado de la crisis ecológica, y por otro, de la experiencia histórica del movimiento ecologista y los movimientos sociales alternativos (Garrido Peña, 2011).

Como señala Enrique Leff (1986, 1998, 2002, 2004, 2005) esta resistencia se articula en la construcción de un paradigma alternativo de sustentabilidad, en el cual los recursos naturales aparecen como potenciales capaces de reconstruir el proceso económico dentro de una nueva racionalidad productiva, en donde se plantea un proyecto social fundado en la diversidad cultural, la democracia y la productividad de la naturaleza.

Ahora bien, la forma de manejo de los ecosistemas por los pueblos tradicionales es a través de una estrategia de uso múltiple. Esta permite tener cubiertas las necesidades de los bienes de vida: alimento, vestimenta, casa, animales, reproducción del ciclo productivo, etc. Lxs campesinxs tienen una estrategia que cubre todas sus necesidades. Esto nos recuerda la aportación -sumamente interesante para el enfoque agroecológico- de Víctor Toledo sobre la memoria biocultural (Toledo & Barrera-Bassols, 2008) y el concepto -que habrá que relacionar con los mercados sustentables de forma más precisa en futuras investigaciones- de *etnoecosistema* (Toledo, 1992), ya que la perdurabilidad de los equilibrios ecosistémicos de los territorios donde desarrollan su actividad los diferentes pueblos -especialmente los originarios y lxs campesinxs- es muestra de su incuestionable sustentabilidad.

Los procesos hacia economías y mercados sustentables se abordan desde la agroecología actualmente -no sólo, pero al menos- en términos de formas socioeconómicas que se construyen en lo local como alternativas al capitalismo global -grupos, asociaciones y cooperativas de consumo; cooperativas de producción ecológica y de cercanía; redes territoriales por la soberanía alimentaria; colectividades y proyectos comunitarios rurales; etc- (López García, 2015) y de la transición agroecológica, desde un enfoque sociopolítico (Calle, Gallar, & Candón, 2013): manejos sustentables construidos desde una cooperación social. Desde aquí se justifica la necesidad de miradas y propuestas ancladas en una agroecología política: el análisis y la actuación sobre las condiciones, las instituciones y los conflictos sociales que resultan del apoyo a una transición agroecológica.

Sin embargo, dejamos este apartado con el título de “en construcción”, debido a la vigencia de este tema y de entender que el conocimiento que aquí aparece expresado se enmarca en un proceso más amplio de discusión y experimentación *in situ*.

- *Autonomía para las personas que componen el SAG*

Lxs campesinxs (nos referimos con este término a todas las personas –hombres y mujeres– que producen alimentos) son los primeros en contribuir a la diversidad biológica. Lxs campesinxs conservan, renuevan y seleccionan las variedades vegetales y las razas animales únicamente en el seno de los sistemas sociales, económicos y culturales en los que desarrollan sus producciones. No conciben poseer la vida.

Los derechos de lxs campesinxs son lo contrario a un derecho individual de propiedad intelectual sobre un ser vivo, al que no podrían reducirse. Atañen no solo a los recursos genéticos vegetales sino también al conjunto de sistemas de intercambio, incluida la tierra, el agua, los animales, el conocimiento, entre otros. Se trata de derechos colectivos relativos al

acceso a los recursos y al uso que hacen de ellos y han sido reconocidos como tal hasta la imposición en los años 50', como modelo único de referencia, de la agricultura industrial.

Lxs campesinxs no pueden aportar su indispensable contribución a la conservación y a la renovación de la diversidad biológica sin el reconocimiento y el respeto de sus derechos a sembrar, conservar, proteger, intercambiar y vender sus semillas. También deben poder acceder libremente a los recursos genéticos de las plantas que cultivan.

Las semillas producidas en las fincas y sus intercambios informales son la base de esta contribución. Lamentablemente, esta práctica milenaria está ahora prohibida en muchos países por causa de la aplicación de marcos reglamentarios internacionales cada vez más restrictivos. Para lxs campesinxs que cultivan la diversidad biológica, es imperativo elaborar una estrategia global para identificar los espacios institucionales internacionales en los que sus organizaciones -que son locales y territoriales- podrían participar en la definición y aplicación de normas y leyes internacionales que determinen el acceso a los recursos genéticos (Kastler et al., 2013, p. 52).

Con la Revolución Verde y la dejadez legislativa de los Gobiernos se calcula que se han podido perder hasta un 90% de las variedades locales de semillas. La pérdida de estas variedades locales o tradicionales se ha producido eminentemente durante la segunda mitad del siglo XX y lo que llevamos del XXI.

La Revolución Verde trajo consigo maquinaria pesada, variedades de semillas mejoradas, pesticidas, circuitos largos de comercialización y producción, etc. Con todo esto, las semillas locales se dejaron de usar debido a que las semillas mejoradas son más rentables económicamente y existe todo un entramado institucional coercitivo en torno a ellas. Sólo podemos usar un 10% de las variedades de las semillas locales, el resto las hemos perdido⁸³. Una semilla mejorada se caracteriza por haber sido tratada con técnicas como la mutagénesis, nucleótidos o fusión de protoplastos, todas ellas técnicas muy agresivas.

Estas manipulaciones hacen que el alimento se encuentre en buen estado más días para soportar los circuitos largos de comercialización en detrimento de otras rentabilidades como las del sabor y la seguridad. Otro de los efectos nocivos de un circuito largo de comercialización son los costes que hay que asumir ya que se trata de un circuito muy dependiente del petróleo. Una dependencia que se derrama sobre todas las esferas de producción y reproducción de los procesos en finca.

Es importante resaltar el hecho de que aquí no insistimos simplemente en la eliminación de las largas distancias, sino en el mejoramiento -una adecuación práctica a los criterios mínimos de sustentabilidad- de los circuitos de producción, distribución y consumo de alimentos basado en la afinidad (afectividad), la territorialidad, y la autogestión. Todo esto, en su máxima expresión, nos conduce a la creación de redes de afectividad local o mercados sustentables para nuestro alimentos: locales, ecológicos y de temporada.

Si nos pronunciamos a favor de otra institución de la economía, entonces se deben cambiar las políticas públicas para incluir y sostener las formas y las lógicas económicas que precisamente escapan parcialmente al dominio capitalista. Aunque tenues -por ser

83 Para más información ver: <http://www.redandaluzadesemillas.org/quienes-somos/que-hacemos/article/se-estima-que-un-90-de-las> . Consultado en Noviembre 2015.

invisibilizadas- éstas experiencias emergentes pueden constituir la base de un debate público y ampliar sus márgenes de acción, contrarrestando de esta manera la dominación de la economía formal. Entonces, el desafío no consistiría en contener lo económico por una esfera “pura” de lo político sino reconocer las dimensiones políticas de estas experiencias económicas con el fin de concretizar sus potencialidades de democratización de la economía (Laville, 2009, p. 60).

En la coyuntura actual, estas fórmulas alternativas se tornan una alternativa real. Son una respuesta práctica cuya perduración por la falta de nuevas vías de integración va permitiendo decantar imaginarios de resistencia activa o de emergencias. Si esos imaginarios se encuentran, dialogan y convergen con un pensamiento crítico puede emerger un movimiento integrador. La conciencia posible de ese movimiento depende no sólo de la comprensión de la naturaleza del sistema capitalista y sus contradicciones destructivas de la vida, sino también de la convicción compartida de que es posible construir otra economía, con mercado y no de mercado (Coraggio, 2007).

Resumen /cierre a la argumentación teórica

Los planteamientos aquí incluidos en los tres **Bloques Teóricos** nos permiten *construir una mirada o enfoque sobre los sujetos de estudio y los propósitos de investigación.*

Esta mirada nos permite *abordar una problemática -en este caso la construcción de mercados sustentables desde la propuesta agroecológica de Ecovalle en Granada (España)- desde una óptica común.*

Para construir esta mirada hemos atravesado *tres bloques teóricos.*

- En el *Bloque Uno* analizamos el *estado actual del SAG* desde una perspectiva sincrónica y holística, intentando reflejar todos los problemas interconectados a la alimentación mundial hoy y a los sistemas convencionales de hacer economía y de producir, distribuir y consumir alimentos (o no tener acceso a ellos).

- En el *Bloque dos* repasamos brevemente los *procesos sociohistóricos concretos* que nos llevaron a entender y a hacer -representaciones y prácticas- las cosas como las hacemos: este bloque pretende re-humanizar los “axiomas” económicos y de economía que nos arrastraron a esta crítica situación alimentaria mundial.

- En el *Bloque tres* proponemos toda una serie de *propuestas para construir futuro*: cómo y por dónde es preciso avanzar, qué alternativas y fórmulas se están desarrollando y cuáles es preciso apoyar; desde dónde se está abordando el tema de la alimentación y, más que nada, cómo elaboramos una propuesta formal de abordaje teórico -la mirada que antes mencionamos- que se sea adecuada para integrar las realidad diversa de las iniciativas en curso y potenciar la multiplicación de las mismas desde la academia y demás sectores de la sociedad.

Una vez presentada esta mirada, pasaremos a describir la metodología que se utilizó en este proyecto de investigación. Llegaremos luego a la presentación del caso de estudio, la discusión de resultados y los aprendizajes y recomendaciones finales. Por último, en el apartado de Anexos encontraremos el material de apoyo al caso de estudio.

Metodología

Metodología

Introducción

Este documento fue escrito como resultado de un proceso dialógico entre las partes que hoy lo componen. En la práctica de investigación, la secuencia no presentó la estructura lineal que ahora lo organiza: unos fundamentos teóricos dieron lugar a la selección del caso de estudio y luego fue éste- a través del acompañamiento extenso- quien fue reclamando unas propuestas teóricas concretas que a su vez consiguieron que el foco del análisis empírico (en campo) se centrara y cerrara cada vez más, hasta saturar la información que era requerida para contestar a los planteamientos de la investigación. Esta naturaleza dialógica se mantuvo también a la hora de redactar este informe que en ningún caso pudo haber sido escrito de manera lineal.

Existen, a su vez, dos lógicas epistemológicas que coexistieron para dar lugar a este documento final: por un lado, una lógica empírica e inductiva que busca poner de manifiesto los vínculos entre las prácticas y representaciones de unos sujetos en una experiencia concreta y contexto específico y su correlación con prácticas e idearios globales a nivel mundial. Por el otro, a nivel de propuesta teórica, se presenta una lógica más deductiva que transita desde un escenario mundializado donde se dan procesos a escala internacional hacia un aterrizaje en cómo éstos influyen en el hacer cotidiano del Valle de Lecrín, afectando a las personas que integran el colectivo de Ecovalle.

A partir de la lógica empírica-inductiva se pretende reflexionar sobre cómo unas prácticas concretas se integran en estructuras y dinámicas globalizantes que ocurren a mayor escala y cómo estas prácticas concretas pueden expresar síntomas de ruptura o continuación respecto a las prácticas globales y globalizantes, en lo que hace a la gestión de los alimentos. A partir de la lógica teórica-deductiva se intenta dar cuenta de cómo las inercias más generales que se desatan a nivel mundial, se manifiestan en nuestras prácticas específicas, afectándonos a nivel individual y colectivo.

En este apartado metodológico se incluye el planteamiento metodológico, las especificidades del Trabajo de Campo antropológico, la justificación de la elección del caso de estudio, el recorrido metodológico y, por último, la relación con las personas que participaron en esta investigación.

Planteamiento metodológico

Al inicio de esta investigación la problemática que aquí nos ocupa –la gestión de nuestros alimentos especialmente en lo que hace a la construcción de mercados sustentables- se presentaba sin demasiado arraigo teórico y metodológico, particularmente en cuanto a profundidad o alcance: no existían referencias metodológicas suficientes aún, ni una teoría única capaz de dar cuenta de los fenómenos sociales, ni un volumen de investigación empírica y científica abundante en la materia y sobre todo, lo que sí existía era la necesidad de un abordaje multidisciplinar propio de la agroecología en tanto enfoque.

Si bien la estrategia metodológica general -por formación previa y por adecuación técnica- consiste en una etnografía de carácter antropológico (Hammersley & Atkinson, 1994), la necesidad de construir conocimiento técnico-práctico desde el ámbito científico que esté más volcado a apoyar procesos colectivos en marcha y a generar cuerpo teórico que aumente las bases epistemológicas de la agroecología prevaleció -o al menos influyó- sobre la posibilidad de recurrir a una metodología cerrada, imponiendo recursos y herramientas metodológicas que se fueron diseñando o seleccionando a partir de las necesidades que surgieron durante el acompañamiento extenso en el campo.

Si el planteamiento general fue de naturaleza etnográfica, podemos decir que la instancia empírica fundamental para la recopilación de los datos fue el Trabajo de Campo antropológico, que implica una residencia y acompañamiento prolongado allí donde las personas que participan en la investigación viven o desarrollan sus actividades (Guber, 2011). Por otro lado, el carácter etnográfico se imprime también en la construcción de este documento en tanto texto: hablamos de texto etnográfico como el espacio donde se articulan los resultados obtenidos a lo largo de la investigación (Guber, 1991).

Se trató, ante todo, de una metodología abierta que supuso el uso de diferentes técnicas (principalmente) cualitativas y cuantitativas en una combinación capaz de desvelar aspectos diversos de un mismo fenómeno sociocultural, enfocándolas como herramientas versátiles destinadas a conseguir aspectos diferentes de cada uno de los objetivos -propósitos- de investigación, evaluando y asumiendo la clase de datos que pueden ser producidos por cada una y aplicándolas en unas condiciones en que pudiera extraerse de ellas sus máximas potencialidades (Jociles Rubio, 1999). El uso combinado de estas técnicas se dio en un proceso continuo de “construcción del objeto de estudio” y, por consiguiente, de crítica y re-teorización de las problemáticas iniciales.

En esta metodología son los sujetos los privilegiados a la hora de expresar en palabras y en prácticas el sentido de sus hábitos, sus comportamientos, sus decisiones o sus creencias. El estatus de privilegio que conlleva el hecho de estar con ellos allí durante un tiempo extenso, replantea la centralidad de la investigadora como individuo asertivo de un conocimiento preexistente y lo convierte en sujeto cognoscente que deberá recorrer el arduo camino del desconocimiento al reconocimiento (Guber, 2011).

Especificidades del trabajo de campo antropológico

- Campo y Observación Participante

Aquello que llamamos “campo” refiere al contexto espacio-temporal, así como a las situaciones donde recogemos y producimos información (datos). En el marco de este trabajo, el “campo” quedó definido por el espacio donde habitaban y desarrollaban sus actividades las personas vinculadas a la experiencia de Ecovalle, bien sea como productorxs, consumidorxs, colaboradorxs u otrxs, esto es, la provincia de Granada, en especial el Valle de Lecrín, los municipios de la costa (Almuñecar y Salobreña) y la ciudad de Granada.

El “campo” se entiende además como el espacio de transformación como investigadora, donde se desencadenaron los hechos que me permitieron cambiar de perspectiva, pasar de

unos supuestos y una subjetividad ya preestablecida, al diálogo con las subjetividades de las personas que participaban y la desnaturalización de las categorías y explicaciones iniciales. La posibilidad de convivir con ellxs de forma prolongada, de asistir a sus reuniones y encuentros, de colaborar en el armado y reparto de las cestas o de encontrarlos en la panadería del pueblo o en los bares, me permitió ir aprehendiendo otros marcos de referencia, diferentes a los míos al momento de plantear la investigación. Este diálogo permitió -de una manera muy clara a nivel vivencial- comparar, ampliar y redefinir los ámbitos de interés en todo momento, incluyendo las necesidades que iban expresando de forma intencionada o no, las propias personas implicadas en el proceso.

El Trabajo de Campo antropológico -como marco orientativo a nivel práctico y teórico- ha sido el contexto empírico fundamental en los procesos vivenciados y los resultados obtenidos en esta investigación. La idoneidad de la metodología en la apreciación de los resultados que se iban obteniendo se hizo evidente desde el principio, pero cobró cada vez más relevancia a medida que iban pasando los meses. De esta forma y debido a la estrecha convivencia pudo corroborarse la frecuente afirmación de que el trabajo de campo está caracterizado por todos los elementos del drama humano que se encuentran en la vida social: conflicto, afectividad, complicidad, rivalidad, etc. (Taylor & Bodgan, 1984). La implicación como investigadora y la asimilación del método es ineludible: no es posible instrumentalizar las relaciones sociales sin implicarse en ellas. La interacción con los demás se desarrolla en una tensión entre proximidad y distancia, empatía y extrañamiento que oscila de la observación a la participación, de la entrevista a la charla íntima, de la pregunta a la respuesta. Esa tensión se recoge y asume principalmente a través de la Observación Participante (Velasco & Díaz de Rada, 1997).

La Observación Participante (OP) fue la principal técnica de producción de datos en campo. Consistió en la identificación de situaciones idóneas -estrictamente vinculadas a los propósitos de investigación- a las que asistí combinando diferentes dosis de observación y participación (Guber, 1991). La OP permitió que el conocimiento emergiera de manera natural, inserto en su contexto sociocultural específico. Se trató así de un conocimiento inductivo (y no inducido), que se reveló a través de una mirada holística y reflexiva (Jociles, Piqueras, & Rivas, 2002). En el marco de este trabajo existió además el interés de que esa emergencia se vinculara estrechamente con los intereses y necesidades que se identificaron a lo largo del proceso y a través de acuerdos lo más consensuados posibles con los sujetos que dieron cuerpo a esta investigación.

El estar mucho tiempo en el campo no significó en ningún momento una forma de acceder a la información de manera ininterrumpida. Las situaciones de OP quedaron definidas en función de la Guía de Observación y en escasas ocasiones fueron decididas de forma espontánea.

De esta forma, los datos producidos siempre se vincularon a un propósito: responder a los objetivos de investigación que fueron desgranados -asociando variables analíticas a cada aspecto observable de un objetivo- y operativizados a través de la Guía de Observación: un mapa conceptual que sirve de puente entre el nivel abstracto-teórico en el que se formulan los objetivos y su expresión empírica (Guber, 1991). Todo lo que no se ajustó a ello (que en el caso del Trabajo de Campo se traduce en días de permanencia, horas y horas de sistematización y grandes cantidades de material cualitativo producido) carece de significación para la investigación en sí y queda, por tanto descartado en esta ocasión.

Las situaciones de O.P. se convirtieron así en situaciones privilegiadas donde ocurrían hechos relevantes. En algunos casos, pasaban días enteros sin que se produzcan situaciones idóneas o viceversa. Si bien se tuvo especial cuidado en no forzar estas situaciones idóneas, es preciso reconocer que los tiempos de espera fueron en ocasiones difíciles de sobrellevar: sobre todo al final del trabajo de campo, donde existía una gran saturación de datos y se esperaba completar algunos aspectos en los que aún existían dudas o no había suficiente información.

La OP como técnica de producción de datos, requiere de una sistematización minuciosa que se sustentó o bien en notas de campo recogidas en *in-situ* o bien inmediatamente después, mediante notas o audios. El uso de la grabadora fue, para mí, fundamental a modo de recurso y sostén metodológico: llevarla siempre conmigo me permitió no extraviar grandes anotaciones que surgían en los momentos menos oportunos. En cuanto a las notas *in-situ*, no todas las situaciones de OP se prestaron al hecho – a veces incluso agresivo- de sacar una libreta y tomar apuntes. Una de las anécdotas más entrañables que quedarán en mi memoria reside en el proceso que lxs productoxs de ecocestas, acostumbradxs a verme con mi libretita en sus reuniones, hicieron a lo largo de los meses: pasaron de arrojar miradas desconfiadas de soslayo a ver qué estaba apuntando, a reconocer perfectamente qué cosas debía apuntar en la libreta y hacerme gestos para que no se me escapara el dato.

Cada situación de OP dio lugar a una entrada o registro etnográfico. Esto es, un documento singular donde se recoge la fecha, lxs sujetxs implicados, el lugar y la actividad realizada. Cada registro cuenta con una parte descriptiva (donde se detalló el qué, quién y cómo se hace qué), una reflexiva (donde se iban incluyendo mis percepciones y reflexiones en relación al proceso de investigación) y una prospectiva (donde se establecen lazos sobre aquello en lo que habrá que profundizar o averiguar). De esta forma cada registro, en sí mismo, sirvió como una fuente de información y recapitulación y a su vez, fue organizando mi interacción con el campo y con lo que debía buscar o aclarar allí.

En conjunto, esos Registros conforman el principal documento metodológico de este trabajo: el Diario de Campo. Una unidad descriptiva y analítica del Trabajo de Campo realizado en un tiempo prolongado. Es tan sólo en la continuidad de los Registros, entendidos cada uno de ellos como momentos aislados, en la integración de su lectura y de su análisis donde cobraron sentido los diferentes procesos y emergieron las categorías analíticas (Hammersley & Atkinson, 1994). Por otro lado, todos los datos obtenidos y producidos en contextos cotidianos y no limitados por una situación ya prevista de O.P. se fueron recogiendo en otro documento aparte, que titulé “Registro Fuera de O.P.”

Esto quiere decir que existen dos documentos básicos que se generaron a partir de mi convivencia en el Valle: el principal y sustancialmente relevante para la investigación es el “Diario de Campo”; el otro, que recoge toda la información a la que se ha accedido de forma puntual y de manera más o menos espontánea es el “Registro Fuera de O.P.”

Es preciso señalar que, en mi experiencia, frente a la creencia frecuente de que “sólo por estar allí” se recoge información pertinente, en el caso del Trabajo de Campo planteado en esta tesis el número de días no se corresponde con el número de los Registros que conforman el Diario de Campo. Por último, destacar que sin una guía adecuada que oriente la producción de información, se hace muy difícil seleccionar y sistematizar datos que den cuenta de los objetivos de manera rica, densa y compleja.

- Reflexividad y distanciamiento analítico

Desde la década de 1980 la literatura sobre trabajo de campo en antropología introduce el concepto de reflexividad para referir a la conciencia del investigador/a sobre cómo afecta su persona y sus condicionamientos sociales y políticos en la propia investigación (Guber, 2011).

Para que, como investigadoras, podamos describir la vida social que estudiamos incorporando la perspectiva de los sujetos a quienes acompañamos, es necesario someter las percepciones que motivan la producción de datos a un constante distanciamiento analítico (o “vigilancia epistemológica”) (Bourdieu, Chamboredon, & Passeron, 1994). Es decir, desnaturalizar aquello -y principalmente aquello- que aceptamos como obvio o natural, para llegar al cuestionamiento sobre qué sentido tiene esto en el fenómeno social donde se produce.

Siguiendo a Guber (2011:46) las tres dimensiones de la reflexividad que están continuamente en juego en el trabajo de campo son nuestra reflexividad en tanto miembro de una sociedad o cultura; nuestra reflexividad en tanto investigadoras, con nuestra perspectiva teórica, nuestros interlocutores académicos, habitus disciplinarios y epistemocentrismo; y las reflexividades de los sujetos con quienes trabajamos. La reflexividad inherente al trabajo de campo consiste en el proceso de interacción, diferenciación y reciprocidad entre la reflexividad del sujeto cognoscente – sentido común, teoría, modelos explicativos – y la de los sujetos/objetos de investigación.

En la práctica de investigación, la reflexividad me sirvió a su vez para identificar mis propias intencionalidades: para darme cuenta cuándo iba buscando un dato -es decir, intentando reafirmar mis hipótesis o teorías- y cuándo el dato emergía por sí mismo.

Si bien al introducir la reflexividad en este texto me doy cuenta del nivel de abstracción que ésta puede representar como propuesta de herramienta metodológica en sí, en la práctica de investigación la reflexividad fue vivida por mí como un hábito cada vez más útil y debo reconocer que en muchas ocasiones me sirvió hasta de protección o defensa para reconectar con esa persona dentro de mí que estaba intentando llevar a cabo una investigación. Exponer la metodología en forma de texto es sencillo. Pero en el campo, cuando pasan los meses y surgen los afectos, las expectativas, las desilusiones, cuando nadie sabe ni le interesa ya si eres parte del grupo o alguien de fuera pero todo el mundo te trata “como una más”, mantener la metodología se hizo, por momentos, cuando menos difícil. Es en este sentido, que la reflexividad como práctica en sí misma, me sirvió para reubicarme en muchas ocasiones, para reorientar mis emociones y vivencias y continuar en el camino de convivir con la investigadora que persistía en mí.

La experiencia del Trabajo de Campo antropológico es, para mí y en sí misma, una experiencia en la que una aprende en muchos sentidos, no solamente a nivel profesional: ese extraño y difícil equilibrio entre la observación, la intrusión, la participación y la pertenencia te permite conocerte como persona y afinar -mejorar- tu capacidad racional y emocional para convertirte en tu propio instrumento de investigación. En este sentido, concuerdo con la afirmación de que en investigaciones que abordan la realidad social, el Trabajo de Campo convierte a la investigadora en el principal instrumento de investigación y producción de conocimiento (Heritage, 1991).

- Elección del caso de estudio

Esta tesis se planteó en un inicio con la idea de abordar al menos dos casos de estudio que permitieran una comparación entre sí. Si bien de hecho al inicio se identificaron y gestionaron los accesos de dos casos concretos -Ecovalle, en el Valle de Lecrín en la provincia de Granada y la Asociación Guadalhorce Ecológico, en la provincia de Málaga- la decisión, tomada en torno a un mes desde los primeros contactos de continuar con un sólo caso de estudio y abordarlo en profundidad, se sostuvo por varias razones.

En primer lugar, el caso finalmente escogido parecía adecuarse más y mejor a lo que estaba buscando y a lo que había definido como criterios para la selección del caso.

En segundo lugar, los resultados obtenidos en un estudio previo y de carácter exploratorio en Andalucía con el propósito de conocer -identificar y visibilizar a través de un mapeo- qué se estaba haciendo y dónde, me había puesto en alerta de la enorme diversidad y heterogeneidad de las experiencias agroecológicas vinculadas a la alimentación que se estaban desarrollando en la región sobre el año 2010 (González Calo, Haro Giménez, Ramos, & Renting, 2012). Esta diversidad, así como los procesos de creación, multiplicación y disolución de las experiencias en sí resultaba tan significativa que se revelaba preciso ahondar en un caso en concreto más que reincidir en comparaciones que no conseguían sobrepasar ciertos niveles de profundidad. En este sentido, si bien el objetivo de ahondar en el comportamiento económico en sí vinculado a la gestión de los alimentos no estaba aún del todo definido, si existía en un inicio -debido a trabajos previos y a un fuerte interés personal- la convicción de que el aspecto económico entrañado en estas iniciativas debía ser abordado de manera profunda y específica si queríamos avanzar en la construcción de mercados sustentables y, sobre todo, otros modelos económicos posibles.

Ésta fue, sin lugar a dudas, la causa última de abandonar la experiencia de Málaga y centrarme en la experiencia de Ecovalle con la intención de alcanzar la mayor profundidad posible en lo que hace a las prácticas y representaciones vinculadas a otras fórmulas no tan convencionales en la gestión de alimentos.

La primera elaboración de los criterios de selección del caso se alcanzó a finales de 2011. Se reproduce aquí tal cual se elaboró en aquel entonces:

Figura 40: Criterios de selección de caso de estudio. Primera elaboración (2011)

- Las experiencias escogidas deben dar cuenta de procesos de resistencia a través de las respuestas (sociales) que:
- aspiran a construir “modelos alternativos” en el ámbito de los sistemas agroalimentarios.
 - surgen de una articulación colectiva y horizontal entre personas implicadas/afectadas.
 - adhieren de forma explícita a “idearios” (sistemas de ideas, creencias, principios,...) que sirven también de anclaje a otros proyectos, colectivos y movimientos vinculados a los sistemas agroalimentarios a nivel regional e internacional, tales como la agroecología o la soberanía alimentaria.
 - pueden ser entendidos, desde los corpus propositivos y normativos de la agroecología y la soberanía alimentaria -desde un nivel teórico- como procesos de resistencia afines a estos corpus.

- utilizan/ despliegan formas de gestión, innovación... que otros proyectos, colectivos y movimientos vinculados a los sistemas agroalimentarios a nivel regional e internacional utilizan con similares fines y que son distintos a los modos actualmente más extendidos de producción, distribución y consumo de alimentos y otros: modelos assemblearios de organización; circuitos cortos como estrategia de comercialización; relación participativa entre productorxs-consumidorxs-vendedorxs y otros; existencia de un proyecto con aspiraciones que atañen al territorio, la salud medioambiental, la justicia social y otros; uso de herramientas y recursos creados por el colectivo o “prestados” por otros colectivos “afines”; utilización de conocimientos técnicos, informáticos y otros al servicio de problemas cotidianos; importancia y revalorización del saber local y tradicional; importancia y puesta en valor de los recursos locales (tangibles e intangibles); creatividad en la resolución de inconvenientes (innovación); ¿género?.

- se insertan y hacen uso de la red que los vincula dentro de los márgenes de la afinidad a otros proyectos, colectivos y movimientos que consideran similares, a nivel regional e internacional.

La experiencia de Ecovalle en el Valle de Lecrín, especialmente en lo que hace al grupo de Ecocestras, cumplió con estos criterios desde el inicio hasta el final del trabajo de campo. Tuve la suerte de compartir con ellxs un proceso que nunca se detuvo y consiguió sostenerse en el tiempo durante todo el período en el que yo estuve allí (y luego también). Esa “suerte”, imprevisible a la hora de comenzar el trabajo y apostar por ellxs como único caso de estudio se vuelve relevante en un contexto donde las experiencias enfrentan cada día, en su intención de cambio, contextos sumamente hostiles que repercuten sobre el proyecto en sí forzando en muchos casos, al menos a nivel andaluz y español, su pronta disolución.

- Recorrido metodológico

El recorrido metodológico se presenta aquí en dos partes: en un primer momento se detalla qué se ha hecho durante la fase de producción de datos en campo y en un segundo momento se explica cómo se relacionan los datos producidos con los documentos y datos tenidos en cuenta para la elaboración de este documento final.

- Trabajo de campo y técnicas de investigación

La gestión de los accesos a los dos casos de estudio seleccionado al inicio de la investigación- Asociaciones Guadalhorce (Málaga) y Ecovalle (Granada)- se iniciaron a finales de 2011. Si bien en el caso de Málaga tenía una relación mínima previa que me permitió conectar directamente con el Grupo de Desarrollo Rural de Guadalhorce, en el caso de Ecovalle no existían relaciones previas y un compañero que realizaba su doctorado en la zona de Granada colaboró en hablarme de ellxs y facilitarme los primeros contactos. Éstos se realizaron, en los dos casos vía mail.

Las primeras visitas a campo, tanto a Málaga como a Granada, tuvieron un carácter completamente abierto y exploratorio y se realizaron entre los meses de Febrero y Marzo de 2012. Es de señalar también, que mi residencia se encontraba en aquel momento en la provincia de Córdoba, donde estaba vinculada a la Universidad. Este hecho me obligó a continuos desplazamientos entre Córdoba y Granada.

Para principios de Abril del 2012 (Registro G00) conseguí hacer una propuesta a lxs productorxs de ecocestras, asistiendo a una de sus reuniones semanales. El acceso no fue

difícil (y esto se reveló sumamente importante para mi continuidad en la investigación): me presenté, les conté de los intereses de mi tesis y les propuse que se convirtieran “en un caso de estudio”. Pese a mis torpes intervenciones, a la incomodidad que puede sentirse en momentos tan insólitos y -sobre todo- pese a que yo era la que menos idea tenía sobre qué les estaba proponiendo en concreto, ellxs se mostraron abiertos a colaboraciones y a aportaciones de su parte y me dieron el “permiso” inicial para comenzar a asistir a sus actividades.

Es probable que en el acceso al campo se definan muchas cosas. En mi caso, allí se definió una actitud que acompañó a lxs integrantes del grupo durante todo el proceso -con sus más y sus menos- y que facilitó y posibilitó mi estancia a nivel profesional y emocional: me abrieron las puertas de su proyecto y debido a la prioridad que éste tenía en sus vidas, me abrieron las puertas de su intimidad. Este hecho no conlleva más que agradecimiento por mi parte. Entiendo que las hostilidades del Trabajo de Campo pueden llevar a que se desestime un proyecto de investigación.

Durante la fase de Trabajo de Campo, se utilizaron de forma simultánea diferentes técnicas de investigación:

- Las principales técnicas fueron la *observación participante* (OP) (Spradley, 1980) y las *entrevistas no dirigidas o semi-estructuradas* (Guber, 1991). Además, se hicieron *entrevistas exploratorias* (especialmente al inicio, en el momento de acceso al campo y de elección del caso de estudio) y *entrevistas temáticas* (centradas en temas específicos en los que hacía falta profundizar la información).

- De forma continuada se fueron recogiendo materiales que servirían también como sustento al análisis documental de fuentes secundarias.

- De manera puntual, la co-participación en jornadas o reuniones ya sea de Ecovalle o ya sea de las redes regionales o de afinidad en las que Ecovalle se inserta, me permitió también producir datos a través de Técnicas Participativas de Dinamización Grupal⁸⁴ (Villasante, Montañés, & Martí, 2002).

- Las necesidades que surgieron del grupo me condujeron también al uso de técnicas cuantitativas: el “Análisis de evolución de la comercialización” y el “Estudio de precios para productos ecológicos” (ver Anexos) fueron ejemplos de ello.

El Trabajo de Campo se extendió entre los inicios de 2012 hasta Junio del 2013. El último Registro producido, sin embargo, data de Noviembre de 2014. Y la relación afectiva que me une a ellxs está vigente al día de hoy. Si bien la extensión del Trabajo de Campo fue determinada por la saturación de los datos producidos (Glaser & Strauss, 1967), la continuidad del vínculo me permitió extender en el tiempo un seguimiento de los hechos que de alguna forma, también se ve reflejado en la elaboración de este documento.

El Diario de Campo cuenta con 77 Registros, sin incluir los accesos. La OP se realizó en diferentes fases e implicó diferentes escenarios (ver Anexos). En los siguientes cuadros se detallan estos aspectos de manera resumida:

84 Para consultar detalles, ver Anexo.

Figura 41: Fases de Observación Participante

FASE DE OP	PROPÓSITO	REGISTROS (Nro)	PERÍODO
Visitas Abiertas	Exploración inicial y primeras aproximaciones metodológicas y afectivas.	OPG00- OPG15	Abril – Julio 2012
Visitas Cerradas	Destinadas a conseguir el grueso de los datos requeridos en la Guía de OP.	OPG16- OPG58	Septiembre 2012 – Abril 2013
Visitas Enfocadas	Destinadas a dar profundidad a determinados aspectos identificados como relevantes/ incompletos	OPG59- OPG69	Abril 2013- Mayo 2013
Visitas de Cierre	Destinadas a completar información ausente o a aclarar dudas concretas que fueron surgiendo	OPG70 - OPG77	Junio-Julio 2013. Noviembre 2014.

La primera fase de campo se realizó con carácter abierto. Luego de la contactación inicial, las visitas a campo consistieron en observaciones abiertas, donde no existían intereses predeterminados sino que intentaba estar “atenta a todo”. Esta apertura permitió, por un lado, recoger un panorama general de lo que estaba sucediendo; mantener una actitud de “inocencia premeditada” a lo largo de una etapa inicial, donde se diera lugar al extrañamiento analítico; componer un primer itinerario de registros y entrevistas que, analizados en (como un) conjunto, permitieron reconocer ejes e ideas a partir de lo que sucedía y no a partir de unos intereses preestablecidos en la investigación, reorientando el proceso de investigación en sí.

El desarrollo de la OP en forma de “embudo” tuvo correlación con el propio proceso de saturación de datos teóricos, es decir, a medida que se iban produciendo los datos necesarios cada vez se iba cerrando más y más el foco de atención. Así, se dio una inversión de procesos que fue sumamente explícita en la práctica: de pasar de una máxima información, donde todo podía ser útil o relevante, se terminó llegando a una situación donde todo lo que sucedía era irrelevante –en términos analíticos, claro está- y debía afinar el olfato y el oído para coincidir en tiempo y forma con aquello que aún no quedaba claro o en lo que había que profundizar.

En cuanto a los escenarios de OP, éstos fueron sumamente diversos. En el siguiente cuadro, se agrupan por temáticas o conjunto de actividades y se asocian a la fase de OP en la que tuvieron lugar⁸⁵ :

⁸⁵ Para más detalles sobre todas las situaciones, espacios y actividades de OP ver anexos.

Figura 42: Situaciones de OP

SITUACIÓN de OP	FASE de OP
Reunión grupo de producción (ecocestas)	Todas las fases, excepto las Visitas de Cierre.
Recogida de producto y armado cestas	Todas las fases, excepto las Visitas de Cierre.
Reparto de cestas y producto a granel	Visitas Cerradas.
Acompañamiento en labores productivas en finca	Todas las fases, excepto las Visitas de Cierre.
Actividades vinculadas al SPG	Todas las fases.
Actividades de coordinación con otros colectivos	Todas las fases, excepto Visitas Abiertas.
Asamblea de Ecovalle	Visitas Abiertas y Enfocadas.
Actividades de difusión Proyecto Ecovalle	Visitas Cerradas.
Actividades con Consumidores	Visitas Cerradas y Visitas de Cierre.
Jornadas de reflexión/trabajo interno-grupal	Visitas Cerradas y Visitas de Cierre.
Otras actividades productivas	Visitas Cerradas.
Actividades producción - consumo	Visitas Cerradas.
Mercadillos de productos ecológicos	Todas las fases (especialmente durante las Visitas Abiertas), excepto las Visitas de Cierre.

En cuanto a las Entrevistas, se realizaron un total de 34 entrevistas en profundidad. El detalle de las mismas aparece en el siguiente cuadro:

Figura 43: Detalle de Entrevistas realizadas.

PRODUCTORXS	CONSUMIDORXS	PUNTOS DISTRIBUCIÓN	RED DE AFINES	TEMÁTICAS	OTRXS	PERSONAS ENTREVISTADAS
14	11	3	3	4	4	32

En cuanto a las entrevistas ha de tenerse en cuenta, que las entrevistas realizadas abordaron en algunos casos uno o más roles de la persona consultada (como puede ser el caso de una persona que lleva un punto de distribución y a la vez es consumidora de ecocestas); también el hecho de que las entrevistas temáticas se realizaron en todos los casos a productorxs que ya habían sido consultados con otras finalidades; y por último, algunas entrevistas se realizaron de forma conjunta (a más de una persona a la vez)⁸⁶.

- *Datos producidos y elaboración de este documento de tesis*

La estrategia principal de investigación, una etnografía antropológica, se sustentó principalmente en dos tipos de análisis:

1. ANÁLISIS DOCUMENTAL de fuentes secundarias.

⁸⁶ Para consultar el detalle de todas las Entrevistas realizadas ver Anexos.

Por fuentes secundarias nos referimos al análisis documental que se sustentó a partir de todos los materiales -en formato gráfico, escrito, fotográfico o de audio- que fueron recolectándose al considerarlos relevantes en la producción de datos (el listado de las fuentes documentales utilizadas se recoge **en el Anexo (Fuentes secundarias (listado))**).

2. ANÁLISIS CUALITATIVO DE CARÁCTER ETNOGRÁFICO.

Para éste análisis, sobre el que se asientan las bases de esta tesis, se tuvieron en cuenta todos los datos producidos por fuentes primarias (es decir, por mí misma), a lo largo de la investigación y a partir de todas las técnicas utilizadas (Observación Participante, entrevistas, dinámicas participativas o técnicas cuantitativas).

De manera resumida, los documentos elaborados -a partir de fuentes primarias- y utilizados para la elaboración de este documento fueron los siguientes:

Figura 44: Documentos metodológicos.

Tipo de documento	Función metodológica	Momento en el proceso de investigación	Ubicación
Guía de Observación Participante	Esta guía consiste en un mapa cognitivo-conceptual que permite definir y abordar, de manera interrelacionada: 1) los aspectos “observables” de cada Objetivo de Investigación (datos que pueden ser recogidos con la Técnica de Observación Participante); 2) las variables conceptuales que deben contemplarse para abordar esos aspectos; 3) las prácticas y representaciones que resultan significativas para cada una de esas variables; 4) los espacios/actividades ideales para recoger esos datos; 5) los sujetos representativos para obtener esa información y 6) otras fuentes o documentos que pueden complementar la información necesaria. De esta forma, la guía de OP es el soporte que estructura y pone en relación objetivos de investigación con prácticas y representaciones sociales, garantizando que unos y otras se correspondan y retro- alimenten entre sí.	Es una herramienta dinámica, que se trabaja especialmente al inicio del Trabajo de Campo y se modela y perfecciona durante todo el tiempo que se permanece en campo.	ANEXO: La Guía de OP que se incluye en los Anexos es una de las primeras elaboraciones que realicé a lo largo del Trabajo de Campo, en soporte informático. Debido a que en muchas ocasiones tenía la necesidad de consultarla durante alguna OP o situación particular, se me hizo más fácil reescribirla en mi cuaderno de tesis y trabajar sobre ella durante toda mi estancia. Es imposible, ahora mismo, reproducir el mapa final que constituye mi Guía de OP en un formato informático que pueda reflejarla con claridad debido a que terminé convirtiéndose en una herramienta “que sólo yo puedo entender”. Sin embargo, quería incluir un ejemplo del documento al menos en su -controlada- elaboración inicial.
Entrada/ Registro de Observación	Es la principal herramienta de producción de datos de la OP. Contiene información	Se generaron durante todo el Trabajo de Campo.	PRESENTACIÓN DEL CASO DE ESTUDIO: Se incluyen a modo de “citas”

Participante	descriptiva, analítica y prospectiva del Trabajo de Campo.	Representan el sustento más importante de la presentación del caso y la discusión de resultados.	algunos fragmentos de Registros ANEXO: Se incluye un Registro de OP a modo de ejemplo.
Diario de campo	Es el conjunto de Registros generados en OP. Su unidad permite alcanzar una perspectiva dinámica y procesual del Trabajo de Campo.	Se utiliza en el momento de análisis y elaboración del documento final.	ANEXO: Se detallan todos los Registros de OP (Número, fecha, lugar y actividades desarrolladas)
Datos Fuera de Observación Participante	Datos muy relevantes que fueron obtenidos de forma espontánea en charlas de bar, encuentros esporádicos o situaciones que entraban dentro de la planificación de los registros y no tenían soporte en la Guía de OP	Se generan durante todo el Trabajo de Campo.	PRESENTACIÓN DEL CASO DE ESTUDIO: Se incluyen a modo de “citas” algunos fragmentos No se incluye en los anexos debido a que fue completándose de forma manual en diferentes libretas y cuadernos.
Guión de entrevistas	Orienta los bloques temáticos de los que quiere obtenerse información discursiva.	Se diseñó de forma general (entrevistas a productorxs, consumidorxs, puntos de distribución y redes de afines) y específica (entrevistas temáticas y otrxs).	ANEXO: Se incluye un Guión de Entrevista a modo de ejemplo.
Entrevistas	Consiste en una transcripción lo más literal posible de una entrevista registrada en formato de audio. Recoge datos de carácter discursivo que responden a los propósitos preestablecidos de investigación.	Se generaron durante y posteriormente al Trabajo de Campo.	PRESENTACIÓN DEL CASO DE ESTUDIO: Se incluyen a modo de “citas” algunos fragmentos de Entrevistas ANEXO: Se incluye una Entrevista a una consumidora a modo de ejemplo.
Materiales para Ecovalle	Se trata de documentos de difusión o evaluación que sirvieron para responder a necesidades del colectivo o, en el caso del estudio de precios para productos ecológicos, también a propósitos de investigación.	Se elaboraron para responder a necesidades concretas del colectivo de ecocestas, durante la fase de Trabajo de Campo. No tienen gran relevancia en el documento final,	ANEXO: Se incluye material de difusión a modo de ejemplo.

debido a que no responden a propósitos de investigación.

En cuanto a la integración de los datos y citas en el documento se enumeran las señas que deben tenerse en cuenta para su mejor comprensión a la hora de la lectura:

- De manera general, las frases literales utilizadas por los sujetos en esta investigación aparecen siempre “*en letra cursiva y entre comillas*” con la referencia que indica la fuente de ese cita. En el caso de que no se especifique la referencia, se tratará siempre de frases o comentarios habituales que surgen una y otra vez a lo largo del tiempo y de los sujetos.

Como apoyo empírico en el texto (en los tres ejes temáticos que componen la presentación del caso) aparecen diferentes tipos de nomenclaturas que sirven de referencia sobre la fuente que se está utilizando:

- Para los **fragmentos o citas de las entradas/ registros del diario de campo**: ejemplo **(OPG-58)**: Observación Participante en Granada, número 58⁸⁷.
- Para **datos o fragmentos recogidos fuera de los registros de OP**: ejemplo **(FUERA-OP)**: datos extraídos del documento “Fuera de Observación Participante”.
- Para las **citas textuales de las entrevistas** realizadas: ejemplo **(G22-MARTA)**: entrevista del caso Granada, número 22, realizada a Marta⁸⁸.
- Para las **citas textuales de las entrevistas temáticas**: ejemplo **(GT29-JORGE)** entrevista del caso Granada, TEMÁTICA, número 29, realizada a Jorge⁸⁹.

- Relación con lxs participantes: transparencia, materiales y devolución

Una de las motivaciones principales que acompañó el proceso de esta tesis fue la convicción de que la producción de conocimiento científico debe estar al servicio de las personas a quien les puede ser útil y no al revés. Debido a los tiempos y recursos en los que se inscribió esta tesis, la definición del proceso global metodológico fue decidida en mayor medida por mí, discutida en mayor o menor medida con mis tutores y puesta en común -dentro de todas mis posibilidades- con los sujetos de la investigación.

La relación más estrecha que sostuve -con amplia diferencia- fue con lxs productorex que conformaban el grupo de ecocestras de Ecovalle. Es con ellxs con quien compartí el día a día del Trabajo de Campo, persiguiéndolos o participando en las diferentes actividades. Es a ellxs a quien me estoy refiriendo aquí y es con ellxs con quien destiné el mayor esfuerzo en asegurar la transparencia, la existencia de materiales y contenidos útiles y devolución de principales hallazgos o ideas que a mi entender, les podían ser útiles, aunque éstas no estén reflejadas hoy en este documento final. En este sentido, es preciso señalar que el vínculo afectivo y de complicidad generado a lo largo -y a propósito- del Trabajo de Campo

87 La referencia específica puede consultarse en el anexo: Diario de Campo.

88 La referencia específica puede consultarse en el anexo: Entrevistas y dinámicas participativas.

89 La referencia específica puede consultarse en el anexo: Entrevistas y dinámicas participativas.

trasciende con creces lo que aparece reflejado en este documento final. Es lógico y es preciso que así sea de cara a hacer inteligible, útil y coherente este Informe.

Para asegurar la *transparencia*, intenté enunciar en todo momento qué estaba haciendo allí y por qué. Aun cuando parecía que ya estaba del todo claro, incluso para mí, en los momentos menos pensados volvían a surgir dudas que yo me esforcé en aclarar. Además de informar, se consultaron de manera explícita y en su momento, ciertas decisiones que me parecían “delicadas”: desde la incorporación de los nombres reales al documento de tesis, hasta el uso de fotografías u otros materiales con diferentes fines. Mi participación y asistencia a los diferentes eventos, aun cuando ya se convirtió en “normal” fue siempre secundada por una consulta grupal o como mínimo a alguno/a de lxs integrantes. Se enviaron, en tres ocasiones, pequeños informes de acceso común, sobre cómo iba marchando la tesis y qué cosas tenía en mente para los días/ meses siguientes. En los primeros meses y para ahuyentar los fantasmas propios y ajenos sobre “la función de la libretita” y las notas de campo, también les envié copias de algunos registros de O.P. Además, se hicieron propuestas explícitas de participación, como la adecuación de objetivos a sus necesidades o incluso la incorporación de algún propósito que les resultara útil, entre otras.

En cuanto a los *materiales* para Ecovalle, se presentaron dos oportunidades donde creí oportuna mi intervención ya que el lugar privilegiado al que ellxs me habían dejado acceder debía servir, a mi entender, también de algo que les fuera útil. Si bien no me corresponde a mí evaluar el grado de utilidad real que tuvieron para ellxs mis modestas colaboraciones, sí pude elaborar dos estudios cortos y específicos que, especialmente en el caso del segundo, puse a su entera disposición: 1) un análisis de la evolución de la comercialización y el consumo durante los primeros meses de consolidación de la oferta de ecocestas -es decir Junio 2012 y Enero 2013- cuyos resultados les presenté en una reunión del grupo de productoxs y 2) un estudio comparativo de precios de productos ecológicos entre Ecovalle y otros 13 proveedores (incluyendo colectivos afines y grandes cadenas de supermercados que operaban en la zona) que se publicó en las redes sociales a principios de Junio del 2013, obteniendo bastante repercusión⁹⁰.

Por último, en cuanto a la *devolución* de resultados -que al momento de redactar estas palabras no se encuentra aún finalizada- comentar que durante el proceso se fueron elaborando unos resultados que se estimaron útiles para el colectivo de Ecovalle, teniendo en cuenta que los resultados globales de la tesis podrían no ser todos de su utilidad y -sobre todo- que llegarían de forma tardía y espaciada en el tiempo. Intenté introducir estos resultados a modo de “comentarios insistentes” durante todo el Trabajo de Campo y por último, se escogieron algunas cuestiones que me resultaban claves y se compartieron en una jornada de reflexión interna realizada en Noviembre de 2014, entregándose además una copia al colectivo para que éstos pudieran tenerla como herramienta de utilidad.

Mi intención de incluir a lxs participantes *un poco más* en el propio proceso de investigación, ya sea a través de la transparencia, la consulta o las propuestas explícitas, se encontró en muchas ocasiones con la resistencia o el simple desinterés. Estas reacciones me parecieron del todo comprensibles: en primer lugar, porque la investigación, por más interesante que pudiera resultarles, no había partido de una demanda del colectivo sino de un interés académico definido fuera de ese espacio y tiempo. En segundo lugar, porque también ellxs tenían experiencias contradictorias con el rol de la academia en la construcción de procesos agroecológicos concretos, que trasciendan la mera especulación teórica. En tercer lugar,

90 Se incluye en los Anexos el volante de difusión de resultados de este estudio.

porque el día a día del colectivo los asfixiaba de tareas, ocupaciones y desafíos y en ese contexto, *“echar un rato contigo pa' lo de tu tesis”* no terminaba de ser una opción tentadora.

A modo de cierre, comentar que la incorporación de la metodología antropológica a la labor agroecológica de producción de conocimiento y apoyo a experiencias en terreno presenta abundantes potencialidades y desafíos. Si bien ya abordamos estos temas en otros documentos específicos -(ver: González Calo & Muñoz Ibarra, 2012)- estimamos necesario que se siga profundizando en este debate incluso como objeto mismo de investigación en el campo de la agroecología.

Presentación del estudio
de caso:
Ecovalle en el Valle de
Lecrín

Presentación del estudio de caso: Ecovalle en el Valle de Lecrín

Antecedentes de la agroecología en Andalucía

La aparición y consolidación de la agroecología en Andalucía se sitúa a partir de la década de los 80', con la confluencia entre práctica campesina, sindicato y universidad. Así lo expresa Eduardo Sevilla Guzmán (2006), como testigo y partícipe de esos comienzos.

A mediados de los 80', diversos grupos de militantes del Sindicato Obrero del Campo (SOC) emprenden la tarea de pasar de actividades de acción social colectiva con carácter exclusivamente reivindicativo a acciones de tipo productivo. Con este fin, fueron ocupados unos terrenos públicos en la localidad de Villamartín, por un grupo de jornaleros que, interactuando con lxs campesinxs de más edad y experiencia, inician formas de cultivo de carácter tradicional sin la utilización de ningún tipo de agroquímico. La falta de semillas autóctonas y la aparición de múltiples problemas agronómicos les lleva a ponerse en contacto con el ISEC (Instituto de Sociología y Estudios Campesinos) en la Universidad de Córdoba. Buscaban asesoramiento y se inició así un intercambio que promovió algunos proyectos de intervención-acción-participativa. De esta forma, surge un vínculo entre el sindicato y la universidad, en un contexto en el que diversos colectivos del SOC ocupaban y eran expulsados de diferentes tierras.

Surgieron así una serie de proyectos, uno de ellos con la Cooperativa “La Verde” radicada en Villamartín (Cádiz), que pretendía reforzar las acciones de naturaleza agroecológica que años antes habían iniciado los jornaleros, ahora campesinos con tierra.

Los productos ecológicos cultivados en esta finca se vendían inicialmente sólo a nivel local; sin embargo, como iniciativa de los propios cooperativistas surgió la idea de vender en las ciudades para transmitir la necesidad de encarar la crisis ecológica desde la agricultura.

Así surgió “La Ortiga”⁹¹, en Sevilla, como una asociación de productores y consumidores de productos ecológicos que tenían el propósito de vender sus producciones a unos precios análogos a los de los productos obtenidos en la agricultura convencional. La eliminación de intermediarios, por un lado, y por el otro el conocimiento de la demanda, permitieron generar un mercado alternativo que años más tarde se ampliaría a la compra de tierra. En efecto, la posibilidad de ampliar la tierra mediante la compra de un parcela colindante con la superficie inicialmente ocupada y ya en arrendamiento legal, generó un sistema de crédito alternativo obtenido mediante el adelanto por parte de lxs consumidorxs, de cantidades que permitirían comprar la tierra y que serían devueltas a través de las sucesivas cosechas ecológicas.

Al mismo tiempo, el hecho de que el conocimiento campesino o local, se vea continuamente erosionado por los paquetes tecnológicos vinculados a las “semillas de alto rendimiento” y la importancia de la dimensión histórica en la recuperación de dicho conocimiento, motivó el planteamiento de una investigación que se realizó en Santa Fe (Granada) con el propósito de esclarecer cómo la agricultura industrializada se va introduciendo en todos los ámbitos de la producción y circulación, transformando las formas de manejo y generando crecientes deterioros de los recursos naturales.

91 Para más información ver : <http://www.laortiga.com/>

No obstante, el núcleo central de la práctica agroecológica andaluza se encuentra en la Red de Asociaciones de Productores y Consumidores que surgió de “La Verde”; para reforzarlo, en 1993 se inicia un nuevo proyecto sobre investigación en finca introduciendo manejo forestal y ganadería que permite ampliar el número de casos y consiguientemente el de agroecosistemas analizados.

De esta forma a partir de los años 90' fueron surgiendo asociaciones de productores-consumidores de agricultura ecológica por toda Andalucía, en un principio con el propósito de vender las producciones generadas en las nuevas explotaciones ecológicas, (como puede ser el caso de Almocafre⁹² en Córdoba), pero también con el objetivo de fomentar, intercambiar y promocionar la agricultura ecológica (como puede ser el caso de El Encinar⁹³, en Granada).

Muchas de estas experiencias confluyeron en organizaciones que las aglutinan en términos territoriales. Uno de los casos más representativos en este sentido es la Federación Andaluza de Consumidores y Productores Ecológicos (FACPE). En sus propias palabras:

“Las iniciativas por las que se crearon la mayoría de nuestras organizaciones han tenido su origen en un grupo de personas motivadas por la necesidad de disponer en su localidad de productos alimenticios de cultivo ecológico junto con pequeños hortelanos ecológicos que querían producir y comercializar sus alimentos en el mercado local. En definitiva queríamos consumir y producir frutas y verduras frescas y naturales, libre de pesticidas y plaguicidas, sin química alguna y que proviniesen de nuestras huertas y campos andaluces. Además, lo queríamos hacer a unos precios razonables para las familias consumidoras y que simultáneamente permitiese a lxs campesinxs y artesanos vivir dignamente, al margen de los movimientos especulativos del mercado agrícola, y evitando al máximo los intermediarios. Para poder alcanzar estas metas, necesitábamos apoyarnos entre organizaciones hermanas, por lo que decidimos crear la actual Federación Andaluza de Consumidores y Productores Ecológicos en 1995”⁹⁴.

La FACPE aglutina colectivos con similares principios, propósitos y formas de organización, distribuidos por todo el territorio andaluz. Se convierte en un espacio de encuentro y de apoyo para suplir las deficiencias que cada colectivo encuentra en su cotidianeidad. Además, la FACPE funciona como interlocutora ante el gobierno andaluz y es tenida en cuenta en diferentes grupos de trabajo como experiencia pionera en la región. En este sentido, ha participado por ejemplo, en la elaboración del Plan Andaluz de Agricultura Ecológica. Ha tenido además suscritos convenios de colaboración con la Dirección General de Industrias Agroalimentarias (de la Consejería de la Industria), la Dirección General de Educación Ambiental (de la Consejería de Medio Ambiente) y la Dirección General de Agricultura Ecológica (de la Consejería de Agricultura y Pesca). En función a estos convenios de colaboración se perciben ayudas y financiación que se destinan a promocionar la producción ecológica, mejorar la infraestructura de las organizaciones y desarrollar acciones relacionadas con la educación ambiental (Castillo Rodríguez, Haro Pérez, & Vert i Carbó, 2006).

Los objetivos de la FACPE son planteados, en sus palabras, de la siguiente forma:

92 Para más información ver: <http://www.almocafre.com/index.php>

93 Para más información ver: <http://www.asociacionelencinar.org/>

94 Extraído en Agosto 2015 de http://www.facpe.org/index.php?option=com_content&view=article&id=25&Itemid=43.

- Caminar hacia una sociedad más justa y respetuosa con las personas y el medio ambiente son los valores de la Federación.
- Participar en entidades que tengan relación con cualquier faceta del producto ecológico, nos convierte en interlocutores sociales en el marco del consumo responsable y en interlocutores ante las instituciones competentes al ser la única Federación Andaluza.
- La Federación es un instrumento para la defensa y mejora de los derechos de consumidores/as y productores/as organizados/as y fomento de productores/as, elaboradores, distribuidores/as locales.
- Dinamizar el trabajo local de las organizaciones federadas; asesoramiento y formación.
 - Fomentar los valores participativos y solidarios basados en la democracia social y económica a través del movimiento asambleario de base.
 - Disponer de criterios de producción y distribución propios que nos garanticen la calidad ecológica de los productos que consumimos.
 - Dotarnos de mecanismos ágiles que nos permitan denunciar irregularidades y fraudes.
 - Intervenir socialmente sensibilizando a la opinión pública (mesas de debate y trabajo, publicaciones, presencia en los medios de comunicación, etc.)⁹⁵

Para el caso de Granada, que es el ámbito de máxima influencia territorial del colectivo Ecovalle, una de las experiencias pioneras fue la ya mencionada asociación El Encinar, fundada en 1992 en la ciudad de Granada:

EL ENCINAR es una asociación de productores/as y consumidores/as de productos ecológicos, artesanos y alternativos, legalmente constituida como tal, asamblearia, independiente y sin ánimo de lucro. Entre los fines de la Asociación se encuentran:

- Promover y fomentar la producción y el consumo de alimentos y bienes provenientes de la producción agraria y ganadera ecológica, así como los productos artesanales y alternativos que tengan su origen y proceso de elaboración respetuoso con el medio ambiente.
- Fomentar el consumo de productos de la estación.
- Desarrollar un proyecto de máximo beneficio social, autogestionario y solidario con todos/as aquellos/as que deseen una mejor calidad de vida y un Medio Ambiente más protegido.
- Colaborar con entidades públicas y privadas locales, andaluzas, nacionales e internacionales con fines similares a los nuestros.
- Establecer una relación más consciente y responsable con la tierra, los animales y las personas.
- Acercar el/la consumidor/a al productor/a y al medio en el que se desenvuelve, promoviendo las visitas de los/as socios/as a las fincas de los/as agricultores/as, ganaderos/as y artesanos/as.
- Evitar en lo posible la contaminación y el deterioro del medio.

95 Extraído en Agosto de 2015 de http://www.facpe.org/index.php?option=com_content&view=article&id=27&Itemid=45

- Procurar que los precios respondan únicamente a los costes reales de producción, transporte y mantenimiento.
- Informar continuamente de las circunstancias de producción o elaboración de cada producto y su coste.
- Facilitar el aprovisionamiento al socio/a consumidor/a de los productos ecológicos, artesanales y alternativos”⁹⁶.

La forma de organización de El Encinar también es asamblearia y sus actividades se encuentran gestionadas por diferentes grupos de trabajo: (grupo de comunicación, grupo de actividades, grupo de bienvenida, etc). La asociación posee una tienda abierta a sus socios y realiza diferentes actividades y servicios, que van desde la difusión hasta el asesoramiento técnico en agricultura ecológica.

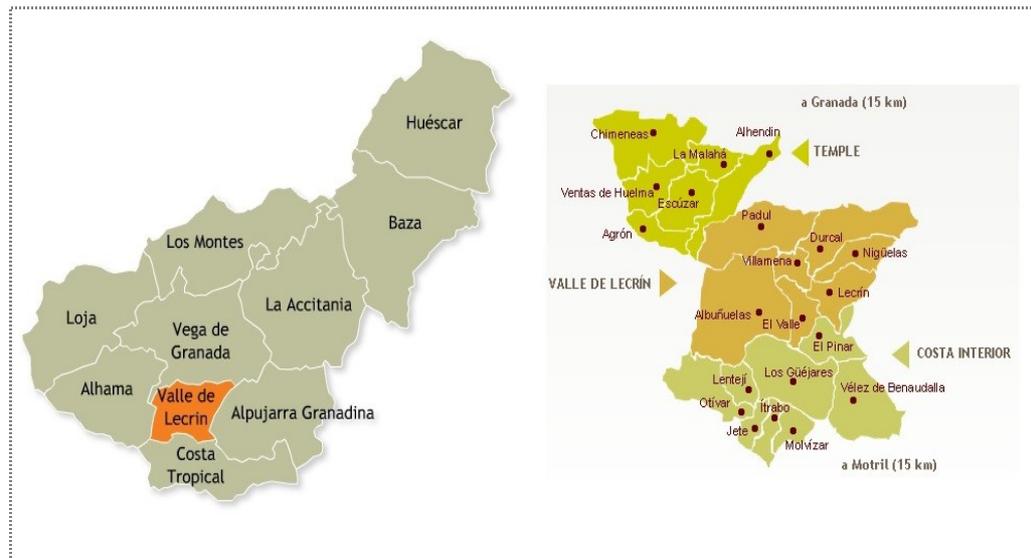
Uno de los aspectos que resultan relevantes, es el proceso que han experimentado en relación a la certificación y su apuesta por la confianza: “En el colectivo siempre ha jugado un papel muy importante la confianza en los socios productores, debido al conocimiento de su modo de producción y de las personas, por lo que al principio no se exigía que tuvieran ninguna certificación oficial. Con el paso del tiempo y la llegada de productos de los que no había forma de obtener suficientes referencias seguras, surgió la demanda de que los productos estuviesen certificados oficialmente. En la actualidad, están certificados casi todos los productos” (Castillo Rodríguez et al., 2006, p. 91).

Contextualización territorial: el Valle Lecrín

El Valle de Lecrín se encuentra situado en la vertiente suroccidental de Sierra Nevada, en la provincia de Granada, Comunidad Autónoma de Andalucía, España. Su posición geográfica lo convierte en un emplazamiento privilegiado de paso al ubicarse entre la capital granadina y la costa, además de configurarse como la puerta de acceso a Las Alpujarras. Guarecido de los fríos vientos del norte por la propia sierra, el Valle de la Alegría se constituye como una espléndida solana disponiendo a la zona de un singular microclima que sumado a sus rasgos geomorfológicos nos ayuda a discernir la diversidad de parámetros poblacionales y económicos (GDR Medio Guadalquivir, 2008).

96 Extraído en Agosto de 2015 de <http://www.asociacionelencinar.org/index.php/encinar>.

Figura 45: Provincia de Granada y Valle de Lecrín.



Fuente: Asociación para la Promoción Económica del Valle de Lecrín - Temple y Costa Interior

Para mencionar algunas características del territorio de modo resumido, podemos decir que de acuerdo con el Documento “Nueva estrategia rural del Valle de Lecrín, Temple y Costa Interior” (Bravo Rodríguez, Marín García, & Jiménez Álvarez, 2008) la evolución social, económica y demográfica de los pueblos de la comarca en los últimos treinta años no ha tenido un carácter uniforme, pero sí podríamos hablar de un punto de inflexión a partir de los años 90'. Desde esos años, se ha desacelerado la pérdida de población, e incluso se está recuperando y también se está incrementado la actividad económica, con mayor predominio de la construcción, la industria y el sector servicios que la agricultura y la ganadería. No obstante este crecimiento no ha sido uniforme en todas las poblaciones. Pese a ser la zona de paso entre las áreas más pobladas y desarrolladas de la provincia, se trata de un territorio puramente rural en el que los municipios del eje central (Alhendín, El Padul y Dúrcal) concentran la mayor parte de los servicios y constituyen los motores del desarrollo económico del territorio” (GDR Medio Guadalquivir, 2008).

El turismo rural ha destacado como uno de los sectores que están promoviendo la diversificación de la economía en los entornos rurales, con importancia en la generación de empleos en áreas rurales desfavorecidas pero con una gran riqueza ambiental, cultural y etnográfica (Bravo Rodríguez et al., 2008).

La marcada topografía y los regadíos del Valle han provocado el mayor predominio del Minifundio en relación con la provincia de Granada y Andalucía. Así mismo, el número de explotaciones de agricultura ecológica resulta igualmente inferior que en la provincia granadina y la comunidad andaluza.

Una singularidad sumamente atractiva y que aporta un valor añadido a esta zona rural, viene determinada por el paisaje agrícola singular compuesto por un policultivo de cítricos (naranjos, limoneros y mandarinos), abundantes en las zonas más cálidas y mezclados con el olivo variedad lechín de grandes dimensiones en zonas más elevadas, cuya combinación es única en el Valle. Finalmente, en la zona superior de la zona de riegos, en el límite con las faldas suroccidentales de Sierra Nevada, se encuentran los cultivos de cereales y frutales más resistentes (GDR Medio Guadalquivir, 2008).

En cuanto a la composición de sus cultivos, el Valle de Lecrín muestra asociaciones de cultivo muy particulares generadas a raíz de la elevada intensificación de las parcelas. Se puede encontrar, en una parcela tipo, sus límites ocupados por olivares o almendros, y en los taludes de las terrazas se colocan parras (llamadas “parras morunas”), cuyo crecimiento se orienta a lo largo del talud para ayudar a contenerlo; en la zona central de la parcela podemos encontrar algunos frutales dispersos e intercalados con diversos cultivos propiamente hortícolas como habas, acelgas, tomates, etc., que evolucionan en función de la época del año en que nos encontremos, y que se van alternando en base a una sabiduría ancestral que optimiza la utilización de los nutrientes del suelo y las propiedades de cada planta y que se ha transmitido de generación en generación (Bravo Rodríguez et al., 2008; GDR Medio Guadalquivir, 2008).

Trayectoria inicial de la Asociación Ecovalle y del colectivo de producción de ecocestas

La Asociación Ecovalle surge en el Valle de Lecrín, en el entorno de Dúrcal, en torno al año 2008. De manera general podemos diferenciar dos grandes momentos en su trayectoria vital: una primera etapa en la que la Asociación tuvo un carácter formativo y de divulgación de la agricultura ecológica y una segunda etapa en la que se consolida -en el seno de la propia Asociación- un grupo dedicado a la agricultura que diseña y pone en marcha un proyecto agroecológico basado en un sistema de cestas cerradas de frutas y verduras ecológicas, de temporada y de producción local.

Intentaremos reconstruir aquí, de manera resumida y a partir de sus palabras, estas dos grandes etapas:

“...bueno, un grupo de gente nos encargamos de decir pues mira, por qué no montamos una asociación y nos dedicamos un poco sobre todo a fomentar, porque otra cosa, porque ninguno producíamos... era más que nada sensibilizar... y hacer que a gente que de verdad estaba haciendo producción, que eran los agricultores de la zona, pues, se decanten por una forma de producir diferente, pero no... la cuestión curiosa es que nosotros no producíamos... nosotros teníamos las técnicas, teníamos las herramientas pero nosotros no producíamos, entonces... de ahí surgió la necesidad formativa, entonces ahí a partir lo que hacemos mandamos a la asociación... (...) ... cogemos unos estatutos de otra asociación de aquí, que se llama Graeco ... (...) ...que es una especie de coordinadora que agrupa a las asociaciones... (...)... y... bueno pues empezamos, entonces ¿cuál es la cuestión? .. yo no soy productor, soy formador... soy profe y entonces me he dedicado siempre a la enseñanza y entonces ¿a qué íbamos a dedicarnos? Pues a enseñar a gente. La idea era montar una especie de... de centro que aglutinase o que formase a los agricultores o sensibilizase y al final se acabase esto en... en... en una zona de... que fundamentalmente haga agroecología pero también en una forma de ganarnos la vida, es decir, porque, la pretensión era también decir pues bueno ya que hacemos esto asesoramos gente y a la gente pues evidentemente se les cobra un canon por asesoramiento y por cosas de estas. Al final eso no se hace, es una cosa que se aparca y sin embargo sí que se sigue haciendo asesoría, lo que pasa es que la asesoría se hace en otros sitios... fundamentalmente en los bares... que es donde nos reunimos con los agricultores, no? Pues ahí es donde se hace la asesoría de forma gratuita y altruista... total, pues que así estamos un tiempo, hacemos cursos... (...) ...En la zona del

valle, sí... nuestra idea era ir cambiando de sitio, entonces teníamos un cortijo en Nigüelas y... los primeros cursos que hicimos fueron de olivar... de olivar empezaron en Nigüelas... en Nigüelas hicimos uno de olivar, cuando empezó, donde prácticamente empezó a funcionar la asociación y luego hicimos otro en... ya hicimos varios, la gente se empezó a animar, a animar y ya hicimos uno más de horticultura, sobre todo de horticultura de invierno, de verano y demás y luego ya empezamos incluso... repetimos con tema de olivar y pasamos ya a los químicos, que era... algo que por aquí era bastante normal... Bueno, pues, empieza a entrar gente nueva, con una visión también diferente de cómo tiene que funcionar aquello... (...)... creo que fue en el 2008... Si no recuerdo mal... 2008, 2009... (...) ...el cambio yo creo que ahí casi casi que empieza con la integración de Pedro en esta historia porque él es más de... se encamina, se piensa mejor la idea de que hay que ser más productivista, más, más... productivo, en verdad, igual caíamos en la condición de hacernos una especie de academia... una academia formativa y es cierto... que... producimos poco pero formamos mucho y entonces una academia... y a partir de ahí surge ya, pues la idea de... de empezar a producir... (...) ...casualmente la junta saca unas subvenciones a difusión de la producción ecológica y demás, en una tarde noche hacemos un proyecto Pedro y yo y... y a partir de ahí una de las cosas que metemos es precisamente eso, el... el que se monte una especie de estructura de formación de... de sistemas participativos de garantía entre otras cosas, más... (...)... viene César, de biocastril que ya lo conocíamos de antes y es él que se encarga de hacer la formación de... del sistema participativo de garantía. A partir de eso surge, ya ves, se monta el sistema participativo de garantía, se estructura cómo se va a hacer y... y se monta el mercadillo... así un grupo de producción... la asociación cambia por completo, antes... antes no había más que un grupo de formación y poco más y ahora se monta pues distintos grupos, un grupo de tesorería... un grupo que se encarga del tema más administrativo, otro grupo que es el que mejor funciona que es el grupo de producción, porque la gente lo que hace es que ya monta el mercadillo..." (G01-JUANJODIANA).

Este interés por producir, por iniciarse realmente en la actividad agrícola y apostar por un proyecto que tomaría un enfoque agroecológico, significó un antes y un después en el recorrido de la Asociación:

"Lo de empezar a producir fue que surgió dentro del grupo como que empezó ahí... gente que estábamos en el grupo pues a tener ganas de producir y empezar a buscarnos la vida con el tema de la agricultura... y... la verdad que al principio era un poco de risa... porque como que no parábamos de hablar de producción y no éramos ninguno agricultor... excepto el Molly que sí que era agricultor y el Paco limones que también estaba ahí con los limones, el resto estábamos ahí viéndolas venir ahí... y hubo como una transformación ahí de la gente que estábamos metida en ese momento en Ecovalle... ahí pues la mayoría estábamos en la producción y ya se canalizó la energía ahí en la producción... porque el tema de la producción es que lo veníamos hablando, ahí, lo veníamos hablando un montón de tiempo pero como que al principio Ecovalle era una asociación de consumidores... no éramos productores... nadie y ahora ha virado, no?... ahora la parte productiva es de las que más pesa dentro de Ecovalle... porque está el proyecto de ecocestas y hortigas que es productivo también..." (G27-VICTOR).

Estas personas interesadas en producir provenían de trayectorias individuales muy diversas: había quien acababa de llegar al mundo de la agricultura y había ingenierxs agrónomxs o técnicxs con experiencia en certificación en agricultura ecológica, entre otrxs. Esa diversidad constitutiva del grupo, aportaba, bajo mi perspectiva, la posibilidad de sinergias e

interacciones múltiples y creativas a nivel de construcción del colectivo, tanto en resoluciones cotidianas como en cuestiones transversales.

Si bien siempre se dio continuidad a la Asociación Ecovalle como tal -una Asociación que incluía a otrxs socixs y que servía de plataforma a otrxs productorxs colaboradorxs- la creación del grupo de ecocestras Ecovalle significó la confluencia de recursos y fuerzas de la mayoría de lxs implicadxs, y marcó el inicio de un proyecto propio y singular que creció de forma paralela a la existencia de la Asociación Ecovalle en sí:

“... y luego poco a poco se fueron incorporando otra gente... con un concepto más de desarrollo agroecológico en el Valle de Lecrín, pero también con intención de buscarse la vida con la agricultura... entonces empezaron a incorporarse la demás gente que ves... la gente... Víctor... yo... gente de Hortigas... y... y lo primero que se hizo fue decir, bueno a ver qué tipo de funcionamiento queremos hacer con esta asociación, no?, porque antes había una junta directiva, eran los cuatro que estaban... y entonces se optó por hacer una asociación con un sistema asambleario de... de... y participativo de, de... de funcionamiento... eso fue un hito importante, no? De decir cómo nos organizamos, tal y de allí una vez que llegamos a esa... a esa decisión, se crearon grupos de trabajo... para, para organizar los objetivos, no? objetivos que participaran de una reflexión agroecológica, no?... así que ahí se creó... un grupo relacionado con... la búsqueda de semillas locales... otro grupo relacionado con comercialización... distintos grupos, no? Y ya se le fue dando un poco forma... (...)... Y luego a partir de ahí ya se fueron creando la intención por parte de algunos socios de cultivar, no?... de.. de introducir la actividad productiva dentro de Ecovalle, entonces se creó un grupo de producción... La gente interesada en... en producir... pues vieron que era necesario coordinarse, no?... y al principio era un poquito... muy libre, no?... es decir, yo pongo esto, el otro pone... es decir cada uno elegía lo que... y se vio que si queríamos tener una perspectiva mucho más interesante había que planificar... desde la producción hasta la comercialización, no?... (...)...y nosotros fuimos dando forma al SPG Ecovalle... radicado en el Valle de Lecrín... y a partir de ahí, el trabajo en común fue mayor, porque... por qué... porque decidimos reunirnos cada martes, no? Ya aparte de Ecovalle... el grupo de producción... y se fue generando todo esto, no?... (...)... Queríamos producir pero también queríamos una forma de relación y entonces nos apareció por el medio eso y fue... un camino interesante para cogerlo como... como una guía, no? Que nos haga tener unas relaciones con nosotros pero también queríamos una relación diferente con lxs consumidorxs, entonces vimos que esa forma de relación era lo que nos gustaba y nos interesaba, no?... entonces se creó también un grupo de SPG, que ahora está un poquito parado, no?, pero ahora queremos darle forma con visitas, invitando también a consumidores, haciendo todo el tema administrativo que lleva el SPG, en fin... en eso... en eso estamos, no?... y ahora pues eso que tú has llegado, es cuando estamos ya con la necesidad de... de vender el producto, no? porque ya todo eso está dando sus frutos en cuanto a eso, no? Y... es bastante reciente, porque no llevamos ni un ciclo completo de... De..... de..... De planificación...” (G02-PEDRO).

A nivel interno, el colectivo de ecocestras Ecovalle se conformó como un conjunto de huertas -de gestión individual o grupal – y coexistió también con otros proyectos que mantenían sus líneas de actuación de manera independiente: es el caso de la Tasquivera de Valdéz, la quesería o la panadería “Buenas Migas”. Lxs integrantes de unxs y otrxs proyectos se integraban todxs al grupo de productorxs de ecocestras. De manera general, el núcleo de trabajo, si bien varió en el tiempo, aglutinó hasta doce productorxs trabajando de forma estable en el colectivo e implicó a cerca de una veintena más en relación de colaboración y ventas de producto.

Es importante señalar aquí, que este trabajo ha tenido como foco el grupo y el proyecto de ecocestas Ecovalle y sus interacciones con otros sujetos relevantes, entre ellos, la Asociación Ecovalle que incluía a otros personas y colectivos. En todo momento, salvo que medie aclaración explícita, nos referimos aquí a este grupo de ecocestas como un proyecto incluido en la Asociación de Ecovalle. Es decir, que aún cuando hablamos simplemente de “Ecovalle”, nos estamos refiriendo aquí al grupo de ecocestas.

A modo de resumen, incluimos aquí una “línea de vida de ecocestas Ecovalle” que los propios productoras diseñaron en una jornada con otros colectivos integrantes de la FACPE para darse a conocer a los demás:

Figura 46: Trayectoria de Ecovalle presentada en Jornadas de la FACPE sobre SPG-FACPE

- 2007-8 inicio de Ecovalle . (*“El inicio no importa, porque es difuso. Sabemos que hace cuatro años empezó el grupo de producción”*).
- 2009 grupo producción
- 2010 SPG. César dinamiza
- 2010 – 2013 Visitas a campo SPG. Difusión SPG.
- 2011 venta en mercadillo
- A partir de 2011- Grupo ecocestas y Hortigas (*“como vinculados al trabajo con el SPG”*).
- 2012 venta reparto ecocestas
- 2013 grupo SPG Ecovalle. Mercadillo Granada. SPG ganadería.

Fuente: extracto literal de documentos de dinámica participativa (OPG76). Entre paréntesis comentarios de los productoras mientras hacían la presentación.

EJE 1.- Producir y consumir bajo propuestas agroecológicas

- Producción

- *Producir agroecológico en el valle de Lecrín*

Secuencia: producir agroecológico



Fuente: elaboración propia con fotos de archivo personal.

Ecovalle se presenta a sí mismo, como “*un grupo de productores y productoras que hacemos agricultura ecológica y agroecología en el Valle de Lecrín*” (OPG-28). En el logo que utiliza el colectivo para darse a conocer al público, indican de manera explícita que Ecovalle ofrece “*productos agroecológicos del valle de Lecrín*”:

Figura 47: Logo del grupo ecoceastas.



Fuente: Archivos cedidos por Ecovalle.

La producción agroecológica es el principal eje de trabajo del colectivo y en sí misma representa para algunxs la única opción para producir. La mayoría de sus miembros no han comprobado la diferencia con la agricultura convencional debido a que nunca antes la han experimentado y todxs han reconocido sentirse cómodxs en este tipo de agricultura, sin que existan dificultades sustanciales que les impidan llevarla a la práctica.

De forma más general, las dificultades que reconocen están vinculadas a los recursos, las exigencias legales, o la inexistencia de referentes adecuados para la propuesta agroecológica que Ecovalle intenta desarrollar. En este último caso se hace referencia al salto generacional, a la inexistencia de modelos agrícolas sustentables que sean capaces de representar un medio de

vida para lxs agricultorxs y a la convivencia de los diferentes perfiles agrícolas (tradicional, convencional o agroecológico, entre otros) que conforman hoy a la agricultura en el Valle. Es decir, quiénes quieren hacer agricultura y cómo.

La forma de producir del colectivo Ecovalle debe ser entendida, como cualquier otra, inserta en el contexto social en el que se desarrolla. En este sentido, en el valle de Lecrín existen formas propias (tradicionales) y aún vigentes de hacer agricultura, así como formas puramente adaptadas a la lógica convencional orientada a la productividad y el mercado.

Esa relación que surge entre los nuevos perfiles y modos agrícolas y los que existen y ya están afianzados en el territorio, afecta también a lxs productorxs de Ecovalle. Por un lado en cuanto a los referentes, ya que se vuelven escasos los referentes que puedan dar apoyo en circunstancias de necesidad concretas: a quién preguntar sin traicionar el propio manejo productivo (agroecológico) o sin que exista una afinidad básica entre los estilos de agricultura practicados, así como también dónde encontrar posibles sinergias o cooperación. Por el otro, en cuanto a relaciones con el ámbito local ya que el producir de una forma diferente provoca una ruptura entre lxs agricultorxs de la zona, volcados en su gran mayoría a la agricultura tradicional o convencional y lxs productorxs de Ecovalle. La integración del colectivo, tanto a título grupal como personal, en el escenario de la práctica agrícola local se desarrolla, en sus palabras, de manera un tanto “solitaria” o “huérfana”_(OPG76):

“...Sí... sí que es así porque no sabemos... o sea, sí que podemos tener conocimientos de teoría más o menos amplios, no? o mucha teoría, pero la práctica... y la práctica concreta, en una zona concreta con un clima concreto, con un suelo concreto... pues ahí tienes que darle vueltas al asunto, ahí... porque no tenemos un bagaje cultural de que nuestros padres nos hayan enseñado a cultivar la patata de la sierra... no es... es de nuestra propia información y de la información que vamos adquiriendo de la gente, no? de los puntos de información fiables... no todos valen... hay que seleccionar muy bien ahí a quién le preguntas, no? (se ríe)... y después de tus errores, no? de qué vas a aprender... a ver esto ha salido mal por qué ha salido mal...”(G27-VICTOR)

Hay que resaltar que, como hemos mencionado en el apartado teórico, la forma de hacer agricultura tradicional está íntimamente vinculada a un territorio en concreto: no se trata de un manejo productivo sino de un conjunto de prácticas arraigadas culturalmente y que probablemente, combinen varios estilos de agricultura. Es por esta razón que las percepciones personales sobre la experiencia común del colectivo, varíen también en función de la relación con el propio territorio: para un productor de Ecovalle que ha nacido en la zona, esta “ruptura” entre perfiles agrícolas puede no ser significativa en el sentido de que existe una continuidad con la agricultura tradicional que se ha conocido en el valle “*de toda la vida*”:

“Pues mira, lo de producir en ecológico siempre es algo que me ha gustado... yo no lo llamaría ni ecológico, ni... no me gusta tampoco que se utilice la palabra ecológico y ya está... yo pienso que eso también es un valor añadido que han querido darle a los productos y digamos otra forma de sacar dinero... con certificadoras, con esto, con lo otro... pienso de esa manera... yo en lo que pienso y en lo que creo es en una agricultura tradicional, que es lo que siempre ha funcionado aquí y lo que va bien... con semillas autóctonas digamos, semillas del terreno y adaptándote a los tiempos y a los ciclos de cultivo que ha habido en cada sitio... y utilizando las técnicas pues que siempre se han dado... siempre modernizándolas...”(G28-JUANJO MARCHENA)

La inexistencia de un marco sólido y vivo de referencia (no tan sólo de referentes puntuales) que indique los modos de hacer agricultura impulsa a la mayoría de productorxs de Ecovalle a introducir innovaciones o a perfilar su actividad en función de sus propios criterios y recursos. Mientras para ellxs la relación con las prácticas agrícolas es muchas veces un “*ir resolviendo sobre la marcha*”, para lxs productorxs de la zona el “*como se ha hecho toda la vida*” se convierte en un referente cercano, en un corpus de conocimiento empírico heredado. Pese a ello, se percibe en algunas ocasiones, *una cierta continuidad entre lo que se ha hecho siempre y lo que se hace hoy día* en el marco de una propuesta como la de Ecovalle a nivel productivo:

“...a nivel de aquí, del valle, porque estamos hablando que nuestras fincas son fincas más bien pequeñillas... el manejo es prácticamente el mismo... maquinaria pequeña, un motocultor, una moto azada...a lo mejor algún tractorcillo para algo más grandecillo... pero digamos que cosas pequeñas... prácticamente antes con una mochila era con lo que ibas sulfatando o curando a árboles, hortalizas y de todo y ahora en plan un poco más moderno están los carrillos, que luego también hay atomizadores y hay otras cosas, no?... las mochilas con atomizador para pulverizar... pero que... nosotros nos quedamos digamos en el carrillo y es el mismo que tenías antes para currar, pues el mismo que estoy utilizando para agricultura ecológica... en cuanto a herramientas y a manejo es lo mismo.....” (G28-JUANJO MARCHENA)

Esta cierta afinidad que aparece entre la agricultura tradicional y la propuesta agroecológica de Ecovalle, contrasta con la falta de identificación que existe entre esta propuesta y lo que podría ser un referente más cercano al de la agricultura tradicional, el modelo de agricultura ecológica: la propuesta de Ecovalle reside en un manejo agroecológico que cuestiona constantemente el modelo de agricultura ecológica que se ha convencionalizado a nivel mundial y a nivel español y especialmente andaluz⁹⁷. Como comentamos en el apartado teórico, la implantación de un modelo de agricultura ecológica orientado a la exportación, que no modifica la concepción de la práctica agrícola más que en lo que hace a la sustitución de insumos ahonda aún más la inexistencia del marco de referencia.

A nivel de territorio andaluz y del propio Valle de Lecrín, la lógica que se ha ido consolidando a partir de los años 80 orientó la producción en finca hacia el mercado. Según los recuerdos de lxs agricultorxs de la zona, antes de eso se trataba de fincas orientadas al autoconsumo, que aun así, han seguido en parte conviviendo con las demás y que hoy se cuentan dentro de la agricultura tradicional (FUERA-OP). La orientación al mercado generó una transformación en la forma de hacer agricultura. Y en el caso de la agricultura ecológica, significó o bien un proceso de conversión que permitía la adaptación a las nuevas pautas o bien una aceptación de éstas en el inicio de la actividad.

El escenario que este proceso específico dibuja para lxs nuevxs productorxs que proponen un perfil agroecológico, es inadecuado en ambos sentidos: no se adapta a sus necesidades de hacer una agricultura sustentable en términos de prácticas agrícolas (ya que la agricultura ecológica en su versión convencional no representa un modelo a seguir) y no se adapta a sus necesidades de inserción en el mercado convencional para hacer de su actividad un sustento económico (ya que los referentes vivos más cercanos se encuentran en la agricultura

97 A título personal, si bien imagino la forma en que un/a agricultor/a nativo del Valle vinculado a la agricultura tradicional puede integrarse en el colectivo de Ecovalle (como bien ha ocurrido), me es casi imposible imaginarme cómo podría integrarse al colectivo un/a agricultor/a que, también siendo nativo/a del Valle, apueste por propia convicción por el modelo de agricultura ecológica convencional.

tradicional orientada al autoconsumo). Esto se expresa, una vez más, en la ausencia de referentes y en la incertidumbre que ello conlleva a nivel práctico:

“...lxs productorxs de hoy tenemos un problema... los nuevos productores tienen que producir en explotaciones más grandes, pensadas para la venta y sólo podemos mirar manejos de los viejos, que producían para autoconsumo... Eso no se adapta a mi finca... ¿Cómo lo hacemos, tío?...”. (OPG71- Jorge)

Esta falta de adecuación para la inserción de las propuestas agroecológicas representa uno de los principales focos de tensión y, quizás por ello, el principal motor que impulsa a lxs productorxs a “buscarse las habichuelas” y construir sus propias lógicas, prácticas, infraestructuras y a nivel de articulación colectiva, luchar y participar en la creación de leyes y normativas que lxs integren.

Otro de los limitantes a la hora de producir es la carga burocrática que está relacionada con la agricultura ecológica:

“Lo que pasa es la burocracia... la burocracia... aquí en España es muy exigente, me entiende?...Con todo lo que quiere hacer, no? que te pide un montón de cosas... yo decidí de venir aquí, de desarrollar un proyecto...(..) pero me doy cuenta, no? de que tiene un montón de dificultades no?...de la burocracia” (G26-FRANCESCO)

Se vuelve una limitación en tanto hace falta conocer una legislación y unos requerimientos que no siempre son de fácil interpretación (en cuanto a su extensión, su terminología y complejidad) así como en cumplir con los mismos e integrarlos al proyecto de Ecovalle. En este sentido se ven afectadxs, por ejemplo, cuando la legislación limita una de las claves que hace a su autonomía como productorxs y a sus criterios como colectivo y Asociación, regulando el uso y reproducción de semillas en agricultura ecológica:

“...bueno, pues produces verdura, que dentro de la verdura pues la legislación sí la cumplíamos, no? Tu produces verdura y la puedes vender directamente, no?... sin embargo la producción de semillas, si usas variedades locales como usábamos nosotros, pues... están un poco en un limbo que no pertenecen a nada y entonces... por ahí yo si considero que nos ha tocado, porque yo considero que si la legislación fuera de otra manera, pues... quizás nos hubiésemos animado... lo mismo que para la producción de plantel... que también necesitas una serie de registro y de todo, no?...” (G08-RODRI).

En cuanto a las dificultades técnicas, las más evidentes suelen ser motivo de queja para todxs lxs miembrxs del colectivo:

“...el control de hierbas y la fertilización es lo más difícil en la agricultura ecológica... porque no puedes echar herbicida y porque el abonado con cosas orgánicas es un coñazo y además siempre te quedas corto... y eso son las dos cosas que sé que son siempre las más incómodas...”(G38-DANI).

Al mismo tiempo, cuando surge la comparación con otras formas de agricultura surgen también los beneficios que se van obteniendo en la práctica:

“...antes era una locura dejarle la hierba por ejemplo a los árboles... y yo aquí lo he probado y bien... antes estaba todo entero súper labrado y no había ni una mata de hierba...”

pues donde yo lo he probado, como en los olivos o en los frutales de aquí, le ha ido bastante bien... dejar la hierba... y he notado un incremento en la producción... (...)... el sistema de riego que teníamos aquí es por inundación... la capa superficial siempre se quedaba muy lavada... pasaba el agua tan rápido siempre que se llevaba la capa buena superficial... se la llevaba... y siempre era dejar caer el agua de una finca a otra y lo que era no era agua, era barro... desde que le dejé la hierba, pues retiene mucho más...” (G28-JUANJO MARCHENA)

Las dificultades técnicas no han obstaculizado en ningún momento el proceso de aprendizaje y experimentación de ninguno/a de lxs agricultorxs de Ecovalle: en todo caso, han resultado una limitación o una complicación pero no han impedido procesos fundamentales de desarrollo de la actividad deseada. Este no es el caso de las limitaciones que enfrentan respecto a ciertos recursos básicos, como la tierra o el acceso a ciertos insumos, como las semillas propias o de variedades locales. En este sentido, lxs agricultorxs agroecológicos pueden encontrarse ante otro tipo de desafío.

- Acceso a insumos y tierra

Como acabamos de mencionar, otro de los limitantes reside en el acceso a ciertos insumos (especialmente semillas y estiércol) y recursos básicos como la tierra. Las tierras que cultivan en Ecovalle son muchas de ellas “cedidas”- es decir, se permanece en ellas en función de acuerdos mínimos de alquiler o mantenimiento - o bien por la Fundación Zayas o bien por gente de la comunidad local. Otras están en régimen de alquiler.

La Fundación Zayas administra tierras en toda Andalucía que pertenecen a grandes propietarixs con el propósito de que en ellas se perpetúe la actividad agrícola. Tiene un acuerdo con el gobierno como veladora de estas funciones de la tierra. Víctor, agricultor de Ecovalle, me cuenta que ellos pagan menos de cien euros al año y que en el precio está incluida el agua. Su contrato es por cinco años y se da la posibilidad de renovarlo. Se conoce además la experiencia de otros vecinos que ya han renovado los contratos por décadas y que se han ido “pasando la tierra” de generación a generación.

“Estos contratos están muy bien...si te ceden la tierra pero no hay ningún papel en cualquier momento pueden echarte y eso lo que te lleva es a no invertir en la tierra a largo plazo, es decir, arreglando o mejorando infraestructuras, mejorando el suelo, invirtiendo en maquinaria que te sirva para esa huerta en particular...”(OPG-27-VICTOR).

Este es el caso de las cesiones que se hacen con otros vecinos de la zona, donde las condiciones son en función al arreglo con el propietario. Lo más frecuente es que se trate o bien de propietarixs que tienen esas tierras en desuso o bien de personas mayores que ya no pueden cultivarlas por sí mismas y se sienten bien ante la idea de que se sigan cultivando. De cualquier modo, estos acuerdos suelen estar definidos por una falta de estabilidad que puede resultar en una menor inversión a largo plazo debido a la reticencia a invertir en un sitio donde no existe seguridad de permanencia. Este factor de inestabilidad es altamente prejudicial en el caso de la agricultura ecológica:

“...aquí problemas relativos con la producción es la tenencia de la tierra... o sea que no es directamente relativo con la producción, pero bueno, que es un factor importante porque como... la estabilidad, no? Lo que es tener una finca... y el ir... bueno, dentro de la agricultura ecológica pues es más complicado de un año para el otro... bueno, que es

interesante tener un manejo de varios años para ir alimentando el suelo, no? Y juntando materia orgánica y todas estas cosas para que te funcione bien... y equilibrando todo el sistema, no?... Y aquí yo cada año he estado en tierras nuevas...” (G08-RODRI)

En cuanto a los insumos directos para la producción, el acceso al estiércol representa una limitación aceptada por casi todos los productores:

“Por ejemplo la cosa difícil de conseguir es el estiércol... el estiércol es la cosa más difícil de conseguir en ecológico... pienso... porque no lo hay... no hay estiércol ecológico, no existe aquí...(..) en ecológico tiene que usar abono Fernández, no? por ejemplo... abono Fernández es fácil de encontrar... pero no sirve, no?... (..) es un abono vegetal es un producto... como... de biodiesel...o... no sé qué es, pero es una cosa que no sirve, no?... porque no tiene la misma potencia del estiércol, no tiene la misma composición química... pero es una composición química muy blanda... y después una vez por la forma que tiene ese abono, no permite una absorción inmediata por parte de la planta... tampoco lo permite en una semana, diez días... tiene que pasar como mínimo un mes... entonces el abono Fernández se va viendo como complemento al estiércol, pero no como fertilizante que vas a basar la producción sobre eso...” (G26-FRANCESCO)

En el caso de las semillas el acceso existe pero no de forma inmediata, es decir, requiere una planificación previa y un acuerdo con los escasos proveedores de semilla en ecológico de la zona:

“...el tema de las semillas es un poco más difícil porque con la revolución verde la agricultura está basada en lo convencional... pero ya empieza a haber más ecológica... más factible a cualquier otra persona... lo que te lo tienes que currar un poquillo... si quieres plantel de acelga, tienes un saliplant⁹⁸ que tienes que llamarle con un mes y medio de antelación para que te haga a ti el plantel ecológico de acelga... te lo tienes que currar un poquillo, ser un poquillo más no lo quiero ya y ahora voy y ya... no? Yo me voy a una tienda y ahí lo tengo... no, pues tienes que currártelo un poquillo... en preguntar a la tienda que te lo traiga y tal...” (G05-NOEMI)

Además, y como uno de los factores limitantes más importantes, debido a la legislación vigente, se hace evidente a nivel práctico la pérdida de autonomía en cuanto al uso de semillas propias, como también la exigencia de estar al día en unos requerimientos cuya difusión llega hasta los propios agricultores de manera difusa o inconsistente:

“(saliplant)...antes sí que cogían la semilla, pero ahora ya no... que cogían tu semilla... tú le llevabas tu semilla y le decías toma que yo quiero que me hagas plantel... y ellos te lo hacían... pero no sé qué ha pasado que desde la Junta (de Andalucía) lo han prohibido... no sé si lo seguirán haciendo... (..) entonces hay que recurrir a la gente que sí que está trabajando en comunidades locales, que sí que está haciendo semilleros ilegales, por llamarlo así porque no son multiplicadores... pero que... hacen semilleros de variedades locales... y... en la vega hay un montón de gente que lo hace...” (G22-MARTA).

Son principalmente las variedades locales las más perjudicadas en este escenario, lo que hace que la conservación y el intercambio de semillas - una práctica agrícola fundamental en la agricultura desde los inicios de ésta como actividad humana hasta su regulación por medio de la protección de propiedad intelectual - adquiera un valor añadido:

98 Saliplant es una empresa andaluza de producción de plántula hortícola y ornamental.

“... La patata que es lo que he tenido que poner este año es lo único que me ha costado un poco más... de encontrar... que me lo he tenido que bajar de gente de la sierra... no le han dado tampoco ningún tratamiento pero realmente son patatas también que han puesto... que no son de variedades que las lleven guardando de toda la vida... son variedades modernas... las han comprado en la tienda... la han subido y la han puesto en la sierra... no tiene ningún tratamiento... pero tampoco... yo no las catalogo como cien por cien ecológicas... tampoco es eso... tampoco esas variedades estaban aquí antes... mi abuelo no ponía (keneve?) ni ponía agria ni ponía de eso...aquí la única patata que había era la copo de nieve y es la única que sí es verdad que es difícil acceder... que hay gente muy puntual que la tiene y el que la tiene hay muy poca gente que quiera dar semilla... la tienen muy exclusiva para ellos, no quieren que se pierda... y es difícil que se pierda, pero bueno, como a lo mejor le dan a algún amigo... luego este a lo mejor le da a otro... que al final la semilla va saliendo y va cambiando de manos...”(G28-JUANJO MARCHENA)

El conocimiento que poseen como colectivo y como agricultorxs en este sentido, indica que la manera legal de proceder y con la que intentan solventar en ocasiones la falta de semillas, es el listado que ofrece el propio Ministerio de Agricultura: si no existen proveedores de semilla ecológica para una variedad determinada, no estarían obligados a conseguir más que semilla convencional sin tratar. El problema en este caso, es que se invierte la voluntad de lxs productorxs de completar su ciclo de cultivos con la incorporación de variedades locales, lo que resulta de gran importancia para el manejo agroecológico en sí, en lo que hace a la recuperación y conservación de biodiversidad.

Debido a esto, la idea de hacer un banco de semillas propio de Ecovalle (tanto para el grupo de ecocestras como para la Asociación que reúne a otros colectivos) es siempre un fantasma que aparece en muchas de sus reuniones como única solución. Una de las propuestas que ha surgido entre ellxs, es que cada productor se responsabilice de un cultivo y saque semilla en cantidad para el año siguiente, para toda la planificación de Ecovalle, cuidando bien que no se crucen las variedades. En un principio se trataría de trabajar con las semillas más fáciles o con menos riesgo de cruza, para ir probando después con otras más complicadas. También se plantea la necesidad de autogestionar formación específica sobre el tema, puesto que no hay el mismo nivel de conocimientos entre todxs lxs integrantes del grupo. Este autoabastecimiento de la mayor cantidad de semillas propias y locales brindaría estabilidad al colectivo a mediano y largo plazo, serviría para afianzar redes y estrategias comunes locales y regionales de reinserción de variedades locales y autonomía a nivel de finca a cada agricultor/a (OPG58).

Por último, en cuanto a las limitaciones relativas a recursos básicos se presenta el problema de la escasez de agua, específico del valle de Lecrín:

“...el tema del agua, aquí, que es un problema, no? Porque es indispensable tener agua para producir y el agua en Dúrcal, en Nigüelas, en... bueno hay sitios en el valle en el que está mejor porque tienen... está todo más organizado, pero aquí pues este año por ejemplo, yo todos los años que he estado aquí he tenido un montón de problemas para regar, que implica dedicar un montón de tiempo, peleas, discusiones...” (G08-RODRI).

Este problema del agua se acentúa especialmente ante la escasez propia de los meses de verano.

- Los “locales” y lo “ecológico”

La percepción de cuál es la relación de la comunidad local con la producción ecológica, aunque no haya sido medida a través de una encuesta específica, sí existe dentro del imaginario de los productoras de Ecovalle en términos de tensión entre lo que se hace y lo que debería hacerse. En este sentido, vuelve a reaparecer esa interpretación que asigna una continuidad entre la “agricultura tradicional” y lo ecológico:

“El concepto de local, cultivado por uno del pueblo y lo ecológico lo asimilan como lo mismo... no ven diferencia... uno que lo haga él y le echa sus químicos... todavía no hay esa conciencia de que hay diferencias... económicamente también...” (G07PEDRO-JUANJO)

En este sentido, muchas veces es difícil reconocer a qué se refiere la gente de la zona con ecológico y tradicional. Una y otra vez, defienden la agricultura tradicional en contraposición a la agricultura moderna (convencional) y la relacionan con la agricultura ecológica porque *“a eso no se le echa nada”* (FUERA-OP). Luego, cuando se profundiza en *qué se ha echado realmente* las prácticas no corresponden al manejo ecológico, pero ellas insisten en relacionar esa agricultura tradicional con una agricultura propia de la zona, que no es dañina, que hace bien a sus tierras. Esta asociación resulta interesante porque indica que existe una respuesta activa de las personas en cuanto al cuidado de su territorio que se hace a través de la agricultura que practican.

También existen percepciones sobre lo que se piensa del colectivo Ecovalle y de sus formas de producir dentro de la comunidad:

“...Pues la gente de la zona tampoco... no tenían muy buen concepto... siempre hablaban de que iban equivocados, que esto de lo otro... de lo ecológico en general... que es un sector que no sirve, que es un sector que realmente se está moviendo porque al gobierno le interesa moverlo... por esto por lo otro... y no le han hecho nunca caso ni han apostado... pero es verdad que lo ecológico va más allá de un interés de un gobierno, de un interés de una certificadora... ya es digamos la propia conciencia de las personas...” (G28-JUANJO MARCHENA)

Además de las opiniones existe la realidad de la agricultura en la zona, donde existe una producción de autoconsumo que dificulta la inserción de Ecovalle como productoras ecológicas destinadas a abastecer a la población local:

“Sí, eso... todo el mundo lo conoce... tanto a Ecovalle como a Hortigas... aquí por lo menos... (...) y hay comentarios muy diversos... hay gente que no le parece bien y no le gusta, hasta gente que le gusta muchísimo la idea y gente que dice que ha tenido que venir gente de fuera para espabilarnos y para que la gente joven de aquí digamos de movernos y digamos de hacer cosas... y es así y no todo el mundo lo hace... y gente joven del pueblo... hoy por hoy a Ecovalle le cuesta trabajo vender hortalizas y verduras en lo que es la zona del Valle de Lecrín, porque... ¡porque todo el mundo siembra!... todo el mundo tiene sus patatas, su esto, lo otro.....” (G28-JUANJO MARCHENA)

Esta realidad local imprime en el colectivo la necesidad de orientarse y saber orientarse hacia “otros mercados”. Se aprovecha así la cercanía de Granada ciudad, lo que inserta a Ecovalle como colectivo productor de hortalizas, en un escenario donde existe más de una oferta en este sentido.

- Sistema participativo de garantía y certificación por tercera parte

Frente a los contratiempos y dudas que genera la certificación por tercera parte que se exige de manera obligatoria en Europa para la comercialización de la agricultura ecológica, cada vez más colectivos a nivel español incursionan y experimentan con la creación de sistemas propios de certificación que garanticen no sólo los productos sino también los criterios o procesos que ellos estiman necesarios en sus propuestas agroecológicas, no sólo de cara al consumidor/a final sino también de cara a constituir redes técnicas y afectivas de apoyo entre personas que comparten esta actividad.

El grupo de ecoceastas de Ecovalle se estructuró al inicio a partir de la necesidad y el deseo de crear un sistema participativo de garantía (SPG) propio. Antes incluso de que las producciones estuvieran en marcha, el SPG representó para ellos más que una forma de garantizar la producción, un *modo de organización* adecuado para el proyecto que querían llevar a la práctica. Algo así como un camino a seguir:

“(Entre 2009 y 2010) (...)...empezamos a escuchar lo del sistema participativo de garantía... entonces aquí se da un curso, aquí abajo en la nave, de cítricos... (...) y vi que era interesante lo del SPG y lo propuse, dije, por qué no viene alguien a hablarnos de sistema participativo de garantía... porque nosotros queríamos utilizar alguna forma de... de organización, no? Y por el interés que había y por la motivación a mí me pareció interesante el sistema participativo de garantía... entonces fue... llamamos a Eva Torremocha, (...)... y ella vino... y nos dio una introducción a... a... a sistemas participativos de garantía... y ahí estuvimos un tiempo, tal, hicimos un proyecto para la Junta (de Andalucía)... para pedir ayuda y nos concedieron algo de dinero que todavía... fue hace ya tiempo, fue hace dos años y hemos recibido una parte pequeña... eran diez mil euros... en fin... y dijimos bueno, pues parte de eso va a ser para poner en funcionamiento varias cosas, no? La promoción, los folletos, cursos... pero, también vimos que había que poder invertir en lo de crear un sistema participativo y total, que al final, no sé de qué manera, cómo fue, que se invitó a César... que también tenía experiencia en esto a que... a que dinamizara... y él dijo que sí, nos envió un presupuesto, tal, lo vimos y dijimos, bueno... porque veíamos que es que ponerlo en marcha nosotros directamente iba a ser complicado, de verdad... yo creo que poner en marcha ese tipo de organización... hace falta un asesoramiento porque... es que es complicado...” (G02-PEDRO)

La asistencia externa de un dinamizador que viniera a colaborar con ese proceso es un hecho recordado positivamente por todos los que participaron en él y permitió mantener una relación de apoyo que se extendió luego en el tiempo. Se empezó a distinguir así, qué se esperaba de un SPG:

“... yo empecé preguntándoles a ellos por qué querían hacer un SPG, no? así lo básico... hicimos una IAP⁹⁹ a ver la motivación de la gente... y lo interesante fue que todos ellos buscaban una salida a la certificación y una salida a la comercialización... digamos que ellos, algunos inclusive ya tenían certificado pero no estaban muy de acuerdo con la certificación y entonces querían otra cosa... y nada, habían oído hablar del SPG y entonces esa fue la motivación en realidad, un poco para comercializar y un poco para establecer un sistema de organización... tuvimos creo que ocho o nueve reuniones en las cuales fuimos, primero viendo las motivaciones, luego explicando los límites del SPG, que el SPG no es como una certificación, en el sentido formal del asunto, tu si no tienes un certificado y tienes

99 Investigación Acción Participativa

un SPG hecho no puedes pedir una subvención porque eso solamente se la dan a los que tienen certificado de tercera parte, entonces bueno, explicamos las limitaciones, las posibilidades, el enfoque que le daba yo...” (G40-CESAR)¹⁰⁰

De esta forma, el proceso que podría haber tenido como objetivo únicamente garantizar la confianza del consumo a través de la creación de otro logo (que es lo que sucede en la AE convencional), avanza hacia la construcción de un tipo de estructura que les permita producir de la forma en que desean hacerlo. Abrió las puertas a construir un modo de producción adecuado a sus necesidades:

“...Un sistema participativo no es algo que tú puedas coger y... y que está completo, no? Sino que hay que definir con relación a las relaciones que hay entre los miembros, el entorno y todo y.. y... y César muy bien fue encausando todo y nosotros fuimos dando forma al SPG Ecovalle... radicado en el valle de Lecrín... y a partir de ahí, el trabajo en común fue mayor... (...) ... Queríamos producir pero también queríamos una forma de relación y entonces nos apareció por el medio eso y fue... un camino interesante para cogerlo como... como una guía, no? Que nos haga tener unas relaciones con nosotros pero también queríamos una relación diferente con lxs consumidorxs, entonces vimos que esa forma de relación era lo que nos gustaba y nos interesaba, no?... entonces se creó también un grupo de SPG, (...) ahora queremos darle forma con visitas, invitando también a consumidores, haciendo todo el tema administrativo que lleva el SPG, en fin... en eso... en eso estamos, no?...” (G02-PEDRO)

El propio proceso de creación de un SPG, sirvió al grupo como motor para la producción en sí:

“...empezamos con el proceso como con César, no?... y de ahí del proceso de crear un SPG fue paralelo, no? En el sentido de que en cierto modo pues influyó bastante en que la gente se fuera animando a producir, no? Primero con la idea del mercadillo y luego más adelante ahí con lo de las cestas, no? Pero todo surgió ahí un poco con ese proceso, no? Ahí surgió el grupo de productores...” (G08-RODRI).

En ese proceso inicial, además, se utilizaron como marco de referencia otras experiencias o antecedentes que existían en Latinoamérica (donde los SPGs están más extendidos) o mismo en Andalucía (donde existían aún pocas referencias), adaptando los elementos útiles o exitosos de éstos a las necesidades propias:

“... Siempre lo hicimos un poco de manera comparativa, es decir, esto ha sucedido en Andalucía, esto sucedió en Ronda, esto sucedió en la Sierra de Jaén y esto sucedió en Castril, entonces... avanzamos en el proceso e íbamos comparando un poco con las experiencias anteriores, con la idea de que lo que había pasado antes sirviera como herramienta o plataforma para que ellos se montaran encima y desde ahí... construyeran su propio proceso, no? con su propia personalidad...(...)... ellos de alguna manera las conocían, porque las habían escuchado en alguna charla, en alguna exposición... porque alguna vez la habremos dialogado, porque era un tema novedoso para Andalucía, era un tema que se hacía en Latinoamérica pero aquí no... entonces no era una cuestión, Oh, mira, apareció el SPG, no, ya tenían ciertas referencias, además cuando yo inicio la... el trabajo con ellos, la primera pregunta es qué saben de SPG, no? o sea, si saben o no saben, primero y todos tenían alguna referencia, todos sabían más o menos de qué iba el asunto... no? entonces...”

100 César fue el dinamizador del proceso inicial del SPG en Ecovalle.

sí... lo que pasaba era que claro... tenían la idea general, pero el detalle de los procesos, los problemas que habían surgido y todas esas cosas no las conocían, entonces en ese diálogo a través de los talleres... entonces se planteaban cosas y ellos preguntaban y conversábamos y a floraba, mira esto pasó allá, y ellos lo resolvieron de esta manera... tendréis que ver vosotros cómo lo vais a hacer... esa fue la dinámica que se utilizó, no?, tenemos esta herramienta, esta guía de visita... pues se construyó de tal o cual manera, no?, entonces ellos decían sí es válida o no, pero preferimos hacerla tomando el ejemplo pero reconstruirla nosotros... o preferimos hacerle añadidos... quitarles ciertas cosas... fue un proceso de ese tipo...” (G40-CESAR)

En la actualidad, Ecovalle da a conocer qué es su SPG y en qué consiste de la siguiente manera:

Figura 48: SPG de Ecovalle.

Los **Sistemas Participativos de Garantía (SPG)** son mucho más que un sello o un certificado para vender. Son formas de organización entre productores/as y consumidores/as con el objetivo de garantizar activamente y de forma participativa un sistema de producción y comercialización. En nuestro caso nos centramos en garantizar una producción ecológica haciendo un seguimiento de la naturalidad en los terrenos utilizados, los procesos de producción seguidos y en el uso de productos biológicos, tanto en el abonado como en el tratamiento de plagas.

La reflexión, dentro de **Ecovalle**, sobre qué modelo a seguir en la relación producción, distribución y consumo, nos llevó a buscar un sistema que compartiera los principios de dimensión sociopolítica de la agroecología. Un sistema que se adapte a las necesidades y realidades tanto de lxs productorxs/as, como de lxs consumidorxs/as y que profundice en una nueva forma de relación entre la producción y el consumo.

Los **elementos básicos** que articulan el funcionamiento interno del SPG se utilizan:

- Reglamento Interno del SPG Ecovalle, consensuado por el grupo de productores/as.
- Guía de visita, que se valoró como una herramienta positiva que permite el intercambio de conocimientos y el aprendizaje; también permite darle un seguimiento a las fincas y proponer mejoras.
- Visitas a huertas. De forma periódica se realiza una visita sobre una huerta concreta, siguiendo un orden, de forma que al final de un ciclo se han visitado todas las huertas integradas en el SPG. Estas visitas son tanto para productores/as como para consumidores/as, y se comunicarán a los socios/as a través de correo-e y publicándolo en nuestro blog con la etiqueta “SPG“. Ven a visitarnos en nuestras huertas e instalaciones, para que puedas ver dónde y cómo cultivamos y preparamos tus alimentos. Se realiza una visita al mes aproximadamente a un productor/a de Ecovalle diferente, además las huertas cambian con cada temporada, así que nunca dos visitas son iguales.

Fuente: Texto extraído de la web de Ecovalle (Consultado el 04/08/15). Ver: http://Ecovalle.org/wp/?page_id=55. Consultado en Abril 2015.

Retomando el proceso, a medida que fue transcurriendo el tiempo, el SPG fue cobrando una dimensión más práctica y comenzaron a surgir los problemas sobre cuál podía ser su alcance y en qué aspectos debía resultar más útil. Cuando se inició esta investigación parecía que el SPG representaba una especie de caja de pandora que podía resolver cuestiones muy diversas. Aquí se percibía la tensión sobre cómo definir en la práctica cuáles eran los límites entre lo productivo, lo social o lo ambiental. Se producía además la tensión de identificar qué aspectos

debía gobernar ese SPG, si estrictamente productivos o también adentrarse en temas, por ejemplo, de comercialización.

Un SPG entendido como “*algo que nos identifica*” (OPG-43) es algo que puede integrar un conjunto diverso de expectativas del colectivo, pero a riesgo de haber aprendido con la práctica que aquello que no se escribía o asentaba solía perderse en la dinámica cotidiana, era difícil hacer del SPG algo útil, sencillo y que les representara a todos a partir de la definición de un proyecto concreto, volcado en el papel y acordado por consenso. En este sentido, parecía a veces confuso qué cosas debían regularse y especificarse de cara a ofrecer un producto *garantizado* por el SPG: las relaciones productivas y las relaciones laborales; la comunión en una serie de valores; el manejo y conservación al que había sido sometido ese alimento; el estado de las fincas; etc. Un planteamiento que reflejaba una convicción colectiva, del tipo “*no queremos comprarle a gente que tenga trabajadores rumanos explotados, aunque sea en ecológico... prefiero que vaya la cesta vacía*” (OPG-39), debía incluirse con acuerdos concretos que se transmitieran al consumidor/a a través de un simple logo, de pertenencia a ese SPG, como también de una comunicación explícita que les informara en qué consistía ese SPG y qué cuestiones garantizaba. Es decir, se trataba de un proceso colectivo complejo que iría estructurando otras actividades y necesidades a su alrededor.

Por otro lado, la práctica concreta del SPG, es decir, lo que se estaba haciendo, no terminaba de conformar a todo el mundo: no se conseguía atraer a las visitas a todos los productores, no se conseguía atraer a los consumidores; el procedimiento administrativo de rellenar la ficha de cada visita no conseguía ser útil; lo que cada integrante entendía/aplicaba no coincidía en todos los casos; no existían energías suficientes para impulsar y consolidar ese SPG que habían diseñado... Como en cualquier proceso de naturaleza colectiva, surgían una y otra vez los desacuerdos y los acuerdos. Y así se iba avanzando paso a paso. Una de las contradicciones más notorias que surgieron en el proceso, era corroborar el hecho (que ya se sabía “en teoría”) de que el SPG no podía ser reconocido como sello oficial de cara a la comercialización convencional de los productos.

Todo esto desencadenó, a finales de 2012, en una jornada de reflexión interna de Ecovalle donde se identificó la necesidad de repensar el SPG y sus alternativas, así como en la decisión de reivindicar el hecho de que debía ser una herramienta representativa para todos los integrantes de Ecovalle y no sólo para el grupo de ecocestas. En medio de todo esto, y ante la percepción por parte de algunos de que el SPG no estaba funcionando al ritmo y criterios que se deseaban, en el grupo de productores de ecocestas se vio la necesidad de realizar una certificación oficial que les permitiera, más que nada, “*quedarnos tranquilos*” (OPG-55).

Realizar una certificación por tercera parte conllevó muchas sesiones de debate. Se tocó a nivel de asamblea de la Asociación, pero más que nada se discutió en las reuniones de ecocestas. En un principio se pidieron presupuesto a dos certificadoras (agrocolor y CAAE), con quienes fueron negociando la posibilidad de registrar todas las huertas de forma colectiva así como el precio mínimo posible. Luego de recibir ofertas y contra-ofertas en las que el precio parecía variar más que por el servicio, por la necesidad de conseguir un cliente, cerraron la negociación con la empresa agrocolor.

La certificación colectiva significó una sobrecarga en los costes del proyecto en un momento en el que aún no había demasiadas ventas. Además, existía el debate sobre cuál era el papel del SPG frente a la certificación, es decir, había productores que no consideraban necesario el

contratar una certificadora teniendo para el funcionamiento interno de lxs productoxs de Ecovalle un SPG propio. Los requisitos que implicó el proceso fueron gestionados por parte de dos productoras de Ecovalle. Ellas fueron las que realizaron la labor mediadora entre la empresa y el resto de productoxs. Este proceso fue engorroso en el sentido de que no todas las personas conocían en qué residía una certificación ni cómo les afectaba en sus propias producciones:

“(A Agrocolor) Les mandamos todos los documentos que nos van pidiendo... hablamos con lxs productoxs para que nos hagan lo que nos pide la certificación... como un poco coordinando...se supone que ellos vienen una vez al año...pero continuamente cada vez que siembras tú tienes que mandar el B3... un papel que ellos te mandan que es como un informe donde tú tienes que meter qué cultivo has plantado, qué superficie...qué semilla has utilizado... si es convencional tienes que pedir una autorización... pues todo eso sí que es todo el año... pero arreglar papeles, estar el día de la inspección y todo eso es una vez al año...eso ya vinieron dos veces... y ahora pues estamos eso... pues cada vez que planta alguien, nos lo comunica, nosotras les mandamos el informe, el documento de tal huerta va a plantar tal, de tantas semillas... que es ecológica... vale... que no es ecológica, tenemos que pedir unos papeles... y siempre detrás de lxs productoxs porque claro, como vamos así a salto de mata, pues tenemos unas reglas que unos la interiorizan y otros no que es que tenemos que usar semilla ecológica y si no vas a usar semilla ecológica, tienes que mirar en las bases del ministerio que no esté esa semilla en ecológico y si no está ellos te conceden una autorización, pero la tienes que pedir... no puedes sembrar y luego conseguir la autorización...” (G22-MARTA)

La certificación oficial exigió una gran coordinación a nivel grupal y se vivió como una sobrecarga en términos de burocracia adquirida y limitaciones productivas:

“... porque para la certificación pues antes nos lo hacíamos nosotros mismos... el de arriba el vecino nos hacía el plantel de tal... ahora tiene que ser una finca que esté certificada y además tienen que hacerte cuarenta papeles, el que te lo haga... por ejemplo, uno que nos vendió el plantón de lechuga, que es del Vergel, un productor del Vergel, pues lo están friendo a papeles, lo tienen loco ya... el certificado de no sé qué y dame el certificado de no sé cuánto y más certificado... para doscientas lechugas que le hemos comprado ¡por el amor de dios!... o sea que en la práctica no tenía por qué ser tan difícil, pero con la burocracia que han metido en la agricultura ecológica, se ha convertido en un coñazo... el tema de la semilla y del plantón se ha convertido en un auténtico coñazo... o... como las huertas que tenemos certificadas, por ejemplo aquí nosotros podríamos hacer plantel pero no valdría aunque lo hiciéramos en ecológico no nos valdría... entonces pues es un coñazo para mí, la verdad...” (G38-DANI)

La certificación por tercera parte ahonda en la pérdida de autonomía de lxs productoxs y lxs fuerza de manera directa, a depender del mercado convencional y sus lógicas. Esto, como se ha venido comentando a lo largo de todo el documento, puede convertirse en uno de los factores más limitantes en lo que hace al avance de las propuestas agroecológicas o de la agricultura ecológica:

“...ahora que nos hemos certificado por tercera parte... ahí sí que ya es la burocracia, no? de las certificadoras... pues ya sí con el tema de las semillas, de los planteles, de... estos años pa’ atrás, ahí, pues el plantel de cebolla lo compramos a un hombre de la vega de granada que hace plantel de cebolla... que lo hace en ecológico pero que no lo tiene

certificado... entonces a nosotros nos valía... pero para la certificadora ya no le vale... ahora sí que nos está forzando a hacer nosotros más plantel y a tener nosotros nuestra semilla... porque si no acabas comprándole al saliplant y la verdad que no mola mucho... que sí que está certificado en ecológico pero es un semillero de estos gigantes... no mola mucho... no es muy agroecológico... El tema de semillas y... pues con la certificadoras pues también el tema del estiércol es también un ... porque claro, tienes que tener el origen de ese estiércol y nosotros... pues un amigo que tiene caballos, ahí, cada vez que tiene la cuadra llena nos decía... eh, llevaros el estiércol... pero ahora ese estiércol ya no vale... porque el colega tiene dos caballos pero no tiene explotación, entonces no puede firmar un papel diciendo que viene de esa explotación... de dónde has sacado ese estiércol... sabiendo que ese estiércol es de unos caballos que los alimenta con paja y con trigo y pastando ahí en la finca que tiene...ahí con el tema de los insumos, la burocracia se pone muy quisquillosa...”(G27-VICTOR)

El hecho de que la certificación por tercera parte no se adecúe a las necesidades de lxs pequeñxs productorxs ni dé respuesta a un consumidor/a que no puede ver nada más allá de un logo, invita a reflexionar sobre las utilidades que pueden aportar otras herramientas, en este caso, los SPGs. Aquí vuelven a florecer otras visiones de lo que el SPG podría representar para Ecovalle, como por ejemplo, en una dimensión más política dentro de la agroecología:

“...Pues abrirlo a todo el mundo que quiera participar de los sistemas... tanto a lxs consumidorxs de las ecocestras... nosotros en Hortigas hemos intentado abrirlo y la gente ha ido viniendo... a las visitas de SPG de Ecovalle o... o... o a la gente que quiera visitar las huertas o a la gente de aquí del valle que quiera hacer cosas... o... si montamos cursos de formación, pues las visitas... como una parte práctica que se haga de las huertas, eso es un SPG en el fondo, si toda la gente que viene, viene y participa... como que... bueno... Como que si el SPG es estanco y... y... intenta imitar otros SPGs, no funciona... porque cada sitio tiene su idiosincrasia, su forma de funcionar y todo eso, no?... y bueno, yo pienso que todo eso... como que para que sirva, tiene que... igual que la gente ve aquí el sello ecológico y se supone que sabe lo que quiere decir... no? pues que si se ve el del SPG tenga imagen de lo que es, no? pues que está cercano.. por decirte algo, SPG de Ecovalle, ah, sí eso es cuando fui a una visita, o cuando hice o cuando he visto en la página de internet las fichas que rellenan, o... como que les suene a algo, no? (...)... o sea que yo veo más como un ente político, no?...(...)... quiero decir, que es un arma política y hay que presionar y hay que... no? (...)... si el SPG fuera el único sello que tuvieras que garantizar, pues yo creo que se le metería más energía...no?... pero como está Agrocolor... ecocestras tiene dos personas que se encargan de gestionar todos los papeles de Agrocolor... y no tienen ninguno para gestionar los papeles del SPG... (...)... yo creo que el sello de SPG es claramente una línea política y si apuestas por ella, tienes que apostar... y si ves que Agrocolor te presiona por ellos, pues hablas con ellos y les dices, claramente, no?... y hacerlo público y... como esas cosas... como no tener miedo de esas cosas... no?... porque ellos juegan con eso... o sea no puede ser que nos visiten cada dos por tres y... cada dos por tres no sé qué por qué... nosotros seremos los que menos trapicheos haremos, porque ya me dirás...” (G30- XAVI).

En el caso de Ecovalle, la certificación por tercera parte y el SPG, aun teniendo finalidades similares, han ocupado posiciones y resuelto necesidades diferentes. Sus caminos han sido paralelos y lamentablemente, no parece que hayan prosperado muchas formas de colaboración entre ellos, aunque, insistimos, su propósito de garantizar al menos el manejo productivo ecológico o su expresión en un logo, sean el mismo.

- Recuperación de variedades agrícolas locales y creación de semilleros propios

Secuencia: semillero propio



Fuente: archivo personal.

La recuperación de variedades locales es un tema en el que se ha intentado incidir desde lxs productorxs a modo individual, hasta Ecovalle Asociación en sus funciones de divulgación y sensibilización:

“(En los comienzos de la asociación)...una de las actividades fueron jornadas... de... sensibilización con variedades locales... entonces fue una especie de curso... curso de... recolección y tratamiento de semillas y estuvieron aquí la gente de otra...del grupo más antiguo posiblemente, de la cooperativa más antigua de Andalucía, La Verde, de Villamartín en Cádiz... vino Manolo y se hicieron pues... una especie de talleres y luego se hizo una cata... una cata de variedades locales donde se pusieron, pues desde... todas la variedades de tomates que teníamos... (G01-JUANJODIANA)

Si bien todxs lxs productorxs colaboran en el intento de introducir y experimentar con variedades locales en sus huertas, uno de los proyectos más antiguos y consolidados en Ecovalle es el de la recuperación de la patata copo de nieve, la patata tradicional del Valle de Lecrín. El grupo que ha trabajado de pleno en ello es la Tasquivera de Valdéz, integrantes a su vez de Ecovalle.

Esta patata se utiliza tanto para consumo como para semilla. Se trata de una variedad que se considera autóctona de la zona de Sierra Nevada, la cadena montañosa que da origen al Valle de Lecrín, aunque su verdadero origen provenga de los andes americanos como todas las variedades de este tubérculo. Tradicionalmente se cultivaban en torno a los 2mil metros de altitud. Se recogían en los meses de Octubre y Noviembre y luego allí mismo eran enterradas en pozos para su mejor conservación, y se iban recogiendo poco a poco hasta llegado el verano. La particularidad de este cultivo a tanta altura, es que las patatas no presentan enfermedades y el cultivo se desarrolla de forma más saludable.

El trabajo de recuperación se inició a partir de un saco con unos pocos kilos de patatas, pequeñas y en mal estado que les regaló un agricultor de la zona. La recuperación de esta variedad no tiene como propósito único el mejoramiento de las patatas en tanto cantidad disponible y tamaño, sino que existe también la intención a largo plazo de ir recuperando algo de las rutas tradicionales por donde antes circulaba esta semilla en la región de Andalucía. Se trata de una variedad muy arraigada en la zona, tanto a nivel productivo como cultural.

Tradicionalmente se plantaban las patatas en altura y de aquí partían los mulos cargados hacia varios sitios de Andalucía, para ser usadas como patatas de siembra. Esta ruta comercial, permitía el intercambio y dinamizaba la economía de la región.

En un principio la recuperación de esta patata parece haber surgido más como un desafío personal de lxs propixs productorxs que como una fuente de ingresos inmediata:

“Pues se está recuperando... intentando recuperar... la variedad de patatas copo de nieve... a partir de una patata la copo de nieve que le dieron a Jorge... la empezó a plantar el Pepe (...) empezó con diez kilos... pues sí, de ínfima calidad... y bueno ahí está el proceso ahí... este es el cuarto año que se planta ahí en la sierra y a ver qué tal... muy problemático porque está muy contaminada de virus y es muy poco productiva... es complicado... que lo estamos haciendo porque es una variedad tradicional de aquí de la zona y... pero realmente a nivel comercial no sé si le veo mucho... mucho tirón... tirón por eso, porque la patata que tenemos nosotros es muy poco productiva... entonces aunque te la paguen bien... es complicado.....”
(G27-VICTOR)

A lo largo de estos años, el trabajo de recuperación de esta variedad colaboró tanto en aumentar la cantidad de patatas como en aumentar su calidad y el tamaño a más del doble del que tenían aquellas con las que se inició el primer ciclo. La copo de nieve, vuelve a reaparecer en los circuitos de comercialización afines y puede ser valorada, a nivel comercial, en tanto lo que representa para el territorio.

La incursión en la agricultura tradicional de la zona constituye además, una fuente de orgullo y una posibilidad para la integración en la comunidad local:

“Eso es como... a nivel del entorno... ahora por ejemplo tenemos como doscientos cincuenta kilos de patata copo de nieve... si la plantamos y el año que viene podemos vender copo de nieve... o sea, nos vamos a pegar una vacilada aquí en el valle... importante... o sea, con toda la gente aquí del pueblo, que toda la gente ha plantado esa papa... y de repente aparecer ahora con esa papa... es como... es sacar pecho ahí, no? mira, mira lo que tengo... (se ríe)... yo la copo de nieve lo veo como lo de los cromos, no? es igual, igual... es como... pues sí, yo tengo copo de nieve, pues yo también, todo el mundo la tiene... no ves nunca copo de nieve en ningún lado, pero luego todo el mundo la tiene...”
(G27-VICTOR)

Imagen 49: Recogida de la patata en la sierra.



Fuente: Documentación propia. Octubre 2012.

La recuperación de las variedades locales funciona, en el imaginario colectivo, como una defensa de lo “propio”, de “lo de toda la vida”, lo que es tradicional y representativo del territorio, y sobre todo, de lo que “le sienta bien a las tierras y a las personas” (OPG-21).

“... sí hay que adaptarse a las nuevas técnicas de maquinaria y de cultivo pero siempre respetando un poco lo tradicional... por qué tiene que venir por ejemplo un maíz transgénico, un maíz que aguante no sé qué plaga, cuando aquí hemos tenido por ejemplo un maíz del terreno que se ha dado bien y nunca ha habido problemas... o un tomate que a lo mejor da menos producción la mata... no es que produzca menos, es que da a lo mejor los mismos kilos pero menos cantidad de tomates, porque son tomates de mayor calibre o lo que sea... por qué se tiene que perder eso... o la patata copo de nieve o los habichuelones, o veinte mil cosas que ha habido y que hoy son ya muy difíciles de encontrar...”(G28-JUANJO MARCHENA)

Las semillas representan, desde siempre y de forma extendida, un elemento de intercambio y cooperación entre productorxs y campesinxs. Extienden lazos entre ellxs.

“Yo creo que en el valle... nos conoce todo el mundo ya... a nivel agricultores... del valle, saben quiénes somos lo agricultores que estamos en ecológico, porque riegas, tienes que hablar con los que están ahí regando antes que tú, después que tú... no?... con las semillas, estamos intentando recuperar semillas con lo cual... hay gente que nos hace planteles de determinadas cosas con semillas de aquí... la gente... los agricultores... pues la mayoría de... saben que estamos aquí y que estamos haciendo una agricultura ecológica” (G05-NOEMI)

Se tienden así lazos con la comunidad local y la agricultura tradicional, se apuesta por variedades más resistentes y mejor adaptadas a la zona, se afianza la biodiversidad cultivada y se defiende el patrimonio genético agrícola andaluz.

En cuanto a la producción de semilla propia y como ya se ha comentado, la certificación en AE en Andalucía (España y Europa) requiere que la semilla y patata de siembra sean ecológicas o, si no están disponibles en la base de datos del Ministerio y no existen proveedores, provengan de agricultura en conversión a ecológica o reciban una autorización explícita de las autoridades competentes (Comisión Europea, 2008).

La necesidad de disponer de semilla propia no remite solamente al hecho de cumplir la normativa, o al control de costes. También afecta a la autonomía del/ la productor/a en tanto su capacidad para decidir sobre sus estrategias de planificación, seleccionar o mejorar cultivos o controlar totalmente el ciclo de reproducción de su finca, entre otros:

“El semillero es porque para tu estar certificado, tienes que hacer planta en ecológico... entonces, si tú te haces tu propia planta dentro de la misma certificación, pues... tienes que justificar que tu planta es ecológica... y aparte que el semillero tiene disponibilidad de agua como en el cortijo de Pepe, que hay disponibilidad de agua siempre que quieras... que no te entran animales... es un sitio controlado... (...) ...tú te puedes sacar la semilla de tus cosas y tú te puedes hacer tu planta... eso es un ahorro económico bastante importante a la hora de tú producir las cosas... es tiempo, pero es un ahorro económico... como nosotros lo que tenemos es tiempo pero no dinero... el Saliplant lo que te dice es yo te lo hago, pero tienes que pagar ciento cincuenta, doscientos euros... entonces tú ya vas, plantas y tal... tú no puedes sacar las variedades que tú quieras, tú no haces un ciclo de selección de mejora... simplifica mucho todo, pero te quita a ti la posibilidad de mejorar, de elegir variedades, de probar variedades, de un montón de cosas...” (G29-JORGE)

Para recuperar esa autonomía surgen ideas de trabajo colectivo (a futuro) como la realización de un banco propio de semillas para Ecovalle:

“...que todo el mundo colabore... tanto Ecovalle como Hortigas, puede disponer de esas semillas porque ha currado para esas semillas... aquí tu das semillas y tu recibes semillas... porque no es solamente dar semillas es... cultivar, trasplantar, regar, dejar que se suba a flor, extraer la semilla... un trabajo bastante complejo... entonces mi idea sería esa... yo creo que puede ser de puta madre... o sea tu aportas y recibes y al año siguiente sacas otra, aportas y recibes... y así te puedes quitar muchas cosas que están fuera del tema de comprar semillas y sobre todo de usar variedades locales y de mantener tú la multiplicación de las semillas, de tener tú el control de tus propias semillas... que eso se nos escapa muchas veces porque hacer todo esto, todas las personas es muy complicado... o sea, todo el mundo sacar semilla de todo no se puede... pero si tú te encargas de sacar una semilla de una cosa o de dos variedades sí que se puede... si somos cuatro, cinco unidades productivas, más Hortigas, seis unidades productivas que es seis unidades productivas, con que cada uno saque semilla de dos o tres variedades ya son quince variedades de cosas que son un montón...” (G29-JORGE).

La recuperación de variedades locales y la autogestión con respecto al uso de semillas propias o producidas por fuentes de confianza, encaja con los planteamientos ideológicos de la agroecología y se manifiesta en el deseo y en el convencimiento de poder llevarlo a la práctica:

“..y que la idea es que se recuperen variedades locales, que sean semillas ecológicas... que hay posibilidad, sabes?... que hay posibilidad de hacerlo porque es que...si creemos en la agricultura ecológica y en la agroecología... ahí no encaja Saliplant en planta

convencional... no sobrecitos de fito... porque... porque no, porque ahí dónde está la recuperación de variedades locales o que no se pierdan o... apoyar proyectos que ya existan de semillas o... “(G22-MARTA)

El trabajo de recuperación, conservación e intercambio de semillas resulta, y ha resultado vital, para lxs agricultorxs y campesinxs del globo, también lo es para los del Valle de Lecrín. El ahorcamiento que representa la normativa europea en este sentido, se compensa sobre el terreno con las estrategias en red que se extienden por los países y que realizan, en la actualidad, un verdadero trabajo de preservación de la actividad agrícola a pequeña y mediana escala.

Tanto la recuperación de variedades locales como la creación de semilleros propios influyen en lo que hace a la autonomía de lxs productorxs. Por un lado en relación a su dependencia al mercado, en tanto la necesidad de adquirir un insumo que no es barato y de tener que dejar de producirlo por sí mismo. Por otro lado, en tanto a la pérdida de control sobre el ciclo de reproducción de su finca.

- Incorporar innovaciones

Una de las características de la forma de funcionar en Ecovalle es la búsqueda e incorporación de innovaciones a las labores que en el Valle se realizan de forma “tradicional”. Estas innovaciones van desde la creación de aperos propios hasta la forma en que se comercializan sus propios productos. En este caso, hacemos referencia a lo que tiene que ver con la producción:

“En nuestro grupo es también importante el concepto de... de buscar innovaciones en las labores para ahorrar trabajo... eso lo hacemos mogollón... darle vueltas ahí a ver cómo se podrían hacer las cosas para o bien mecanizarlo y tener menos trabajo manual o simplemente afinarlo ahí para trabajar el menos tiempo posible... eso sí que le damos vueltas... mucho...(..) este año pasado con los ajos y las cebollas que probamos ahí lo de la escarda térmica con lo del soplete... eso funcionó muy bien... el tema del soplete... joder, nos ha ahorrado un montón de trabajo (...) con el tema de la innovación siempre andamos ahí... ahora las patatas de la sierra también queremos probar este año a mecanizarlas... este año las hemos plantado y sacado con una yunta de mulos... pero claro, ya... como si quieres ampliar la superficie de cultivo... llega un punto que ya no es viable con mulos... sobre todo para el tema de sacarlas (...) para escardar también... sí para el concepto de trabajar todo lo posible con maquinaria... entonces pues hemos preparado un motocultor ahí con distintos aperos para escardar... y para remontar las papas, que las hemos remontado con el motocultor y han salido muy bien, las que hemos plantado aquí en la vega...” (G27-VICTOR)

Es el caso de la búsqueda de mejoras en el manejo, como la suplantación de “merjas” por “caballones” en la plantación, para facilitar la entrada de las herramientas o maquinaria que aligeran el trabajo de escarda o la fabricación de ruedas especiales para que el motocultor pase entre los surcos o la adaptación de diferentes aperos para hacer el surco, tapar la patata, escardar las malas hierbas, cosechar las patatas suplantando a la mula... entre otros.

También el hecho de incorporar nuevas herramientas a las labores o cuidados es un elemento de incidencia en el entorno local:

“... a lo mejor llevamos la herramienta esta la biciizada o el picopato, que son así un poco más sofisticadas y han preguntado qué es eso y para qué y... sí que se han interesado... y les ha parecido bien, no?”... (G06-LOURDES)

Se trata, por ejemplo del uso de herramientas ya elaboradas como la biciizada, una herramienta que consiste en una rueda de metal de la que sube un caño que finaliza en un manubrio como el de una bicicleta y posee al final de un enganche al que pueden adherirse diferentes aperos que sirven en distintas labores. O bien del aprovechamiento de herramientas existentes para adaptarlas mediante forje u otro, a las necesidades propias, como es el caso de los aperos.

La búsqueda de innovaciones permite solucionar los problemas de la agricultura tradicional o ecológica con herramientas o recursos propios o importados, adaptados a la huerta de forma creativa.

- Comunicar la sustentabilidad

Uno de los aspectos que surge de la relación entre productorxs y consumidorxs es la necesidad de establecer nuevos criterios y acuerdos entre lo que es posible o adecuado en estas nuevas fórmulas de producir y consumir alimentos. Así, desde la producción surge el debate frecuente de qué criterios o estándares de calidad se deben aplicar sobre los productos. Cómo debe presentarse una hortaliza, cuáles son los síntomas de salud o de deterioro, cómo hacer que el/la consumidor/a se ejercite y reincorpore hábitos y criterios que la estandarización y manipulación abusiva de la agricultura convencional han distorsionado, homogeneizando una oferta de alimentos “limpios” y estéticamente “agradables” o “funcionales” a la vida urbana moderna (hortalizas de colores brillantes, de tamaños similares, de formas homogéneas, sin rastros de tierra o de biodiversidad, cortados, pelados o mezclados para ser consumidos directamente al quitar el envoltorio, etc).

En Ecovalle se ha discutido en varias ocasiones sobre esto y se ha intentado establecer estándares de calidad repetidas veces. Debido a que no se supo bien cómo hacerlo, debido al volumen de productos y criterios a aplicar, la propuesta que trascendió en un principio fue la de ir generando fichas de estándares de calidad sobre cada producto. De esta forma, cada productor/a podría atenerse a las mismas normas, facilitando así, toda la rotatividad de tareas de control y armado de las cestas.

Pero a la hora de comunicar lo ecológico, de hacer llegar la información de que ese alimento es ecológico o es el alimento que ellxs quieren ofrecer, surge un debate que es difícil de trascender. Por un lado, lxs productorxs esperan que sus productos se vean “bien”, “apetecibles”, que den la impresión de que “están buenísimos”. Pero por otro, tienen la expectativa de reeducar al consumidor/a respecto a los estándares que se encuentran en las tiendas o supermercados. Surge así, en diferentes ocasiones y para diferentes productos, las diferencias entre productorxs sobre qué puede ser admisible y qué no. Por poner un ejemplo, se discute sobre una cebolla que está lista para meter en las cestas. Un productor afirma que esa cebolla “así de mordisqueada por el topillo” es señal de que no se echa nada en la tierra, de que el producto “es realmente ecológico”. Y presume que quien lo compra, “debería saberlo”. Otro productor sostiene que, pese a ello, es probable que no haya muchxs consumidorxs que compren cebollas en ese estado. A lo que el primero insiste en que ese producto debe venderse igual, porque si no “lxs consumidorxs no se educan”. Y que si se trata

de “un producto ecológico”, el consumidor tiene que saber “que las cosas en el campo son así”, que “las verduras no siempre son bonitas”(OPG07).

Estos debates se presentan en numerosas ocasiones y es difícil poner medidas para trascenderlos ya que hacen referencia a cuestiones más complejas, que parecen apuntar al largo plazo: la construcción de nuevos marcos normativos para producir y vender o la reeducación de lxs consumidorxs en cuanto a sus preferencias de compra y sus conocimientos del ciclo de los alimentos en sí.

Si bien el diálogo entre productorxs y consumidorxs de Ecovalle no es aún el que se espera que sea, en términos de intercambio personal, se observa que los mensajes enviados desde la producción son recogidos desde el consumo como parte de la propuesta y asimilados como el propio contenido de las ecocestas:

“... pero bueno claro... sí, sí aparecen más bichos... eso claro, no?... pero yo prefiero que aparezcan bichos... si no hay bichos... que es lo que tiene la lechuga... sí... hombre, es más, por ejemplo cuando vienen... eh... a veces los puerros llenos de tierra... puerros o acelgas, no sé, no me acuerdo... claro... o las lechugas mismamente, que vienen llenas de tierra... pero yo qué sé... lo lavas... sí... estamos muy esterilizados con eso, eh? Queremos que todo sea... muy bonito a la hora de comprar...” (G31-ELENA)

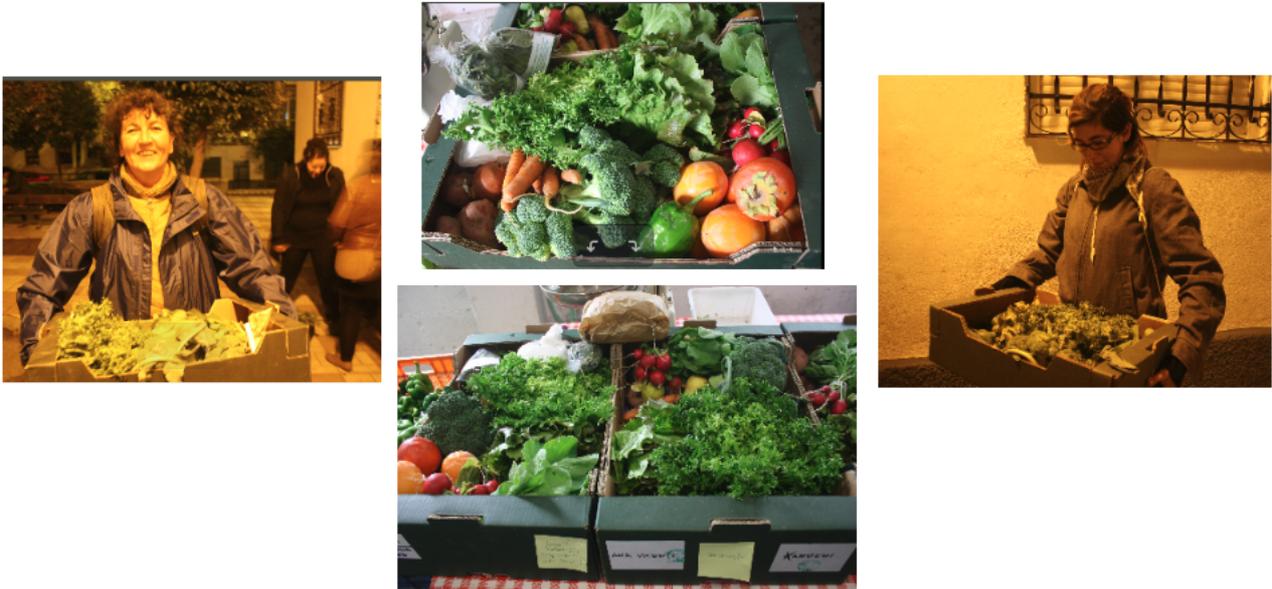
En este sentido, las ideas y valores que se transmiten con la cesta, trascienden la compra de alimentos entendidos únicamente como resolución de necesidades básicas cotidianas. Y así es percibido por lxs consumidorxs: este mensaje que llega hasta ellxs y el que pueden apoyar, aun no existiendo un vínculo de cercanía personal constituido, es el de un proyecto y unos propósitos que consideran afines:

“... es diferente sí... pero luego está muy rico y... sobre todo tienes ahí la recompensa de que... de que estás colaborando a un proyecto... a un proyecto que apoyas, no? que apoyas a nivel ideológico... un sistema que te gusta...” (G33-LUZ)

Si bien el trabajo realizado en términos de estándares y calidades mínimas puede ser entendido como una tarea constante que debe ser actualizada, es interesante resaltar el hecho de que la comunicación de la sustentabilidad se transforma también en un puente que media y acerca a productorxs y consumidorxs aún sin que exista una relación interpersonal sellada por vínculos de afectividad, constituyéndose a su vez, en un elemento importante para que ésta se produzca realmente.

- Consumo agroecológico

Secuencia: consumidorxs y cestas de Ecovalle



Fuente: elaboración propia con fotos de archivo personal.

Aunque no estén constituidos como grupo, ni exista ningún tipo de articulación aún que los aglutine tras un único propósito, lxs consumidorxs de Ecovalle han participado a lo largo de esta investigación como una parte sustancial en la construcción del proceso agroecológico y su impacto en la autogestión sustentable de nuestros alimentos.

De esta forma, los cambios que se introducen en los hábitos y preferencias de consumo resultan de vital importancia a la hora de diseñar y colocar la oferta, consolidar un proyecto y construir redes de afectividad capaces de dar estabilidad a la propuesta.

Dentro de toda la transformación que puede significar en la gestión de un hogar, la apuesta por el consumo de alimentos sustentables, hemos querido resaltar en este apartado aquellos que nos resultaron más significativos: la resignación en la decisión final de la compra, la incorporación de la estacionalidad, la re-educación en términos de calidades y estándares esperados y la asignación del gasto dentro de un imaginario que relaciona los alimentos ecológicos con unos precios más altos e incluso inaccesibles en comparación a los que provienen de la agricultura convencional.

- Cesta cerrada y gestión de la compra

La propuesta de Ecovalle para el consumo de alimentos tiene cuatro pilares fundamentales: consiste en una *cesta cerrada, ecológica, de temporada y local*. Es decir, se trata de alimentos que son escogidos por Ecovalle, provienen de la agricultura ecológica, corresponden al cultivo estacional y proceden de la zona del Valle de Lecrín (salvo excepciones). La decisión de “comprar la cesta de Ecovalle” implica para el/la consumidor/a una serie de cambios o

adaptaciones en relación a las lógicas más convencionales de consumir alimentos de manera cotidiana: tanto el proceso como la gestión de la compra son diferentes.

La propuesta de Ecovalle para el consumo de alimentos agroecológicos, llega a lxs consumidorxs vía e-mail cada semana, más o menos de la siguiente manera:

Figura 50: Comunicación semanal de Ecovalle a sus consumidorxs.

INFORMACIÓN DE CÓMO HACER EL PEDIDO DE TU ECOCESTA, JUNTO CON PRODUCTOS QUE PUEDES AÑADIR:

1. Los martes, envío del listado de productos extras y composición de las cajas para los pedidos de la semana siguiente.
2. El pedido hay que realizarlo antes del **VIERNES a las 14:00h** enviando un correo a Ecovalle.pedidos@gmail.com o rellenando este [formulario](#). Puedes pedir el formato de cesta que prefieras. Además, puedes añadir a tu pedido más cantidad de cada producto o los productos extra del listado Ecovalle.
3. Hemos elaborado un **MAPA** para que podáis conocernos mejor, con el mínimo esfuerzo, hemos localizado y aportado información tanto de las huertas como los puntos de reparto. Pulsa [aquí](#) para obtener la información. En caso de que ninguno de los puntos de reparto se adapte a tus necesidades, puedes crear tu propio grupo de consumo, organizándote con amigos/as y o compañeros/as de trabajo, y os lo llevaremos donde más os convenga, preguntanos. También se adjunta a este correo una tabla con los puntos de reparto y sus horarios.
4. Indícanos en el correo-e, **tú nombre, el lugar dónde recibirás el pedido y un número de teléfono** (para gestiones organizativas)
5. El pago se efectúa en el lugar de reparto.

La primera vez que nos haces un pedido, se te cobran dos euros por las dos cajas dónde recibirás la verdura todas las semanas cómo "depósito".

Devuélvenos tu caja cada semana, en tu lugar de pedido cuando vayas a recoger tu ecocesta.

Si vas a ir con tu propia bolsa/caja avísanos para no cobrarte este depósito.

Un abrazo

Ecovalle Pedidos. "La huerta en tu cesta"

FUENTE: Extraído del mail semanal que se envía desde el grupo de producción de Ecovalle.

El primer cambio importante, por tanto, residirá en el momento de hacer la compra. No será en función a sus preferencias o al horario comercial de las tiendas o supermercados, sino que será en un día, hora y lugar acordado con lxs productorxs. Esto implica cambios en varios sentidos: por un lado, ya no puede hacerse de la compra algo que se resuelve "sobre la marcha" cuando se presenta el hueco u oportunidad; por otro, hay que incorporar esta rutina al resto de rutinas cotidianas. Para aquellas personas que hacen varias compras semanales de verdura, algunas de esas compras dejarán de ser necesarias. El punto de reparto puede no ser tan cercano como "la tienda de al lado".

Si bien estas diferencias se hacen evidentes, ninguna de las personas entrevistadas mencionó estos hechos como de importancia dentro de los cambios que se habían producido en sus compras. Los principales cambios que relatan lxs consumidorxs refieren a que se trata de una cesta cerrada, a la incorporación de productos desconocidos o no frecuentes en la dieta y a los cambios en cuanto al tiempo y la elaboración de la comida.

La oferta basada en una cesta cerrada implica, como hemos dicho, que el contenido de la cesta es decidido por lxs productorxs y, salvo excepciones, no hay posibilidad de cambios en esa fórmula ofertada cada semana. Este cambio empieza a percibirse con el remplazo de las verduras habituales: al formularles la pregunta sobre si tenían más o menos una serie de productos que solían adquirir de forma regular y sostenida en el tiempo, la mayoría de ellxs han admitido (o incluso han advertido) que sí y que esa regularidad se ha interrumpido a partir de la compra de la cesta. De esta forma, ya no siempre hay lo mismo en la cocina:

“A mí por ejemplo siempre me gustaba tener setas... ya fuera para hacer una salsa, una pasta, un rissoto, lo que fuera, siempre me gustaba tener... calabacín, berenjena... pues sí, como las que estamos más acostumbrados de normal... (...)... pero aprendes a no echarlas en falta... te puedes apañar enseguida con otra cosa... no sé... hay que ser un poco creativo, que también en parte es lo bonito de la cocina... Es decir, a ver lo que tengo y a ver cómo queda de rico...” (G35-GUILLE)

Si por un lado el repertorio de verduras que tenemos a disposición ya no es el mismo, por otro los hábitos en torno a cómo nos alimentamos a partir de la misma fuente, en este caso, la verdura, también cambian. Puede aparecer tanto un aumento de preferencia por lo fresco (debido por ejemplo a la asociación que se hace entre los productos ecológicos y su buena calidad) como la sustitución de otros alimentos que se acostumbraba comer:

“No, porque antes pues al comprar en la frutería del barrio pues compras todo lo que necesitas y punto... y lo procesabas o no, o procesabas y punto... o a lo mejor comprabas productos congelados... antes compraba productos congelados a veces... ahora no compro prácticamente nada congelado, es rarísimo... Porque... ya no me gustan igual, no?... algunas cosas puedo comprar, pero no me... prefiero lo fresco... entonces compro muy poco congelado...” (G33-LUZ)

Si bien genera opiniones diversas, la oferta en forma de cesta cerrada no implica en sí misma una contradicción. Tiene más que ver con las preferencias o estilos de lxs consumidorxs, o a veces, con darle lugar al tiempo para que surja el hábito.

Así, la imposibilidad de variar el contenido de la cesta se convierte en la principal dificultad para las personas que preferirían seguir teniendo el control sobre su compra. El hecho de no poder elegir parece relacionarse al hecho de que no se adapta a sus necesidades:

“... es que no sé cómo explicarlo, la verdad... o sea que no es cómo lo vayas a cocinar realmente, es lo que a ti te guste, no? Y a lo mejor, sí que el hecho de comprar esta cesta te hace comer de otra manera, no?... porque estás comiendo... estás utilizando el mismo producto con muchas cosas, sabes?... de muchas formas distintas... yo qué sé, que yo a lo mejor una col me como una cada veinte días, sabes? Que no es... pero sin embargo, si todas las semanas comprase Ecovalle, por ejemplo, todas las semanas tendría una col... entonces a los mejor no me apetece col... y me parece absurdo comprarme una cesta entera para eso... (...)... pienso que a lo mejor el hecho de poder comprar los productos por separado... sabes?”

Que no sé si se puede o no se puede, (...) porque una semana a lo mejor lo único que compraría sería cebollas, lechugas y pepinos, imagínate... y resulta que no se puede...” (G12-LAYLA)

Para otras personas sin embargo, la cesta cerrada se incorpora como parte de la propuesta que cada semana se hace para su consumo ecológico:

“... no sé, la cosa de que te traigan una caja, de que es lo que hay, o sea, no lo eliges... a mí esto por ejemplo me parece que está muy bien... hay otra gente que... quieren elegir los productos... yo casi prefiero... ah, que vienen habas, pues, cocino con habas esta semana, no? porque... y me gusta que... pues es lo que hay y es lo que viene en la cesta...” (G31-ELENA)

En este sentido, el hecho de desligarse de la responsabilidad de preparar y elegir la compra puede ser tomado más bien como una ventaja:

“...pues eso, nada, me parece súper cómodo también tener una cesta que venga organizado, no?, porque yo me adapto a ellos, no vas comprando tú... para mí es más fácil... porque me cuesta trabajo comprar y cocinar y tal, entonces a mí que me venga... la comida de temporada, no?, entonces yo me adapto a eso... he aprendido a cocinar cosas extrañísimas, vamos, que yo no había probado en mi vida (se ríe)... la col lombarda, vamos, eso no lo había comprado nunca... es como que estoy aprendiendo un montón de cosas que quería aprender y que no sé... porque yo me he criado en una ciudad toda la vida y no sé, nunca había tenido contacto con estas cosas...” (G32-MARIAN)

En ocasiones las limitaciones no se plantean debido a la imposibilidad de variar los productos que vienen en la cesta, sino debido a la imposibilidad de eliminar algunos productos o de variar las cantidades de los mismos:

“...No, no pienso que sea un precio alto, pienso que está bien, pero al mismo tiempo, el que sea cesta cerrada me frena mucho, aunque son verduras de temporada...el tema por ejemplo...el tema no es más por el cambio de producto sino por las cantidades... a lo mejor yo como mucho de una cosa, pero de eso me vienen cuatro, sabes? Como... aguacates, yo soy la tonta de los aguacates... y cuando me llega una cesta con cuatro aguacates, digo... uf... Sabes? Muchas veces tres o cuatro cosas que te gustan de la cesta y te la pillas y al final te das cuenta de que es de lo que menos viene, por ejemplo...” (G13-CARO)

La oferta de la cesta incluye una variedad de hortalizas y frutas que en muchas ocasiones son desconocidas para lxs consumidores o entran fuera de su decisión habitual de compra. Esos alimentos deben ser incorporados a la dieta y asumidos como parte del programa semanal de alimentación, es decir, habrá que saber cómo elaborarlos y descubrir de qué forma gustan más:

“... hubo muchas verduras que yo no conocía por ejemplo... muchas más acelgas por ejemplo, que yo por ejemplo no tenía costumbre de antes... como no tenía costumbre de antes a lo mejor tampoco lo compraba si lo veía en el mercado porque yo no sabía qué hacer con eso... claro ahora con la cesta, si viene algo que no es familiar con cómo se hace, pues tengo que preguntar una receta y buscarme una y... que sí que ha cambiado bastante lo que comemos en este sentido... que he tenido que informarme o que inventarme cosas... que también se puede hacer... (...) algunas veces me han dado recetas aquí mismo (en el local de

Ecovalle)... Pedro o Juanjo... y una vez me he apuntado a un taller que tenían de conservas... porque también han hecho esta oferta de taller y me parecía interesante pero también porque me he encontrado toda esta verdura y no se podía comer todo a la vez... entonces me venía bien lo de que hago algunas cosas que no hacía antes... ahora sé hacer berenjenas en escabeche y cosas que son buenísimas y si no... puf... yo no sé, preguntando a vecinos o cosas así... “ (G34-CINTYA)

Si bien Ecovalle facilita recetas a través de sus mails, todxs lxs consumidorxs comentaron que se han visto en la necesidad de buscar fuentes de información sobre algún producto en alguna ocasión; este es un hecho que interpretan como una ruptura con los hábitos de compra a los que estaban acostumbradxs puesto que los alimentos que se compran suelen ser alimentos bien conocidos:

“(con la col lombarda)... preguntándole a mi madre, mirando en internet... No, sobre todo le pregunté a mi madre, mi madre no sabía... así que... miré en internet a ver qué se podía hacer... le pregunté a un amigo que es cocinero... también... pero no me dijo nada... al final todo el mundo te decía... hiérvela...cuécela... también la como cruda, a veces... cruda también, está muy buena... también me lo decían...sí cosas que me decía la gente así... “ (G32-MARIAN)

El hecho de incorporar alimentos a la dieta es muchas veces como un desafío a las rutinas cotidianas y se introduce en los hogares como una fuente de innovación:

“... la única complejidad está en que hay que pensar en qué hago con esta verdura en concreto... porque... porque te viene por el ciclo, no? por la estación... y que se repite, no?... o a lo mejor cosas que nos has cocinado nunca... yo por ejemplo la raíz del hinojo, pues... nunca la había cocinado y fue un descubrimiento... un día me inventé ah!, vamos pues, vamos a probar cómo hacer esto... digo es eso, te va obligando un poco a innovar, a... a hacer cosas que no habías hecho antes... pero luego eso... la verdad que eso no está siendo un gran problema...” (G33-LUZ)

Además de incorporar productos a la dieta, se producen modificaciones a la hora de cocinar en sí en cuanto al tiempo y la elaboración de la comida:

“En la impresión que tengo es que a lo mejor cocino más... pero no sé si es cierto o no... puede ser porque con la cesta viene todo en un día y lo mejor si tu compras un poco por aquí un poco por allí el día siguiente o más tarde ya a lo mejor no te da la impresión que estás cocinando tanto, porque cuando tengo la cesta pues normalmente dedico la tarde o el día siguiente a preparar las cosas para que no se estropeen... de hecho sí que me parece que es mucho tiempo... pero que... supongo que no cocino más realmente ahora con la cesta, pero a lo mejor lo parece porque lo hago todo junto...” (G34-CINTYA)

Otro de los condicionantes a la hora de organizar la comida es la frescura de los alimentos ecológicos en relación a los que provienen de la agricultura convencional:

“...yo aprovecho ese día para cocinar, pensando en que no se me estropee... como me cuesta un poquito más y está tan bueno, no quiero desaprovecharlo, entiendes?, entonces es como que le pongo más interés... porque me merece la pena... porque a mí qué más me da, si un tomate que está igual de bueno... un tomate que compro en el supermercado está igual de bueno o de malo el Lunes que el Domingo de la semana siguiente... o una lechuga, no se va a

poner mala... porque esa lechugas están como fosilizadas, no?... no se va a poner mala en quince días, entonces como que me da igual, no?, pero estas lechugas sí, sí que si no me las como los primeros tres días no va a estar tan buena, con lo cual me organizo de otra manera... tengo más en cuenta que la comida tiene sus ciclos... que la comida también se estropea y tal y que es una cosa natural y que también tienes que estar pendiente de eso... y eso hace que yo me organice como... pues creas costumbre, también...”(G32-MARIAN)

Teniendo en cuenta las limitaciones que podía causar la cesta cerrada en relación a las preferencias de lxs consumidorxs, en Ecovalle se fue debatiendo cómo incorporar variabilidad de productos para que éstos pudieran elegir. Esta posibilidad se concretó en la ampliación de los tipos de cestas. Si en un principio tan sólo se ofrecía una cesta mediana y una grande, con el tiempo se incorporaron una cesta más pequeña (sin fruta), una cesta mediana, una cesta de fruta solamente y otra cesta “campesina” con productos que provienen tan sólo de lxs huertas de Ecovalle. De esta forma un/a consumidor/a puede elegir entre diferentes opciones, aquellas que se ajusten mejor a sus preferencias o incluso apoyar más o menos con su compra a las personas que sostienen el proyecto de ecocestas en sí.

- Introducir la estacionalidad en el consumo diario de alimentos

La segunda característica más importante de la oferta de Ecovalle radica en que la cesta contiene solamente productos de temporada. Si bien, la variabilidad climática del Valle de Lecrín permite que la oferta sea más amplia que en otras zonas de Andalucía, lxs productorxs de Ecovalle han decidido no incorporar, de momento, otros productos que no sean “*los que toca según la época del año*” (OPG49). Esto permite, de forma general, diferenciar dos grandes tipos de cultivos, los de otoño-invierno y los de primavera-verano.

Apostar por la estacionalidad implica ofrecer cestas con productos que se repiten frecuentemente durante su estación. Desde la producción, y siempre bajo la intención de satisfacer lo más que se pueda al consumo, la principal limitación a incorporar más variedad en las cestas es el hecho de que hay cultivos que deben cosecharse de forma periódica para que no se echen a perder y esto les obliga a incorporarlos en la cesta respondiendo más al desarrollo natural de la producción que a sus preferencias o incluso, más que a la demanda de lxs consumidorxs.

El hecho de que nuestros alimentos procedan de una raíz biológica o natural los determina: hace que estén disponibles en un momento del año y en otro no, que exista más cantidad disponible o menos. La recuperación de este vínculo entre alimentación y naturaleza, difuminada en gran medida por nuestras formas actuales de consumir, se expresa con total claridad en el hecho de **re-incorporar** la estacionalidad a nuestro consumo. Ante este cambio, lxs consumidorxs reaccionan de diferentes formas. Una de las alternativas es reconocer la incapacidad de adaptarse a los ritmos de la estacionalidad:

“... No sé, yo es que también veo eso, no? que la limitación de las cajas es muy importante... porque... aunque yo coma de todo y yo de la caja como hasta la última hoja de lombarda... pero cuando llevas cuatro semanas comiendo col... la maldita col... además yo ya la he aborrecido, tía, porque todas las semanas me llegaban dos y tres coles... y a mi me encanta la col, la hago frita, la hago al vapor, la hago en ensalada, pero... (...)... sé que es de temporada y que es lo que toca... y en verdad lo acepto, no?... y guay... pero... uffff...”
(G13-CARO)

Otra forma, quizás más intermedia, es intentar asumir la dificultad de la estacionalidad sin dejar de reconocerla:

“y bueno... cambios... que tienes que adaptarte a cocinar aquello que te viene... eso sí es verdad... entonces el cambio... pues es muy gordo cuando te tiras un mes que todo lo que viene es brócoli, coliflor, brócolí, coliflor y entre medias col lombarda y ya cuando llevas... cuando tienes en el frigorífico dos coles ya y una lombarda dices qué hago yo con esto, no? (se ríe)... eso sí es un cambio de... tienes que buscar recetas... ahora han empezado a meter recetas ellos también, los de Ecovalle... y bueno... o miras en internet... a ver qué puedo hacer con este... yo siempre me invento cosas, la verdad... siempre hago cosas... suelo hacer cosas nuevas...” (G33-LUZ)

Otra alternativa es la aceptación de la estacionalidad como algo que está en la propia naturaleza de los alimentos:

“... es que no vienen... yo no he encontrado nunca... creo... no... desde que estoy todavía no... a lo mejor porque no ha sido temporada... supongo... (se ríe)... estas cosas, ves? Eso me encanta estar aprendiendo eso... porque yo no tenía ni idea de los ciclos de las cosas... (...) ... y me estoy adaptando muy bien... muy bien, muy bien... me siento bien... no sé, adaptándome a eso... yo... en lugar de que adaptemos la naturaleza forzándola y todas esas cosas... que eso ya es un pensamiento muy hippie, pero es verdad, en realidad... en realidad es como adaptarte tú a que los árboles florecen, se secan tal... pues tú lo mismo..., no sé... te adaptas, te comes lo que hay... y ya está...” (G32-MARIAN)

El planteamiento sobre hasta qué punto debemos respetar los ciclos naturales de nuestros alimentos se inserta en una tendencia a revalorizar también la calidad de los alimentos:

“...Algo que nos hemos propuesto... hace como un mes o así salió que habían nombrado a una nueva mejor chef del mundo... y algo que me llamó mucho la atención es que ella sólo cocinaba con productos de temporada... y es lógico, no? el producto de temporada es lo que más rico está frente al cultivo de invernadero algo así... y nos lo propusimos un poquillo... entonces también... desde ese momento sí que hemos dejado de comprar cosas accesorias porque en el mercado o lo que fuera, yo que sé, pues que no habían tomates en la cesta, pues entonces sí que los comprábamos... ahora un poco lo estamos intentando restringir para intentar eso, no? cocinar solo con lo que hay en el momento...” (G35-GUILLE)

Además de recomponer el vínculo entre nuestro alimento y su naturaleza, reincorporar la estacionalidad afecta de forma directa a otras dos cuestiones. Por un lado, disminuye la dependencia a los sistemas de invernadero y de cultivos artificiales que es donde reside la mayor parte de producción fuera de temporada. Y por otro disminuye el tráfico de alimentos, especialmente entre un hemisferio y otro, para suplir las demandas de estos productos.

- La percepción de “lo ecológico”

Una de las cuestiones que salen a relucir cuando se habla de los alimentos ecológicos es la percepción que existe de ellos en comparación a los alimentos habituales que proceden de la agricultura e industria convencional. Entre lxs consumidorxs de Ecovalle, los aspectos más

resaltados en este sentido han sido las diferencias en cuanto al sabor o el aspecto, como también en lo que hace a sus percepciones sobre lo que es más saludable o placentero.

En relación al sabor, una y otra vez surge la idea de descubrir o redescubrir alimentos que se creía conocer de sobra, así como valorar el buen gusto de éstos en relación a los que provienen de la agricultura convencional:

“...Hombre, como mucho más la verdura cruda... a mí es que me gusta mucho... las zanahorias crudas, todo crudo, en realidad... cualquier cosa me como... y ahora me la como mucho más cruda, me como más la piel... se nota muchísimo el sabor... el sabor se nota un montón... Yo las primeras zanahorias que comí ecológicas dije... ya entiendo por qué nunca me habían gustado las zanahorias, yo no estaba comiendo zanahorias... cuando las probé dije... de hecho cuando me llegan las de Ecovalle, yo las enjuago, les quito la arenilla y tal como están con los pelitos y todo me las como enteras...” (G13-CARO)

Se trata de la intensidad del sabor o de recuperar un sabor que se considera propio de ese alimento y que se daba por perdido:

“...Pues porque las cosas saben mucho más, por la calidad de las cosas que... no sé, los tomates el olor simplemente, la lechuga con la tierra... la lechuga que es otra cosa, yo nunca había probado una lechuga... es verdad, yo las lechugas, vamos, después de probar eso dices, pero bueno no puede ser, esto sí es un tomate... los tomates... a mí no me gustaba el tomate, no lo podía soportar, me sabía a corcho... entonces una vez probé unos ecológicos y flipé...”(G32-MARIAN)

Algo similar sucede con el aspecto de los alimentos; parece que se aceptara el hecho de que los alimentos vuelven a recuperar sus características naturales:

“ ... si tienen un aspecto más... o sea... pues eso las naranjas no brillan... que es lo normal en una naranja que no brille... pues tampoco me sorprende porque ya lo sabía pero eso sí que es diferente con respecto a una tienda... o sea a una verdulería normal, no? ahí todo está... super bonito...” (G31-ELENA)

En muchos casos el desconocimiento del proceso productivo y de conservación de los alimentos se pone en evidencia al contrastar el comportamiento de un tipo y otro de alimento. Es el caso por ejemplo de la frescura:

“... Pues que.. pues a lo que te digo, que las verduras... las verduras que compramos en un supermercado... hombre, en una tienda pequeñita pues no, es más natural y todo, pero por ejemplo las verduras que se consumen, que son las del Mercadona, por decirte algo... no sé, creo que están maduradas antes de tiempo... no sé qué es lo que hacen exactamente, si es que las cogen y luego las maduran en un invernadero, tapadas, no sé... no sé bien qué es lo que pasa, pero bueno lo mismo que compras algo que de repente se te pudre en dos días, extrañamente y no sabes por qué, de repente antes hay otras, pues lo que te decía, la lechuga, que lleva quince días y que está fosilizada, está quieta, o sea no ha hecho nada... qué le habrán echado a esa lechuga, sabes?... entonces, no sé qué química tendrán o que... porque yo no sé nada de eso... pero sí es verdad que hay unas diferencias, que yo noto unas diferencias entre cómo evoluciona un vegetal alimentado químicamente y el que no (se ríe)...” (G32-MARIAN)

Los alimentos ecológicos se perciben además como más saludables:

“...y luego pues eso... que ecológico... siempre me da un poco de miedo los productos químicos y eso... cuando no es ecológico... aparte de que sabe peor, sí... creo que es más sano...” (G31-ELENA)

La inocuidad que se les atribuye, en términos de ausencia de peligro o contaminación, invita a aprovecharlos en diferentes formas:

“Sí... me como la verdura más cruda y utilizo y...o sea, me la como completa, sabes? La verdura... la piel es muy importante en la verdura, pero es que en una que no es ecológica ahí lleva todos los pesticidas... entonces es una movida...” (G13-CARO)

El sabor, la apariencia, la inocuidad, entre otras razones, parecen construir un entramado en el que se da lugar a la satisfacción:

“...porque además las cosas llenan más...(...)... Porque tienen más sabores... entonces... no es lo mismo si te comes una coliflor que es ecológica a que si te comes una coliflor que no lo es... porque es como que... te sacias más... como sabe más... el sabor es muy importante, por lo menos para mí, que además, yo soy muy sibarita para la comida... y mis hijos... de hecho no comía cosas porque no me gustaban y ahora estoy empezando a comer verduras porque estoy alucinando... porque saben mucho, tienen mucho sabor... entonces no es lo mismo guisar algo que sabe un montón... que huele, que... no es lo mismo, es que te llena todos los sentidos... vamos, que yo como persona que le gusta comer yo disfruto mucho más comiéndome una ensalada con lechuga de éstas que hasta lo blanco de la lechuga sabe... es alucinante!... además con sus bichitos... te comes un bichito pues sabe más, sabe a otra cosa, es perfecto.... (nos reímos)... es que no es lo mismo, no es igual... pero bueno que pasa eso con todo con los huevos de campo, con todo, es que alucinas, es que dices, pero bueno, qué he estado haciendo toda mi vida... qué me he estado perdiendo!...(G32-MARIAN)

- Apreciación y comparativa de precios de Ecovalle

Uno de los temas que surgían una y otra vez a lo largo de este trabajo, tanto desde la producción como del consumo, era el de los precios de los alimentos ecológicos. Podemos decir que, más o menos de forma extendida, existe la apreciación de que el precio de lo ecológico es siempre más caro que el precio de los productos que devienen de la agricultura convencional:

“...La verdura... o sea, la verdura, el kilo... el kilo de col ecológica es más cara que el kilo de col que no lo es...”

I – Y eso por qué lo pensabas...

M – El qué que era más caro?... pues porque supongo que porque todo el mundo lo dice... porque yo no me he puesto a calcularlo...

I – Porque vos antes de estas cestas de... comer verdura ecológica en estas cestas ¿consumías ya productos ecológicos o verdura...?

M – Sí... no, verdura nunca, porque alguna vez había ido a alguna tienda y me había parecido muy caro, sobre todo los tomates, porque andaba buscando tomates buenos, por el mito de que los tomates estaban buenos... andaba buscándolos y... y no encontraba y me parecía muy caro los que veía... y porque me comentaba la gente, la compañera de al lado,

tal... oye que estas cosas, que son muy caras, pero que están muy buenas... y eso...” (G32-MARIAN)

Al tocar el tema de forma específica con lxs consumidorxs, una y otra vez surgía la apreciación negativa sobre el precio de los productos ecológicos, aun cuando se tuviera la idea de que los precios de Ecovalle no eran “tan caros” como otros productos ecológicos:

“Es que por el precio... por eso en realidad compro en Ecovalle, porque en realidad en conjunto te sale más barato que la fruta ecológica en la frutería ecológica de allí abajo, por ejemplo... claro, si comparas los precios con una frutería normal, quizás hay una diferencia...”(G12-LAYLA).

Esta percepción del precio, sin embargo, parecía ser entre lxs consumidorxs entrevistadxs una percepción más bien subjetiva, en la que lo único que se mantenía como constante entre ellxs era la idea de que “los productos ecológicos suelen ser más caros”. Ahora bien, de manera individual y con relación a los precios de Ecovalle, las opiniones variaban:

“Bueno... mira... la verdad es que el precio de la ecocesta me parece muy razonable... once euros la cesta pequeña me parece razonable pero a veces, si veo que tienen algo que no viene en la ecocesta, pues lo pido... lo pido además de la ecocesta... y sí que.... Y sí que... no me parece excesivo, no? me parece razonable... y no creo que me haya supuesto un aumento del precio demasiado... ni siquiera el consumir productos ecológicos (...) a mí no me resulta caro...no creo que gaste ahora más que antes...”(G33-LUZ)

Debido a que la percepción del precio variaba de persona en persona, variaba entre la apreciación de la producción y el consumo, existía ya la evidencia de que los precios de productos de agricultura ecológica son más caros (en muchos casos de forma injustificable) con respecto a los productos que devienen de la agricultura convencional y éste resultaba ser uno de los principales resentimientos respecto a la decisión de consumir en ecológico, se estimó necesario indagar sobre el tema de los precios de manera más objetiva. De esta forma y para comprobar qué estaba ocurriendo con los precios de Ecovalle se planteó un estudio comparativo entre éstos y los de trece establecimientos más¹⁰¹.

Se tomó como punto de comparación el listado de 94 productos¹⁰² (frutas y verduras) que en ese momento completaba la oferta de Ecovalle. Se seleccionaron, a modo de muestra, grandes cadenas de supermercados y grandes superficies reconocidas a nivel nacional (Hipercor, Alcampo, Mercadona, Carrefour), cadenas de supermercados con presencia en la región (Covirán y supermercados Dani) así como un comercio tradicional del Valle de Lecrín (frutería “el bocado”). Por otro lado se compararon precios con otros colectivos afines¹⁰³ o similares a Ecovalle, tanto de Granada (El Encinar; El Vergel de la Vega; Economato Ecológico) como de Andalucía (Almocafre)¹⁰⁴.

Se tuvieron en cuenta tanto precios para productos que procedían de la agricultura convencional como de la agricultura ecológica. Y se incluyeron las líneas de productos

101 El estudio se llevó a cabo durante el mes de Mayo de 2013. Todos los precios fueron obtenidos en ese período. Para más detalle ver Anexos.

102 Para consultar el listado de productos ver ANEXOS en este documento.

103 Se denominan “colectivos afines” porque la propia gente de Ecovalle los llama así.

104 Se escoge Almocafre porque es, junto a Ecovalle y El Encinar, miembro de la FACPE (Federación Andaluza de Consumidores y Productores Ecológicos).

ecológicos ofrecidas por los grandes supermercados, cuando éstas existían dentro de su oferta (sólo Hipercor y Alcampo ofrecían líneas de este tipo).

Se intentó, además, cubrir la serie de establecimientos que constituyeran la principal oferta disponible para un/a consumidor/a residente en Granada ciudad o el Valle de Lecrín. En resumen, se intentó identificar y comparar los precios a los que se encuentran las frutas y verduras de los proveedores más frecuentes en Granada y las inmediaciones del Valle.

Para la comparación y debido a las diferencias sustanciales, se tuvieron en cuenta dos grupos: por un lado las grandes superficies, cadenas de supermercados y comercio tradicional y por otro, los colectivos afines a Ecovalle.

Los resultados de la comparativa se enseñan más abajo de la siguiente forma: por un lado los establecimientos y por otro la ubicación, el tipo de negocio al que pertenece ese establecimiento en particular¹⁰⁵, el tipo de agricultura o manejo productivo, el porcentaje de precios de Ecovalle que resultaron ser más bajos (sobre el total de productos comparados en cada caso), el número de productos de Ecovalle con precios más bajos y más altos (del total de precios comparados en cada caso) y el número de productos que fueron comparados para cada caso.

105 Hace referencia al establecimiento y no a la marca o la cadena. Por ejemplo, Carrefour tiene en Granada establecimientos que son grandes superficies donde pueden encontrarse muchos otros rubros además de la alimentación, cosa que no sucede en el supermercado visitado para este estudio, donde mayormente se ofrece alimentación.

Figura 51: Comparativa de precios. Ecovalle y grandes superficies/ supermercados/ comercio tradicional.

	Ubicación	Tipo de negocio	Tipo de agricultura (manejo productivo)	% DE PRECIOS ECOVALLE MÁS BAJOS DEL TOTAL DE PRODUCTOS COMPARADOS	Nro. PRODUCTOS ECOVALLE CON PRECIOS MÁS BAJOS	Nro. PRODUCTOS ECOVALLE CON PRECIOS MÁS ALTOS	TOTAL PRODUCTOS COMPARADOS
HIPERCOR (corte inglés)	Granada ciudad	Supermercado	Convencional	82	56	12	68
HIPERCOR LÍNEA ECO (corte inglés)	Granada ciudad	Supermercado	Ecológica	100	17	0	17
ALCAMPO	Granada ciudad	Gran superficie	Convencional	62	43	26	69
ALCAMPO LÍNEA ECO	Granada ciudad	Gran superficie	Ecológica	100	18	0	18
SUPERMERCADO DANI	Granada ciudad	Supermercado	Convencional	17	5	24	29
CARREFOUR MARKET	Granada ciudad	Supermercado	Convencional	56	27	21	48
MERCADONA	Nigüelas (Valle de Lecrín)	Supermercado	Convencional	52	22	20	42
COVIRÁN	Dúrcal (Valle de Lecrín)	Supermercado	Convencional	45	25	30	55
FRUTERÍA "EL BOCADO"	Dúrcal (Valle de Lecrín)	Comercio	Convencional	26	15	43	58

Fuente: elaboración propia.

De estos resultados, queremos resaltar los siguientes datos:

* MÁS DEL 50% de los precios comparados de las hortalizas y frutas de Ecovalle son MÁS BARATOS que los precios de algunas de las cadenas con más presencia y reconocimiento a nivel nacional (Hipercon, Alcampo, Carrefour y Mercadona). En todos estos casos se trata de frutas y verduras procedentes de agricultura convencional.

* Los establecimientos que ofrecen más de la mitad de sus productos más baratos que los de Ecovalle son establecimientos de *presencia regional* (Covirán y supermercados Dani) y el *comercio tradicional* (frutería El Bocado). En los tres casos se trata de frutas y verduras procedentes de agricultura convencional.

* TODOS los productos comparados que provienen de la agricultura ecológica son más baratos en Ecovalle. Si bien la variedad de productos ofrecidos no es muy alta en ninguno de los dos casos (líneas ecológicas de Hipercon y Alcampo), se trata de la totalidad de los productos que se encontraban en oferta en ese momento en ambos.

Hay que resaltar aquí, que las diferencias de precios son en algunos casos escandalosas. Debido a ello, se presentan para el caso de la agricultura ecológica, los precios en detalle:

Figura 52: Comparativa de precios. Ecovalle y líneas ecológicas de grandes cadenas.

SUPERMERCADOS Y GRANDES CADENAS								
ECOVALLE	HIPERCOR (corte inglés) (GRX ciudad)	HIPERCOR LÍNEA ECO (corte inglés) (GRX ciudad)	ALCAMPO (GRX ciudad)	ALCAMPO LÍNEA ECO (GRX ciudad)	SUPERMERC ADO DANI (GRX ciudad)	CARREFOUR EXPRESS (GRX ciudad)	MERCADONA (Nigüelas)	COVIRÁN (Dúrcal)
PRECIOS MÁS BAJOS (DE ECOVALLE)	56	17	43	18	5	27	22	25
PRECIOS MÁS ALTOS (DE ECOVALLE)	12	0	26	0	24	21	20	30
SIN PRECIOS	26	77	25	76	65	46	52	39
TOTAL PRODUCTOS COMPARADOS	68	17	69	18	29	48	42	55
% DE PRECIOS (ECOVALLE) MÁS BAJOS DEL TOTAL DE PRODUCTOS COMPARADOS	82	100	62	100	17	56	52	45

Fuente: elaboración propia.

Además de que para TODOS los casos (exceptuando al supermercado Dani) de productos provenientes de la AGRICULTURA CONVENCIONAL la diferencia de precios (más bajos) de ecocestas Ecovalle supera o ronda el 50%, en muchas ocasiones el precio se duplica y llega hasta triplicarse y más. En el caso de la comparación entre ecocestas Ecovalle y las líneas ecológicas de los grandes supermercados, la diferencia es alarmante: de los 17 productos comparados con la línea ecológica del Hiperco, 11 productos *duplican* el precio de Ecovalle y de éstos 4 *triplican o más* el precio. Aún más pronunciada es la diferencia con la línea ecológica del Alcampo: de los 18 productos comparados 14 *duplican* el precio en comparación a los de Ecovalle y de éstos, 8 *triplican o más* el precio de base.

Esto resulta especialmente significativo en el caso de hortalizas de consumo frecuente como pueden ser los ajos, la cebolla, el calabacín, los pimientos y el tomate. Cabe preguntarse aquí cuáles pueden ser las diferencias sustanciales, a nivel productivo, que puedan justificar esa diferencia en el precio. No hemos encontrado aún respuesta a este interrogante.

Para el caso del grupo de colectivos afines, las diferencias siguen apareciendo:

Figura 53: Comparativa de precios. Ecovalle y otros colectivos afines.

	Ubicación	Tipo de negocio	Tipo de agricultura (manejo productivo)	% DE PRECIOS ECOVALLE MÁS BAJOS DEL TOTAL DE PRODUCTOS COMPARADOS	Nro. PRODUCTOS ECOVALLE CON PRECIOS MÁS BAJOS	Nro. PRODUCTOS ECOVALLE CON PRECIOS MÁS ALTOS	TOTAL PRODUCTOS COMPARADOS
EL ENCINAR	Granada ciudad	Asociación de consumidores/as y productores/as de productos ecológicos. Tienda especializada	Ecológica	64	25	29	81
EL VERGEL DE LA VEGA	Granada	Asociación de consumidores y productores ecológicos y artesanales. Venta directa en cestas.	Ecológica	60	38	25	63
ECONOMATO ECOLÓGICO	Granada	Asociación de Productor@s Ecológic@s de la Provincia de Granada. Venta directa.	Ecológica	57	29	22	51
ALMOCAFRE	Córdoba ciudad	Cooperativa de consumo ecológico. Tienda especializada.	Ecológica	86	32	5	37

Fuente: elaboración propia.

De esta comparación resulta significativo:

***TODOS** los colectivos afines a Ecovalle ofrecían precios que superaban a los precios de Ecovalle en más del 50% de los casos. Si bien esa diferencia no es tan pronunciada para el resto de colectivos de Granada, sí lo es en el caso de Almocafre (Córdoba).

Aunque estos colectivos representan diferentes tipos de organizaciones sí existe bastante correlación por ejemplo, con el caso de El Vergel de la Vega. Esto nos lleva a pensar que aún dentro de una oferta similar de productos ecológicos los precios pueden variar.

De cualquier modo, comprendiendo que los precios entre diferentes ofertas generalmente varían entre sí debido a numerosos motivos, los tres hechos más destacables y que más contrastan con la percepción existente sobre los precios de los productos ecológicos son:

- Los precios de productos ecológicos pueden ser (y en el caso de Ecovalle son) más bajos que los de la agricultura convencional.

- La diferencia de precios entre productos ecológicos y productos de agricultura convencional depende de quién realice la oferta (sea cadena de supermercado, comercio, colectivo, particular...) y no del hecho de que procedan de la agricultura ecológica. O dicho de otro modo, el manejo productivo de la agricultura ecológica no es determinante del precio elevado de los alimentos ecológicos. Hay variables que pueden ser determinantes –como el hecho de

estar orientados a nichos de mercado o el intento de extraer mayor valor agregado a partir de la diferenciación basada en estrategias de calidad– pero esta determinación no tiene por qué ocurrir a nivel de finca sino que se produce en otros eslabones de la cadena agroalimentaria.

- La desorbitada diferencia entre precios procedentes tanto de la agricultura convencional como de la agricultura ecológica genera confusión y desconfianza en el consumo sobre el porqué de esas diferencias.

Además de los precios, el estudio permitió comprobar otras dos grandes diferencias entre los productos ofrecidos, que afectan al origen de los alimentos y al *packaging*, es decir, al consumo energético que requieren entre el momento de su producción y el de su puesta en góndola:

- En cuanto a la procedencia de las frutas y verduras, las diferencias resultaron impactantes: mientras la oferta de Ecovalle se centra en una procedencia casi única (el Valle de Lecrín o para ciertos productos la provincia de Granada), entre los establecimientos del primer grupo (grandes cadenas, supermercados y comercio tradicional) se han contabilizado más de veinticinco destinos internacionales¹⁰⁶, alrededor de todo el mundo, desde donde se importan los alimentos. Hay que resaltar aquí que en todos los casos éstos tienen una caducidad muy breve (se trata de alimentos frescos).

- Otro hecho significativo es el uso excesivo del plástico en los envoltorios. Mientras las verduras y frutas de Ecovalle se entregan en una cesta de cartón, las frutas y verduras de los establecimientos del primer grupo se presentan en todo tipo de embalajes y envoltorios plásticos (hasta cuatro envoltorios diferentes para productos como calabaza en trozos, maíz, preparados para sopa, etc.).

En relación a la oferta realizada por Ecovalle, el estudio comparativo permitió demostrar que se trata de una oferta asequible, que encaja (y supera en términos de precio) dentro del resto de ofertas de alimentos frescos disponibles a un consumidor/a en Granada. Los resultados de este estudio fueron convertidos en materiales de difusión que causaron revuelo en las redes sociales, constituyendo un argumento de venta e información para el colectivo de ecocestas, en la relación con sus consumidorxs¹⁰⁷.

Estos resultados nos permiten afirmar que es posible conseguir una oferta de productos ecológicos que incluya un precio justo para el/ la consumidor/a, que sea asequible para todxs y que constituya un ingreso adecuado a las expectativas de lxs productorxs.

106 Para ver el listado de procedencias consultar Anexos.

107 Ver anexos: Materiales Ecovalle. Comparativa de precios.

EJE 2: Construyendo mercados sustentables desde la agroecología

- Construir una oferta basada en la autonomía

- *Objetivo “que nos cierren las cuentas”*

La apuesta por hacer del proyecto de Ecovalle una forma de vivir, tanto a nivel de sustento emocional como económico, se ha encontrado de pleno con la dificultad de construir alternativas en un medio donde existen ya unos parámetros y criterios sólidamente normativizados. Es decir, justamente la tentativa de querer cambiar las cosas y proponer e intentar soluciones para ello encuentra su principal limitación en el hecho de que *“el mundo no está preparado para ello”* (OPG-12). O al menos, no siempre es fácil conseguirlo.

Aunque esto puede representar la esencia misma de las sociedades humanas y su evolución en el tiempo (una sucesión de conflictos que permiten cambiar el estado de las cosas), en términos de agricultura y alimentación, la propuesta de Ecovalle se topó abiertamente con la inexistencia de un contexto adecuado para prosperar, en medio de una actividad agrícola muy convencionalizada y sumamente desarraigada de los valores propios de la agroecología.

Si bien las circunstancias personales de cada integrante del grupo de ecocestas fue diferente en un inicio y varió también a lo largo de todo el proceso, existió siempre un común denominador entre sus integrantes: *“queremos vivir de esto”*. Esa decisión, convertida en propósito fundamental del proyecto y del colectivo, convivió con una única y repetitiva limitación que en todo momento puso en riesgo la continuidad del grupo de ecocestas de Ecovalle: *“que nos cierren las cuentas”*.

“...el principal problema que veo es que suba la venta... y que estamos muy pillados de pelas, para poder vivir de esto... y si no, si no... existe lxs productoxs y productoras de Ecovalle, no existe Ecovalle...(...) ...si nosotros como grupo de productores no sacamos un sueldo... tenemos que dedicar la energía a otra cosa... si Pedro no saca su parte y si Noe no saca su parte y si Juanjo no saca su parte... y si tal... ellos no podrán dedicarse a esto, tendrán que coger y tendrán que irse a trabajar a otro lado... o yo qué sé... no lo sé... el problema fundamental es no tener un fondo, unos recursos económicos para poder estar uno o dos años aguantando a esto que funcione, si seguro... yo creo que funciona seguro... pero no a lo mejor en los períodos que nosotros necesitamos... o sea conseguir ciento treinta, ciento cuarenta cestas... por qué no... si tenemos la gente... o sea, si no funciona aquí, yo no vuelvo a hacer un proyecto... yo te digo que si no funciona aquí, yo no me monto ni me voy a otro sitio a hacer proyectos así... yo ya trabajo como asalariado... de lo que sea, me da igual... yo paso del marrón que significa esto y la cantidad de horas y el esfuerzo que significa tan grande... yo paso... paso... para mí es más fácil muchas veces decir, de siete a tres o de siete a cuatro y yo salgo de mi trabajo, me voy a mi casa, me olvido de todo... y yo tengo una vida... tal y no sé qué... y esto... joder, yo porque me lo creo, pero yo llevo sin ver un duro un montón de tiempo... y pidiendo dinero y no sé qué y... trabajar como un cabrón y no sé cuántos... y eso acabas... joder... joder... dices llevo tres años, he tenido que pedirle dinero a mis padres... que lo asumes, dices bueno, es normal, porque es un proyecto y tal... pero... si no funciona con que... tenemos gente preparada, se están haciendo un montón de cosas... si no funciona... si es cuestión de tiempo y de ir depurando... pero la cuestión es que no sé si el ritmo de consumo va a coincidir con el ritmo de las necesidades que nosotros tenemos... y hacer un esfuerzo muy fuerte por llegar a eso y mantenerlo, creo yo... por eso...”

porque si tuviéramos dinero, tío... si la gente de Ecovalle pudiera vivir aunque sea al mínimo para pagar el piso, y no sé qué no sé cuántos... joder seguro que esto... que de aquí a dos años, dos años y pico funciona... ya le hubiéramos buscado la forma de hacerlo...”(G10-JORGE).

Si bien en cualquier emprendimiento económico es frecuente pasar por un período difícil al inicio mientras éste se va consolidando como una opción comercial o empresarial, la adversidad que la propuesta agroecológica conllevaba en su naturaleza alternativa en el marco de un contexto agrícola hostil pronunció y prolongó en el tiempo el riesgo real de no poder vivir del proyecto, obligando a todos sus integrantes de una u otra forma o para uno u otro período de tiempo tener que recurrir a otros ingresos y recursos para mantenerse allí. Asumiendo que las circunstancias personales hacen a los medios de subsistencia disponibles, todos los productores de ecocestas han tenido que recurrir al pluriempleo o a la diversificación de sus ingresos para poder sostener la actividad por la que estaban apostando, la agricultura:

“...Yo de la agricultura... pues... desde que me vine aquí he tenido ahí otro complemento... o sea, cien por cien, para ser sincero, no... no me ha dado... O sea yo he podido mantener la actividad productiva que era lo que dedicaba casi todo mi tiempo, pero porque... pues estuve trabajando en El Encinar, tenía ahorros, tenía... me han salido proyectos, he dado cursos... bueno, que había un complemento, no? Que... que lo que me ha dado el campo no... no me ha sido suficiente... en lo económico no...”(G08- RODRI)

El problema de “cerrar las cuentas”, es decir, conseguir vivir económicamente de ello sin perder las expectativas que hacían que el proyecto continuara siendo una motivación personal, ha sido una de las preocupaciones que ha guiado y reconducido frecuentemente las decisiones y acciones del grupo de ecocestas a lo largo de muchos meses. Se manifiesta en la base de muchas de sus iniciativas incluso de aquellas que más entraron en conflicto con sus propias convicciones, como la decisión de realizar una certificación por tercera parte intentando que ésta les abriera otros mercados donde el SPG no era reconocido como certificación ni garantía de nada. También está en la base de sus herramientas de trabajo, como la planificación conjunta que sirve de guía a todo el trabajo productivo colectivo.

Este ha sido, bajo mi perspectiva, el principal logro del colectivo a través de los primeros años: conseguir mantenerse más allá de la adversidad y creer y defender el proyecto cuando éste se convertía una y otra vez en una fuente de frustración económica. En este sentido, el soporte ideológico y afectivo del proyecto y de las redes de afines, cumplió un papel vital en el sostén y la continuidad del grupo.

La tensión, por momentos sumamente conflictiva, entre el componente emocional y económico de una supervivencia difícil de asegurar, modeló el transcurrir del proyecto durante mucho tiempo: cómo hacer para llegar a fin de mes y continuar construyendo un proyecto que siga generando motivación y fuerzas para continuar en él. El elemento colectivo de la estrategia a seguir ha significado en todo momento un plus añadido a la ya de por sí complejidad de la situación: hacer confluír las necesidades propias (en muchos casos apremiantes) con las necesidades y tiempos colectivos fue un trabajo de empeño y voluntad constante, especialmente cuando la frustración comenzó a acumularse con el correr de los días:

“Es que si yo no tengo un proyecto paralelo... este no existe...no puedo pertenecer a esto...”

yo no puedo esperar tres cuatro años a que esto me permita vivir... entonces necesito ingresos independientes...” (G20-PEPE).

La configuración inicial y la reconfiguración del grupo como tal fue en su mayor medida forjada por esta limitación: algunas personas desistieron del proyecto simplemente porque no podían invertir más energía en algo que “*no me da de comer*” (FUERA-OP). Esta posibilidad, comprobada en la experiencia de lxs propixs compañerxs, planeaba como un fantasma sobre la propia continuidad del grupo y una y otra vez era mencionada entre los integrantes de ecocestas:

“...cuando vino la subvención y empezó el SPG pues ya se generó una historia de nuevos productores... y eso si era algo más real... una de las cosas que tiene Ecovalle ahora es que es algo ya más factible... es un proyecto de vida... o sea aquí estás viendo tú a... el nerviosismo que te genera muchas veces en la... en las reuniones, viene porque dios mío, yo no quiero volver al mundo real... yo no quiero volver a montar un bar, yo no quiero volver a granada... pero es que eso le pasa a Pepe también, no quiere volver, quiero seguir con esto... quiero plantar tomates... quiero... comprendes?... muchas veces es eso... y tenemos un tiempo... pues, dependemos de que se nos acabe el paro... lo que te comenté ayer... Sabrina se tuvo que ir porque se le acabó el paro... pero te juro que Sabrina era mucho más feliz plantando lechuga, tomate... lo que pasa que no estamos ganando dinero como para que esto sea sostenible... pero el deseo es que sea sostenible... cuando se dijo en invierno que íbamos a tener ciento sesenta cestas era una necesidad... que antes de enero del año que viene estemos viviendo como sea de esto... o sea... es casi... perentorio que para Diciembre estemos ganando trescientos cuatrocientos euros...para que no haya una desbandada, porque la habrá... Víctor tendrá que volver a FAECA... Pepe si no pone un bar tendrá que volver a... a la fontanería, que es donde él trabaja...y todos... todos...” (G03- JUANJO).

Una vez se fueron comprobando el devenir de los tiempos, las energías y el cómo se iba desarrollando el proyecto, las expectativas de solución a corto plazo fueron perdieron fuerzas. En este sentido, parecieron influir dos cuestiones con especial relevancia: por un lado, el hecho de que la demanda del consumo fuera difícil de incentivar, ya que no se estaba apostando por las vías convencionales de comercialización y la reeducación y respuesta del consumo en este aspecto se tornaban imprevisibles; por el otro, el hecho de no contar con capitales iniciales u otros recursos monetarios que permitieran invertir en el proyecto sin tener que empeñar todas las ganancias que se iban generando:

” ...no veo que de aquí a dos años vaya a haber superávit... me comprendes?... porque ese superávit que estamos generando se vuelve a repartir en el proyecto... no hacemos reparto de dinero... porque como tenemos que... necesitamos un montón de maquinaria, necesitamos acondicionar la panadería... entonces como no tenemos dinero para hacer inversión... pues el dinero que vamos generando con el proyecto lo reinvertimos... entonces continuamos viviendo en esa precariedad de manera indefinida hasta que se consolide el proyecto...”(G27-VICTOR).

La sensación de “*precariedad*”, así como la queja en torno a ésta, era una de las constantes a lo largo de los meses. La precariedad se identificaba con la falta de ingresos suficientes, pero también aparecía en aspectos más sutiles, quizás, como la “*orfandad*” de los integrantes del colectivo en relación a su presencia en el Valle como productorxs “*extranjeros*”, como una ausencia de capital propio que desde los inicios se hacía sentir:

“...todos los que estamos metidos en el proyecto estamos en una situación muy parecida... de precariedad... de que en un grupo de productores que estamos metidos ahí y tal, que ninguno tenga un tractor es que es de coña... es de coña... es ridículo... es un poco ridículo... pero claro, porque nosotros hoy estamos aquí y hemos empezado de cero... casi todos somos de fuera... miento, el único que tiene el tractor es el Juanjo, que es el único que es de aquí... es la movida... (...)... porque su familia ya... como que te permite mucho, no?... el resto somos todos de fuera... entonces, te tienes que hacer con las tierras, te tienes que hacer con la maquinaria, con una nave... y como no tenemos dinero, pues es todo muy de a poquito... la nave que tenemos nosotros en la Tasquivera es cedida y como es cedida, sin contrato de cesión ni nada es realmente inestable en el tiempo... realmente nosotros tenemos un espacio ahí que en algún momento nos dirán... pues necesitamos esto... irse... puede ser este año, puede ser el año que viene, puede ser... dentro de veinte años... pero está ahí... es todo así” (G27-VICTOR).

En este sentido, la consagración y conciencia de los logros, aunque en muchos momentos casi efímera, también representó en muchas ocasiones un renovado impulso al proyecto y a su continuidad: el reconocimiento propio y ajeno de lo que se estaba haciendo y consiguiendo a cada paso resultó importante en ello. Si bien parecía haber explícito conocimiento de que la agricultura agroecológica en Andalucía hasta ese momento no representaba aún un sector consolidado como fuente de ingresos seguros, este *handicap* contrarrestaba todo el tiempo con la fuerte motivación que en la mayoría de los casos, la opción agroecológica parecía despertar en cada unx de lxs productorex de Ecovalle:

“...después empecé a trabajar el DAP¹⁰⁸, de técnica del SIGPAC¹⁰⁹... dando vueltas por Andalucía, viendo todas las huertas... bueno sobre todo olivar y almendros, era lo que nos tocaba... y después hice el máster de agroecología, que da el ISEC¹¹⁰ y ya pues que me enganché... como que descarté todas las otras posibilidades y dije... yo quiero dedicarme a esto... de hecho renuncié a una beca, que me salió allí debajo donde está... en Córdoba... en...el CSIC¹¹¹... pues en el CSIC, a raíz de haber hecho el trabajo de fin de carrera en riego, pues como que me querían contratar con una beca de estas predoctoral... lo que pasa es que justo me coincidió con el máster y yo elegí en vez de estar ahí, haciendo de beca predoctoral sobre riegos, pues renuncié a ella y me metí en el máster de agroecología... no sé si ha sido buena opción... pero estoy contenta... estaría cobrando desde hace tiempo, pero bueno... estoy contenta con la decisión que tomé... mis padres no entendieron mucho, pero bueno... es una opción que en aquel momento creí que era la mejor... y no me arrepiento de haberlo hecho... más precaria, pero bueno...”(G22-MARTA).

Asumiendo que la estabilidad en los ingresos podía blindar el futuro del proyecto o catapultarlo, comenzaron a surgir estrategias que aseguraran de manera colectiva la asignación equitativa de éstos, garantizando al menos un ingreso mínimo a cada productor/a. Pese a ser la principal fuente de tensión y aun constituyéndose como el cálculo de base para toda la organización que se apoyaba en la planificación conjunta, el número o el volumen de ese ingreso mínimo (que se fijó en seiscientos euros) no pareció ser un obstáculo o un elemento de debate. Frente a mis consultas sobre de dónde había surgido esa cifra, nunca encontré una respuesta única. Simplemente parecía que esa cifra representaba un monto “digno” que les permitía “subsistir aquí en el Valle”:

108 Empresa Pública Desarrollo Agrario y Pesquero de Andalucía.

109 Sistema de Información Geográfica de Identificación de Parcelas Agrícolas de Andalucía.

110 Instituto de Sociología y Estudios Campesinos. Universidad de Córdoba.

111 Consejo Superior de Investigaciones Científicas de España.

“I -... Y cómo llegaron a saber que los seiscientos euros daban para vivir... afuera del sistema... o sea, cómo se tomó la decisión de que eran seiscientos euros los que se necesitaban para vivir...

F - Ah... cómo se tomó esa decisión no lo sé, pero... nos pareció muy guay, no?... ganar seiscientos euros así, no?... trabajando diez, ganar seiscientos euros... no es un límite, no?... pero es algo que nos da como una tranquilidad... desde ese momento podemos trabajar más relajados, no?... porque es como si tú tienes algo... dices ok, yo tengo seiscientos euros, tengo esa posibilidad... puedo ir mejorando, no?... pero esos seiscientos euros es algo... no sé, como un valor simbólico...no?... porque... dices con seiscientos euros podemos vivir... ya está...(...)... se habló (en el grupo de ecocestas)... No es un límite, tienes que comprender eso, que no es un límite... es algo que dices, si nosotros vendemos ciento veinte cestas, no me acuerdo los números... vamos a ganar seiscientos euros, no?... también hemos dicho, si con ciento veinte cestas vamos a ganar mil euros sería mejor, no?... pero no puede ser... (G26-FRANCESCO)

En este sentido, resultaba interesante en mis indagaciones la percepción de que el monto daba un poco igual. Más bien era la tranquilidad que ese “*mínimo asegurado*” les daba a modo personal y a modo colectivo, operando como un factor más simbólico emocional que como un objetivo en sí mismo. La consigna funcionaba algo más como un pacto que como una motivación puramente económica: era algo como “podemos conseguir sostenernxs todxs” que un “con esto nos vamos a hacer de oro”. La estrategia grupal de asegurar un mínimo común, los colocaba a todxs frente a las mismas expectativas monetarias y eso, desde afuera, se evidenciaba un factor de descompresión muy fuerte: estaban regulando los intereses propios que podían surgir, las expectativas personales de obtener más o menos beneficios con una estrategia común y eso les quitaba todo el peso de lidiar con las “*ambiciones personales*”. La constatación una y otra vez de este hecho me resultaba sumamente significativa, porque en otros aspectos, podía comprobar cómo la tensión entre la lógica individual y la lógica colectiva entraban plenamente en conflicto, originando debates interminables.

Esta estrategia, de asignar un ingreso mínimo con un acuerdo casi espontáneo en el monto, les permitió en mi opinión, descomprimir el miedo que planeaba sobre la continuidad del proyecto, garantizando que todxs podían mantenerse según una planificación muy precisa que les asegurara ese ingreso de una manera *factible*, es decir, podían alcanzar ese objetivo - que los acompañaba casi como un mantra- de las “*ciento treinta cestas al mes*”. Por otro lado, esta estrategia les permitía gobernar de manera colectiva sobre los intereses particulares, dejando a libre albedrío la posibilidad de que cada productor/a comprometiera el esfuerzo necesario para conseguir estos mínimos a nivel grupal y luego invirtiera el tiempo y trabajo personal que considerara oportuno para aumentar esos mínimos - si así lo decidiera- de la forma en que quisiera.

Es de resaltar, que esta estrategia hablaba además de la confianza en el propio grupo por sobre la hostilidad que su propuesta encontraba en el escenario agrícola: cuando les consultaba sobre si se veían capaces de llegar a esos “*seiscientos euros mínimos*” de forma individual, *todxs ponían en duda esa posibilidad, pero nadie nunca dudó de que el grupo pudiera alcanzarla incluso con creces*. Resuelto este aspecto - que podría haber representado un hueso duro de roer de cara a alcanzar consenso grupal - las limitaciones al crecimiento del grupo se concentraron en las dos variables antes mencionadas: los tiempos de la demanda del consumo y la insuficiencia de ingresos. No se ponían en cuestionamiento ni las capacidades humanas ni las convicciones comunes.

Es por todo esto, desde mi mirada, que “la comercialización” se presentó cada vez más como un factor clave en este sentido y se erigió como “la parte que nunca iba del todo bien” en el proyecto: respondía a la seguridad y experiencia que poseían en términos afectivos y técnicos y evidenciaba la ingobernabilidad de un aspecto de la propuesta de ecocestas en la que nadie tenía ni demasiada experiencia, ni demasiada idea de cómo había que resolverla. Hacía carne el evidente e insostenible desequilibrio entre producción y comercialización de la propuesta grupal:

“...Yo creo que más del tema de... es la ampliación de la comercialización... el tema más... más así, no?... porque se puede estar.... Se puede seguir un poco.... Esperando, por así decirlo... pero llegará un momento que no puedas esperar más... o sea... si no sacas... porque en verdad, la calidad del proyecto, la calidad de la gente con la que estamos... eh... hacia dónde vamos... la energía en el proyecto... cómo es... hacia dónde queremos llegar... todo eso es muy bonito, y no te sales del carro por eso... pero el detonante económico es muy importante... porque por mucha energía que tu metas y tal, si llega un momento en el que tú no puedas vivir de eso... te vas a salir de ese tren... aunque sea muy bonito... de muchos colores y muy estupendo... porque... realmente no te está dando... entonces yo creo que la dificultad más fuerte con la que nos vamos a poder encontrar o la que yo creo que... es que no lleguemos a las cestas necesarias como para que tengamos una retribución económica y no tengas que salirte... a ganarte ese dinero por otro lado...”(G05-NOEMI).

Así, la comercialización de ecocestas Ecovalle quedó íntimamente vinculada a las expectativas de supervivencia del proyecto, convirtiéndose en un aspecto indisoluble de la producción agroecológica y, a su vez, en un aspecto sumamente difícil de gobernar en el proyecto debido a que no existía un marco de experiencia y formación en Andalucía que les permitiera avanzar en esa parte – constitutiva – de su actividad.

- Relación con las subvenciones y ayudas públicas (o cómo subsistir sin ellas)

Una de las controversias que surgía en varias ocasiones dentro del grupo de ecocestas, fue la conveniencia de recurrir o no a cualquier tipo de ayuda o subvenciones que vinieran del gobierno. El gobierno español, como ya hemos mencionado, ha intervenido en la actividad agraria según la aplicación de las directrices del Espacio Común Europeo en este ámbito (Política Agraria Común – PAC -) e incluso con fondos propios a través de diferentes programas y ayudas a lxs agricultorxs, ya sea vía incentivo a la actividad agraria o vía desarrollo rural.

La existencia de estas ayudas es perfectamente conocida para muchxs de lxs integrantes del grupo de ecocestas, como también los inconvenientes y burocracia asociada frecuentemente a ésta. Si bien existían experiencias previas a Ecovalle, la propia experiencia de la Asociación sirvió para generar desconfianza en cuanto a qué aportaba realmente esa vía de financiación al proyecto.

Cuando la Asociación Ecovalle surgió en el Valle de Lecrín, las personas que integraban el grupo inicial pidieron una subvención con la intención de conseguir un impulso inicial que les permitiera “empezar a hacer cosas” (G04-RAMÓN):

“...esa financiación se pidió hace dos años... ha llegado ahora el 25%... es de la consejería de agricultura de la junta de andalucía. Hemos recibido dos mil y pico de euros... nos dieron diez mil... teóricamente son diez mil y bueno... lo que nos han dado son dos mil quinientos... es decir, no cubre ni siquiera los gastos que hemos tenido todavía... (...) ... Eso es para la asociación, sí... sí, eso, por ejemplo, hay que pagar... por ejemplo actividades como lo de César con el sistema participativo de garantía, las diez actividades de docencia que había, de talleres... y... bueno, no me acuerdo que más había... unas cuantas cosas...en total no llegaban a ser diez mil euros, nos dieron diez mil, pero al final lo acabamos recortando un poco, no llegaba a nueve mil y poco de euros, no recuerdo cuánto era... esa es la única financiación que hemos tenido.... la única...” (G01-JUANJODIANA)

Además, como hemos comentado ya en el apartado “PAC Y DESARROLLO RURAL” del bloque teórico, el proceso de pedir y utilizar una ayuda de este tipo no siempre es sencillo. Se hace evidente, en la propia experiencia del grupo de ecocestras, la dificultad que esto conlleva así como la inercia institucional a la que se ven impelidos lxs agricultorxs que quieren apostar por la agricultura ecológica, insertándose en un círculo asfixiante que los condena tanto a aceptar las normativas excluyentes como los recursos que el gobierno facilita para adaptarse a ellas en forma de “ayudas”:

“... subvenciones... Nada... tuvimos una la de difusión de la agricultura ecológica... y ahora había pensado pedirla para maquinaria... porque yo me quería comprar algo de maquinaria nueva y... y digo bueno, a lo mejor te dan un treinta por ciento y digo bueno, si lo pedimos a través de la asociación... pero al final me parece que lo voy a cambiar... yo paso... me voy a comprar la maquinaria yo para mí... Lo que vamos a pedir va a ser... como nos están pidiendo, bueno que hace falta por ley, ser manipulador de alimentos y luego ahora te piden un carnet de aplicador de fitosanitarios para lo que es usar la mochila, fumigar y... todo eso ya es por ley y ninguno lo tenemos, entonces vamos a hacer los dos cursos... vamos a pedir una subvención al GDR¹¹² para pagar los dos cursos... yo he pedido otras subvenciones al ministerio y a... y no me han dado nada... pero esta es para el GDR y yo creo que esta sí que nos la dan... porque es muy poquillo los dos cursos, creo que son dos mil y algo, es muy poco dinero...” (G38-DANI).

Para el caso de las propuestas agroecológicas, el cuestionamiento de cómo funciona la actividad agrícola de manera general representa además una cierta limitación a la hora de insertar las necesidades del colectivo en las vías de financiación disponibles y sus propósitos:

“... la agroecología marca que bueno, que los que... que los hagan un desarrollo del entorno sean las mismas personas del... los mismos actores del proceso... que no... que no sea como ha ocurrido siempre... por lo menos aquí... son planes que vienen de la Junta, del gobierno, que te planifican para tal y no resulta, no... la mayoría no, no resulta, no? (...) ... es algo que viene desde afuera y que vienen y te lo dicen y... y esos proyectos no suelen funcionar, de hecho... la mayoría funciona hasta que se acaba el dinero... cuando no hay dinero... se pierde y... y no es de forma participativa, no?, es que te vengán de arriba y que te digan bueno esto hay que hacerlo de tal manera y parece con buenas intenciones, pero esas acciones no son efectivas, eso... eso poco ayuda... de hecho nosotros, en cuanto a la organización de productores en relación a la agricultura ecológica... en menos tiempo estamos siendo muchísimo más efectivos, que con toda la cantidad de cursos que se han hecho aquí... (...)... Si nosotros llegáramos a la administración, no? Si la administración fuera sensible a estos procesos y le contáramos lo que hace Ecovalle, lo que hemos hecho, lo

112 Grupo de Desarrollo Rural.

que generamos, lo que estamos haciendo y dijeran joder, pero esto... y que necesitáis para... para montar esa tienda, no?... qué necesitáis para comercializar... ahí por ejemplo nosotros necesitaríamos una persona liberada que cobraría tanto, tómalala ahí... para la administración sería... le das una inversión pequeña para lo que pudieran generar, puesto que ya el tejido está, no?... está...” (G02-PEDRO).

La perspectiva agroecológica encaja así con una concepción que entiende que el proyecto va creciendo desde abajo y en función principalmente a los recursos propios. La contradicción que surge con respecto a las ayudas y subvenciones existentes hasta ahora en el medio rural andaluz, tiene más bien que ver con una interpretación que se hace de ellas como una pérdida de autonomía. Al ser éste uno de los propósitos de la agroecología – el hecho de conservar y aumentar la autonomía de los productoxs con respecto a los recursos externos a la propia explotación- la tensión se hace manifiesta de forma recurrente. Esta percepción aparecía en muchos comentarios de lxs integrantes del grupo de ecoceastas:

“...lo que mola del asunto y mola mogollón, que no estamos creciendo por encima de nuestras posibilidades...vamos súper despacito... vamos como abarcando ahí pequeñas parcelas de autonomía.. a poquito, a poquito, a poquito, a poquito y... o sea... yo lo veo un proyecto como muy firme de base... si se consolida, vamos a tener una base que a ver quién nos chista a nosotros... a las unidades productivas a ninguno nos han dado subvención... ninguno teníamos ni tierras ni maquinaria ni... nada de nada de nada... ni crédito... eso es un melocotonazo... pero se tiene que consolidar...” (G27-VICTOR).

Es importante resaltar aquí, que en ninguna ocasión pude constatar que lxs integrantes del grupo fueran contrarios a las ayudas en sí. En un contexto donde la supervivencia económica pone en riesgo la continuidad el proyecto y no existen fondos monetarios propios para realizar ninguna inversión, es evidente la importancia que éstas ayudas podrían representar a la hora de encaminar, consolidar o ampliar el proyecto agroecológico. El problema que se presenta es, principalmente, la falta de adecuación de estas ayudas a la realidad del colectivo: requieren un extra de energía para informarse y solicitarlas; no llegan en los plazos que son necesarias; no representan un alivio en términos de burocracia, sino más bien una fuente de preocupación; no recogen en sí mismas las necesidades propias de lxs productoxs, sino que constituyen una de pérdida de autonomía de cara a “adaptar” las explotaciones o la actividad a una agricultura convencionalizada que es justamente el modelo que se pretende modificar.

En este sentido, surgían todo el tiempo ideas o comentarios sobre posibles colaboraciones entre el gobierno (“la administración”) y las necesidades concretas del grupo. La cualificación de lxs integrantes del grupo, afinaba además la imaginación sobre eso que podría ser y aún no es:

“... lo que falta es la parte económica que a veces pues te fastidia, es decir... ¿te crees que... que no podamos?... la cámara frigorífica porque nos la han dejado, pero, ahora... el montaje, hemos pedido un presupuesto, nos quieren cobrar... bueno, que nos parece un poco alto, nos quieren cobrar, mil euros por montar la cámara... bueno, pues... montar la cámara mil euros!!... fíjate... o sea...el montar la cámara significa cualitativamente dar un salto, porque ya tenemos un margen de días para meter el producto a lo mejor en el mercadillo, ahora mismo... yo lo veo difícil meterlo... si ahora mismo a ver... hay que hacer mercadillo y las cajas... porque si tienes que coger dos días antes la lechugas no te aguantan... fíjate esas pequeñas cosas... que necesitan tan poca inversión y qué... no?... imagínate para una institución... qué sería, no? Una ayuda de esas... y y ahora no hay... y cuando lo hay a lo

mejor es difícil porque te exigen que estés dado de alta... entiendes, no? Y que... y es que tampoco la vamos buscando, realmente, no... no... yo creo que también subsistimos por eso porque no dependemos de ayudas públicas.... Porque lo hemos hecho de tal manera que no dependemos...”(G02-PEDRO).

- Qué ofrecer: El debate cesta cerrada o cesta abierta

La trayectoria colectiva del grupo de ecocestas de Ecovalle configuró una experiencia singular, propia del grupo, que es la que aquí tendremos en cuenta en lo que hace al diseño de la oferta y de la propuesta. Recordamos aquí, que el grupo de ecocestas surgió como una iniciativa de algunas personas que, no satisfechxs con la vocación formativa y de divulgación de la Asociación Ecovalle en sus inicios, quisieron lanzarse a producir y a experimentar bajo una propuesta agroecológica. El hecho de que se tratara de un grupo de personas cuyo principal desafío era lanzarse a producir determinó que no se conformaran en torno a una oferta ya preestablecida sino que llegaran a ella a partir de lo que la experiencia les fue marcando: el principal desafío era constituir un colectivo de productorxs que trabajara de forma conjunta en producción agroecológica. No se trataba, como en otros casos, de un grupo de productorxs que tuvieran que dar salida a sus productos. Ni la producción, ni el diseño de una oferta, ni las formas de llegar al consumo estaban definidas a la hora de empezar. El hecho de que algunas personas incluso no tuvieran experiencia como agricultorxs, acentuaba esta característica del grupo desde el comienzo. Así, más que una oferta concreta que tire del grupo armando de esta forma una logística a medida, en el caso de ecocestas de Ecovalle ha sido la conformación del propio grupo y de una forma común de trabajar la que –a partir del SPG– ha ido tirando de la oferta y perfilando el qué ofrecer y cómo.

En un principio, lxs productorxs comenzaron a vender sus productos en el mercadillo de Dúrcal de forma semanal y al poco tiempo, surgió también el espacio del mercadillo de Nigüelas, de manera mensual. Fue en ese momento en el que se inició mi trabajo de campo, por lo que en mis primeras visitas a inicios del año 2012, me encontré con una incipiente comercialización destinada básicamente al excedente de algún agricultor o a lo que ya venían produciendo algunas personas a través de un espacio físico y cedido y una oferta desarticulada basada en productos a granel. El grupo no participaba en ninguna de las dos organizaciones de los mercadillos sino que asistía como un participante más, lo que originó que toda la creación de una comercialización propia se fuera desarrollando de forma simultánea con la oferta que, a futuro, se convertiría en la principal apuesta del colectivo: una oferta basada en cestas cerradas, con alimentos ecológicos, de temporada y producidos localmente.

Como característica adicional, esta oferta se soportó sobre una planificación conjunta de cultivos que organizaba tanto los tiempos de siembra y cosecha, como el diseño de las cestas y los ingresos de lxs agricultorxs. Si bien la herramienta de planificación nunca llegó a ponerse en práctica de manera estricta tanto en lo que hace a la producción como a la comercialización, sí sirvió de guía a medida que fue implementándose, adaptándose y mejorándose de forma autogestionada por el grupo de ecocestas de Ecovalle.

La idea de empezar a producir cestas no se había concretado en la práctica y aún estaban hablando sobre ello, lo que me permitió insertarme en este proceso desde el principio. En aquellos inicios las ventas a granel no eran excesivas y en el grupo de ecocestas comenzó el debate sobre si destinar toda la producción propia a la composición de las cestas, puesto que

era ésta la que se estaba consolidando como la apuesta de Ecovalle en cuanto a qué se iba a ofertar y cómo.

Si en un primer momento se comenzó con un modelo de cesta cerrada, es decir, una oferta semanal donde lxs productorxs diseñaban el contenido de la cesta en función a su disponibilidad de producto, al poco tiempo emergió el debate sobre si abrir o no la cesta. Este debate, que se inició cuando comenzó a recibirse en las reuniones del grupo el *feedback* de lo que lxs consumidorxs opinaban y demandaban continuó durante toda mi estancia de campo y, como pude comprobar en alguna de mis visitas posteriores, se extendió aún más en el tiempo. Este debate resulta, a mi entender, una pieza clave en cualquier propuesta agroecológica.

En lo que hace a la creación y consolidación de una oferta propia, uno de los primeros problemas que emergió fue el conflicto ante la elaboración y puesta en práctica de la planificación conjunta: la planificación no era compatible con una oferta abierta a granel, donde la demanda iba a definir qué compraba y cuándo. La planificación requería un control sobre la oferta, imponiendo ya la necesidad de saber qué se iba a producir y cuándo se iba a poner a la venta ese producto. Es por ello, que desde el inicio, la planificación conjunta significó un gran desafío en la construcción del proyecto y de criterios comunes: presuponía el hecho de que todxs consensuaban una oferta cerrada y basada en los intereses y preferencias de lxs productorxs y esto perfilaba ya un tipo específico de oferta que no se sometió a consenso grupal porque no se percibió en un principio su importancia estratégica en todo lo demás: definir un tipo de oferta afectaría tanto a la cantidad de producto disponible, como hasta el tipo de soporte donde se entregarían los pedidos, o la complejidad que asumiría la comercialización.

El hecho de que no existieran abundantes referentes cercanos, ni experiencia o formación específica en la creación de una oferta colectiva consensuada, hizo que los tiempos externos al grupo – marcados básicamente por la insuficiencia y necesidad de ingresos así como por las inercias que impone un SAG donde no es la producción quien determina la oferta– hizo que no se establecieran espacios y recursos suficientes para debatir en un inicio qué se quería ofertar y cómo, por lo que el “*resolver sobre la marcha*” que tanto se utilizaba como respuesta a lo que iba sucediendo, fue superponiendo decisiones y herramientas – llámese planificación conjunta, llámese conversaciones y acuerdos personales y no grupales entre la comercialización y los puntos de reparto, etc. – que conformaron un entramado de tensiones entre quienes no hicieron más que posicionarse y asumir de manera espontánea tareas del colectivo en función de sus intereses y criterios personales: así, parecieron quedar a un lado quienes creían en una oferta más orientada a la demanda y al otro quienes creían en una oferta más orientada hacia la producción. Lógicamente, sin percibir el conflicto que se estaba encarnando de fondo, cada quien iba haciendo lo que creía conveniente en función de sus propios criterios con la intención de hacer lo mejor para el proyecto. Pero el debate sobre abrir más la cesta o no, volvía una y otra vez (OPG-03/06/18//19/30/40/41/55).

A partir del mes de Marzo del 2013 se comenzó a debatir seriamente el cómo reformular la oferta y conseguir complacer más al consumo sin perder autonomía. En aquel primer momento, se tuvo en cuenta una experiencia que uno de los integrantes del grupo había encontrado “*por internet*”: “*river fost*” una empresa de Inglaterra que ofrecía cestas en diferentes formatos, adaptadas a diferentes perfiles de consumo, desde hogares unipersonales, hasta pisos compartidos ¹¹³ (OPG-55). A partir de entonces, se comenzó a pensar cómo podía

113 Este nombre aparece en mis notas de campo, pero puede estar mal apuntado. En el mes de Noviembre de 2015 no encuentro referencias sobre esta empresa en internet, aunque yo misma consulté su web en el año

ampliarse la oferta sin cuestionar aún el hecho de que se tratara de una cesta cerrada y teniendo en cuenta a su vez, la existencia de un listado de “productos extras” que también se ofrecían y permitían al consumidor/a completar su compra.

La vivencia del grupo de ecocestas en este tema, a lo largo de los meses y cayendo una y otra vez en un debate imposible de trascender del todo, puso en evidencia la importancia estratégica del simple hecho de “*abrir o cerrar la cesta*” en el marco del proyecto en general. El problema de la cesta abierta o cerrada parecía afectar abiertamente a las bases de la autonomía de lxs productorxs.

En este sentido, el cálculo que debe guiar toda la proyección de una oferta agroecológica basada en cestas tiene que hacerse integrando la cuestión *de a quién empodera esta oferta y cuál es el grado de autonomía que me permite como productor/a*. En el siguiente cuadro, se muestran las claves principales que en el marco de esta investigación, se han desprendido de este debate:

Figura 54: Principales claves de la oferta y el consumo en cestas de alimentos

CESTA ABIERTA	CESTA CERRADA
<p>Consiste en una oferta abierta donde lxs consumidorxs eligen el contenido de la cesta en función de sus necesidades y preferencias.</p>	<p>Consiste en una oferta cerrada donde lxs productorxs eligen el contenido de la cesta en función de sus necesidades y preferencias.</p>
<p>Lxs consumidorxs no asumen ningún compromiso respecto al ciclo productivo: no tienen que tener conocimiento de si un producto está o no disponible para ser cosechado o de si una lluvia, una helada o un cambio brusco en la temperatura afectó a la cantidad de producto en la última semana o durante el cultivo, etc. No se establecen nexos de corresponsabilidad debido a que lxs consumidorxs planifican su alimentación según sus preferencias.</p>	<p>Lxs consumidorxs asumen que lxs productorxs marcan sus prioridades en función al desarrollo de sus cultivos y su consumo de alimentos se adapta así también al ciclo productivo. Se potencia la co-responsabilidad ante el riesgo que implica la naturaleza climática y biológica de la agricultura.</p>
<p>Lxs alimentos no tienen por qué tener vinculación con la estacionalidad, es decir, pueden o no respetar los ciclos naturales. Esto obliga a lxs productorxs a buscar soluciones más allá de sus posibilidades, reproduciendo la inercia convencional que sustenta, en su máximo exponente, el comercio internacional de alimentos.</p>	<p>Los alimentos tienen vinculación directa con la estacionalidad, es decir con los ciclos naturales. Esto permite a lxs productorxs ofrecer soluciones en función de sus posibilidades, rompiendo con la inercia convencional y potenciando el comercio local o regional en redes de afinidad.</p>
<p>El campo de la promoción, reincorporación o experimentación con ciertos alimentos o cultivos se cierra a la producción y fortalece el desconocimiento del consumidor/a al</p>	<p>Lxs productorxs pueden promocionar, reincorporar y experimentar con los ciertos cultivos y semillas, fortaleciendo sus capacidades y propuestas para mejorar o perfilar su actividad.</p>

2013, junto con otrxs productorxs de Ecovalle.

oficio y saberes propios de lxs productorxs. Esto afecta a cuestiones claves como la recuperación de variedades locales o la re inserción de alimentos locales que fueron expulsados de la mesa por la agricultura convencional.

El consumo determina una demanda azarosa, imprevisible y que reproduce la lógica del SAG donde toda la oferta se orienta a la venta, es decir, a las necesidades y preferencias del consumo.

Si no existen acuerdos de compromiso de compra, que impliquen un pacto de producción y consumo a corto, medio y largo plazo, no se garantiza la estabilidad de la actividad agrícola y de la propuesta agroecológica.

El control sobre el stock y el excedente de producción se torna imposible o, al menos, muy difícil de controlar. Aplicado a una oferta que se basa en una entrega semanal, esto imprime en lxs productorxs una tendencia a “resolver sobre la marcha” que evidencia la necesidad de su constante adaptación al vaivén de la demanda.

La reproducción de una oferta y un consumo basados en una demanda autónoma y autómatas resulta insustentable en la gestión de nuestra alimentación.

Lxs productorxs controlan una oferta en función a su planificación y recursos. Se consolida una oferta orientada a la producción y, al tratarse de propuestas agroecológicas, a la sustentabilidad de los sistemas agroalimentarios.

Si no existen acuerdos de compromiso de compra, que impliquen un pacto de producción y consumo a corto, medio y largo plazo, no se garantiza la estabilidad de la actividad agrícola y de la propuesta agroecológica.

Lxs productorxs pueden controlar el stock y el excedente de producción. Se les permite la planificación a corto, medio y largo plazo de cultivos, inversiones requeridas, logística en comercialización, etc. Se fomenta el empoderamiento de lxs productorxs y se consolida una mínima autonomía para la actividad agrícola y su continuidad.

La reeducación y el cambio de hábitos alimentarios abre la posibilidad al entendimiento entre producción y consumo, blindando la autonomía de lxs productorxs y posibilitando la búsqueda de fórmulas y alternativas adecuadas para cada circunstancia y proyecto en concreto.

Fuente: Elaboración propia.

Si bien ya existía el listado de productos extras –que se trataba siempre de productos que debido a los excedentes o a la disponibilidad que permitían grandes compras a otrxs productorxs colaboradorxs- la forma de dar más cabida a las preferencias del consumo consistió en ampliar los tipos de cestas ofertadas, sin cuestionar el modelo de cesta cerrada. De esta forma, lxs productorxs seguían manteniendo el poder sobre su planificación y disponibilidad de producto y lxs consumidorxs podían adaptar mejor su demanda a sus necesidades concretas. Al inicio del proyecto (2012), se ofertaban solo dos tipos de cestas: una “caja grande”, compuesta por 9 o 10 variedades de verduras y frutas a un precio de 15 euros y una “caja pequeña” compuesta por 8 o 9 variedades de verduras y frutas a un precio de 11 euros. La reformulación de la oferta de cestas que se lanzó en Marzo de 2013 incluyó- además de la “ecocesta” grande y la pequeña por los mismos precios y contenidos- una

ecocesta pequeña (compuesta por 5-6 variedades de verduras, a un precio de 8 euros) y una ecocesta de fruta (que incluía 4 variedades de fruta por un precio de 7 euros)¹¹⁴.

El problema de la cesta abierta o cerrada, afectaba de manera directa a cuestiones de logística en comercialización, uno de los debates que se repetían en ese sentido era el de cómo asegurar que la cesta se compusiera en su mayoría por productos de lxs productorxs de ecocestas y no de productorxs colaboradorxs: *“lo que no puede ser es que la cesta lleve un 20% de nuestro producto y el 80% del resto... la cesta es nuestra...”* (OPG-67). Además la tensión entre el producto propio y el producto ajeno, el hecho de elaborar una cesta “con productos nuestros” era parte de la oferta en sí y se expresaba como la necesidad de *“venderlo como un valor nuestro”* en el sentido de *“que lxs consumidorxs apoyen el proyecto de Ecovalle y a sus productores”* (OPG-67).

Es importante resaltar que las tensiones generadas por el debate sobre la cesta abierta o cerrada, más que surgir de cara a la producción –ya que en este sentido eran evidentes las facilidades que proporcionaba una planificación conjunta tanto para la gestión grupal como para la individual a nivel de finca- surgían a la hora de llevar el día a día de la comercialización: completar el armado de un número imprevisible de cestas, teniendo en cuenta las circunstancias específicas de cada semana –la disponibilidad real de producto debido al clima, al desarrollo de los cultivos, a los inconvenientes que pudieran surgir a cada productor/a, etc.- convertía la tarea de comercialización en un complejo *“encaje de bolillos”* (FUERA-OP).

Si bien la consigna general siempre pareció ser *“se hace la planificación que hay y si hace falta más producto se compra lo que haga falta”* (OPG-67), tanto las presiones del armado final de cada cesta semanal, como las presiones que surgían del *feedback* constante con lxs consumidorxs –que expresaban sus quejas o preferencias vía mail diciendo *“puedes ponerme más de aquello”* o *“podría cambiar esto que no me gusta”*, etc.- imprimía en el equilibrio entre cesta cerrada o cesta abierta un dilema difícil de sobrellevar: bien como debate interno por posiciones encontradas al respecto o bien en la búsqueda de una fórmula adecuada para conseguir que el proyecto creciera y se consolidara definitivamente.

En este sentido, la experiencia del grupo de ecocestas nos puede arrojar luz sobre cómo confeccionar la oferta, dentro de una gama de posibilidades y fórmulas que se ubican entre los extremos de una oferta (o cesta) completamente abierta y adaptada a la demanda – donde cada consumidor/a elige sobre un listado de posibilidades - y una oferta completamente cerrada adaptada a la oferta - donde lxs productorxs sólo se comprometen a lo que está dentro de sus posibilidades.

114 Posterior a la finalización del trabajo de campo, se agregó otra cesta, la “ecocesta campesina”. Aquí se incluían entre 6 o 7 variedades de verdura que pertenecían exclusivamente al grupo de productorxs de Ecovalle, por un precio de 12 euros. Esta cesta se promocionaba como un apoyo directo a la agricultura local y al proyecto de Ecovalle en particular.

- Logística para mercados sustentables

- *Cómo ofrecer: Asumir la comercialización desde el propio grupo*

De forma simultánea al diseño de la oferta surgió el problema de cómo se iba a gestionar la comercialización de las cestas y dónde se iban a producir los intercambios con los consumidores.

Mientras se fortalecía la idea de destinar la mayor parte del esfuerzo productivo al armado de las cajas como principal oferta del colectivo, los problemas sobre logística surgían a montones y comenzó a hacerse evidente que *“esto de la comercialización no es tan fácil como parece”* (OPG-07).

Secuencia: armado de cestas



Fuente: elaboración propia con fotos de archivo personal.

El *cómo* ofrecer implicó, desde el principio, una fuente de tensión a nivel grupal. El problema parecía venir ya de forma intrínseca a la concepción del proyecto productivo en sí: asumir la comercialización dentro o dejarla fuera marcaría diferentes recorridos al proyecto y aún no parecía haber coordinadas suficientes -en términos de experiencias o referentes afines- que indicaran un camino adecuado a seguir:

“... A ver... yo creo... primero que muchas veces son procesos nuevos y los procesos nuevos ocasionan fricción, número uno... número dos, la mayoría de las organizaciones tienen muy pocos recursos, entonces esto obliga a más trabajo o a buscar recursos y ... eso, en carestía, también significa fricción... y luego no todos están con la misma idea... comercialización muchas veces significa yo vendo y intento sacar el mayor provecho y no es la idea necesariamente que pueda tener todo un colectivo... que puede ser yo vendo, pero sin aprovecharme siquiera... mal, etcétera pero no me aprovecho de las opciones... más o menos por ahí creo que andan los elementos que a veces generan conflicto... y lo otro es que en las organizaciones al menos en las organizaciones tradicionales, lxs productorxs quieren ser productores... y no quieren involucrarse en la comercialización... por lo tanto, luego hay un núcleo de poder que tiene el control sobre la comercialización... pero entonces estamos replicando un modelo... y esto de hacer una comercialización más colectiva es un problema porque es nuevo para todos...” (G40-CESAR).

Para el caso de ecocestas Ecovalle, la diferencia de posturas sobre el hecho de asumir o no de manera interna las labores de comercialización de la oferta fue desde el principio una fuente potente de malentendidos, conflicto y tensión. Desde el inicio, había productorxs que creían que era mejor “externalizar la comercialización”, “sacarla fuera del proyecto y que la lleve otro” (OPG-03). Otras personas, sin embargo, creían lo contrario.

Por otro lado, y como hemos comentado a lo largo de este apartado, durante la trayectoria del grupo se crearían tensiones específicas que irían a recaer sí o sí sobre la comercialización: por un lado, la fuerte necesidad de conseguir unos ingresos mínimos a través de las ventas para dar continuidad al proyecto en sí y por otro, la logística del armado de la cestas debía intentar incluir la mayor cantidad de producto de Ecovalle posible sin recurrir a otrxs productorxs colaboradorxs, lo que debido al producto existente y la composición variada que se quería dar a las cestas se hacía difícil de conseguir. Este último punto, generaba tensión en dos sentidos: la cantidad de producto de Ecovalle vendido repercutiría directamente en el nivel de ingresos de lxs productorxs del grupo por tanto, para vender y conseguir ingresos, había que meter los productos propios en la cesta. Además, el hecho de “tirar de productorxs colaboradorxs” aumentaba la complejidad de la gestión y de la logística en general del área de comercialización, haciendo que creciera el volumen de trabajo y de coordinación semana a semana. En los debates que surgían al respecto, surgían también cuestiones éticas en torno a ello y se discutía sobre hasta qué punto la oferta de otros productos era interesante para el grupo o no, si no los convertiría en “intermediarios” o “distribuidores”, o si “se aleja de nuestros criterios” y de “nuestra ética” (OPG-12).

Si bien al principio no se sabía con certeza qué iba a demandar el día a día de la comercialización -aunque se conocieran de antemano algunas experiencias de otros colectivos que trabajaban con sistemas de cestas- sí se alcanzaron unos acuerdos en torno a qué se esperaba de las personas que llevaran el área: estos acuerdos se establecieron en una Jornada Interna realizada en Mayo de 2012, fueron debatidos durante todo ese mes (consta en Actas de las reuniones del grupo de productores del 02-08-15 y 22 de Mayo) y se expresaron en un documento que llamaron “Carta a los Reyes Magos de comercialización”¹¹⁵.

Debido al volumen de las funciones y requisitos consensuados, en un inicio se habló de proponer a personas que no participaban en el grupo de producción las funciones de comercialización; por diferentes circunstancias, a finales de Mayo uno de los integrantes del

115 La lista de funciones y requisitos para la comercialización se formularon de manera detallada en las Actas de la reunión del Grupo de Productores del 02 de Mayo de 2012.

grupo de ecocestas se propuso para asumir estas funciones -al menos durante unos meses- para ver si existía la posibilidad de que la comercialización no se desprendiera de la producción (Acta reunión grupo de productores del 22 de Mayo de 2012). A partir de entonces ese paquete de actividades previsto en la “*Carta a los Reyes Magos*” pasó a ser tarea exclusiva del “*grupo de comercialización*” cuyos integrantes, a su vez, asumían las mismas funciones productivas que el resto de compañerxs.

Una de las decisiones tomadas -que marcó una diferencia con respecto a otras tareas que se asumían de manera voluntaria, colaboraban al funcionamiento general del proyecto y no eran remuneradas de ninguna forma- fue la de asignar un “salario” a las personas que se ocuparan de la comercialización. Este salario se desprendía de los porcentajes de “*recargo a todos los productos*” de Ecovalle que se vendieran ya sea a granel o a través de ecocestas. Ese recargo al precio del productor consistía, según los cálculos acordados por el grupo, en un 25%: de ahí, el 15% se destina a los gastos (salario) de las personas que llevan la comercialización y el 10% se destina a gastos del grupo de ecocestas de Ecovalle (pago del alquiler del local, gasolina, etc.) (OPG- 18).

Mientras el resto del colectivo se volcaba a las tareas de producción, planificación, etc. muy pronto quedó en evidencia que esa “*Carta a los Reyes Magos*” era inabordable y quedaba lejos de la realidad que una o dos personas pudieran cumplir con ello:

“... yo veo un gran hito, ahora... el hito ahora es que la comercialización funcione... eso a nivel de voluntad, también va a ser que tire de lo demás... porque si no también para mí sería como una frustración, sería... No tiene sentido que se planifique para producir si luego esto no genera una forma de vida, no?... entonces para mí eso es muy importante... esto. Y de hacer un tipo de comercialización que sea... que estemos satisfechos con ella, no solamente como venta, sino que también satisfaga la forma en que queremos hacer, no?... canales cortos... no sé, una forma que la intermediación no se nos vaya de las manos, que nosotros seamos capaces de gobernarla y que a la vez genere... genere ingresos... que sea un motor también... pero que revierta en el mismo grupo y que no se distancie... que no se haga algo independiente sino que esté... que esté... que sea todo la misma maquinaria, no?... yo creo que ahora mismo estamos en eso... y eso hay que... te has dado cuenta que esto se piensa que tiene que ser cosa de dos meses, pero yo creo que en dos meses no se puede hacer...” (G02-PEDRO).

En este sentido, la seguridad que se percibía a nivel técnico-productivo y los recursos que se creían propios y sumamente válidos en este sentido (sea la formación o experiencia de algunxs de lxs productorxs, o la pertenencia a redes de afinidad y apoyo, etc), contrastaba con la incertidumbre sobre cómo debía abordarse el tema de la comercialización.

Esto hizo que al mismo tiempo la comercialización se convirtiera en una fuente de preocupación donde el colectivo fue intentando diferentes estrategias y en muchas ocasiones fuera avanzando a “*palos de ciego*” y, al mismo tiempo, se consagrara como la madre de todas las expectativas y buenos deseos. En particular, la comercialización pasó a ser la gran posible solución al sobrepeso que el riesgo de no poder cerrar las cuentas suponía al colectivo. Lo que estaba claro es que los ingresos vendrían de la venta de producto. Y eso, “*lo lleva la comercialización*” (OPG-15):

“...aparte de la panadería, las patatas, el tal y si me saliera una chapucilla de fontanería, pues voy a hacerla... o sea... yo necesito vivir... pues cada uno sabrá su situación personal y

tal pero mirando por encima, por encima estamos todos borderline... entonces también entiendo... bueno, hay que aportar más por Ecovalle para acortar ese tiempo... y que en vez de que sean cuatro años, sean dos y medio o tres... entonces pues... para acortar ese tiempo, yo pienso que hará falta ciertas especializaciones y la básica es la comercialización...(G20-PEPE)

A medida que fue pasando el tiempo se fueron estructurando tanto la oferta de las cestas, como los circuitos de comercialización con los que se trabajaría. Si bien el debate sobre si la comercialización debía o no quedar dentro del grupo de ecocestas no se extendió como tal, el asunto nunca quedó zanjado del todo y las tensiones en torno a la comercialización se fueron acumulando por varios motivos.

Por un lado, la comercialización no conseguía despertar el interés de las personas que nunca habían estado de acuerdo con integrarla dentro del proyecto:

“Pues... el tema de la comercialización... pues... ahí mola ahí... porque un poco el acuerdo que llegamos el grupo de ecocestas fue que la comercialización se encargara una o varias personas que no tenían por qué ser productores, que podía ser cualquier persona... que formaban parte del grupo ecocestas como si fuera una unidad productiva, pero que en lugar de ser una unidad productiva fueran pues la unidad de comercialización... que formara parte del proyecto y que estuviera supeditado a las órdenes o a las políticas que el grupo de ecocestas le dijera, con libertad bastante amplia para desarrollar esas líneas de trabajo como el grupo de comercialización considerara oportuno... siempre eso... dentro de las líneas que les marcáramos y siempre informando al grupo de productores... qué pasa... que al final ahí, el grupo de comercialización lo asumieron productores... dentro del grupo salió gente que dijo, venga va, yo me echo a valiente... yo me encargo de realizar esa comercialización... eso por un lado que tiene un componente positivo importante, no? que todo se queda en casa.. no?... más próximo no puede ser... pues tiene otro componente que ya no mola tanto que es que siendo lxs productoxs los mismos que comercializan, a la hora de la toma de decisiones, parece como que se olvidara un poco de el tema de... informar a la asamblea de productores... entonces eso ha generado ahí... tensiones y ha generado ahí historietas, ahí... porque claro, a lo mejor como se estaba desarrollando la comercialización no era como el sentimiento común de lxs productoxs... lo que querían... y se han tomado muchas decisiones ahí que después al grupo de comercialización le ha costado un montón de asumir...”(G27-VICTOR).

Por el otro, las tensiones que devenían por la necesidad de generar ingresos persistían a lo largo del tiempo. Con el tiempo, ya no se trataba únicamente de generar ingresos dignos para lxs productoxs, sino de generar también ingresos mínimos para que las personas que llevaban el área de comercialización pudieran seguir ocupándose de ello:

“... yo el tema de la comercialización veo un punto flaco ahí... un punto que no sé cómo cambiarlo... como grupo... porque también las circunstancias... hombre, estamos vendiendo treinta cestas de mierda... y que no da ni para la gasolina... y eso es así... entonces ahí pues... la gente también se va quemando, no?... porque es que para veinte euros que cobro, ya bastante hago, no?... ese es un poco el pensamiento... pues... o se le da un giro o no sé si esto va a llegar algún día a ciento treinta cestas... la verdad... y como no lleguemos, esto no tiene futuro...” (G22-MARTA).

En Febrero de 2013, con varios meses de comercialización encima, la tensión sobre cómo

estaba evolucionando la venta entró en un punto álgido. El grupo decidió entonces trabajar el tema de la comercialización a partir de Jornadas Extraordinarias, pidiendo además colaboración externa para la dinamización del encuentro¹¹⁶.

Al momento de realizar dinámicas grupales destinadas a “*identificar cuáles son los limitantes del proyecto*”, los diferentes grupos de trabajo expusieron que:

Figura 55: Extracto de Acta 24-02-13

3. En la parte de comercialización: hace falta un plan de marketing y su ejecución. Para esto faltan recursos, tiempo y conocimientos.
4. En la parte de la producción: falta experiencia, conocimiento y cultivos que permitan más aprendizajes.
5. Estas dos cosas influyen en dos cuestiones: (1) en la relación entre Ecovalle y el resto de proyectos personales y (2) en lo emocional. (La precariedad económica genera tensiones a nivel emocional y tensiones entre el proyecto individual y el colectivo).

Fuente: Acta de la Jornada Interna de Ecoceastas del 24 de Febrero de 2013.

Otro de los aspectos identificados y recogidos en este documento de Acta, fue la necesidad de una “*profesionalización de la comercialización*”: *hay que remunerarlo y trabajar con objetivos cumplidos.* Este reclamo que se expresaba como la “*profesionalización de la comercialización*” venía ya surgiendo en reuniones y comentarios de forma frecuente en las últimas semanas.

Días más tarde se realizó una Asamblea Extraordinaria para concretar lo acordado en la Jornada Interna especialmente en lo que hacía a la necesidad de un “*plan de marketing*” o “*Proyecto Empresarial*”. Finalmente, se redactaron los siguientes consensos que en algunos casos, se decía ya se habían consensuado y vuelto a someter a debate en más de una ocasión:

Figura 56: Extracto de Acta 28-02-13 (1)

Consenso:

- Profesionalización de la comercialización y una retribución proporcional a la venta
- Profesionalización es llevar a cabo las tareas consensuadas en la “Carta a los Reyes Magos”
- Los compromisos de la comercialización deben llevarse a cabo en función a los objetivos del Proyecto Empresarial y en caso de no alcanzarse comunicarlos. Los objetivos deben evaluarse mensualmente para redefinir el proyecto.
- La comercialización debe ser interna a Ecoceastas, siendo miembros de Ecovalle. Sin duplicidad en el pago de cuotas.
- Informar a Ecovalle

Fuente: Extracto del Acta de Asamblea Extraordinaria de Ecoceastas del 28 de Febrero de 2013

116 En este caso, durante la Jornada Interna del 24 de Febrero de 2013 estuvimos presentes como dinamizadorxs César (quien ya había trabajado con ellxs el SPG) y yo. Con el fin de concretar los objetivos consensuados en la Jornada -especialmente en lo que hacía a la necesidad de un “plan de marketing”, se realizó la Asamblea Extraordinaria de Ecoceastas del 28 de febrero de 2013, que consistió en una reunión autogestionada por el grupo, para avanzar y concretar los acuerdos alcanzados en la Jornada previa.

Figura 57: Extracto de Acta 28-02-13 (2)

Lista de funciones para el grupo de Comercialización

- Elaboración de cajas y gestión pedidos
 1. Gestión de pedidos: recepción pedidos, listado de pedidos por tipo de caja y zona de reparto
 2. Búsqueda y acopio de cajas físicas:
 3. Recepción de producto
 4. Gestión del almacén
 5. Control de calidad
 6. Elaborar el pedido de cajas: Hacer cestas
 7. Compra externa de productos
 8. Infraestructura y mantenimiento
 9. Diseño de cestas
- Distribución del producto
 1. Transporte. Vehículo propio 0,25 €/km de coste (se actualiza). Granada, Costa y Valle. Compromiso mínimo de cestas para ir a los puntos de repartos.
 2. Cobro
 3. Relación con el consumidor
 1. Teléfono
 2. Correo electrónico
 3. Página web con base de datos: bajar a excel
 4. Acciones
 1. Explicaciones al consumidor
 2. Implicación del consumidor?
- Mercadillos:
 1. Misma función que elaboración de cajas y gestión de pedidos
 2. Instalación del puesto
- Contabilidad informatizada
 1. Contabilidad física: se añade una columna a la Oferta de Productores para poner lo que se trae al local de Ecovalle.
 2. Contabilidad económica
- Venta en tienda (Local de Ecovalle): Para más adelante.
 1. 1 día 5hs, mientras se hacen tareas en el local
- Promoción:
 1. Buscar nuevos consumidores, nuevos puntos de venta.
 2. Publicidad: web, papel, redes sociales, etc.
 3. Difusión del contenido de las ecocestas
 4. Dípticos informativos en las cajas
 5. Estudio de mercado y evaluación de la satisfacción de lxs consumidorxs.
- Autoevaluación de la comercialización: 1 vez al mes.
- Imagen y diseño.

Fuente: Extracto del Acta de Asamblea Extraordinaria de Ecocestas del 28 de Febrero de 2013

Debido a cómo se venían desarrollando las cosas, mi percepción era que esa lista de funciones -y expectativas- que recaían sobre la comercialización -aunque necesarias y claramente identificadas por todxs- eran difíciles de llevar a cabo en las condiciones dadas del

grupo. Si bien el grupo de comercialización -que empezó contando con dos personas, para el mes de octubre de 2012 eran tres y para Abril de 2013 cinco, incluyendo cambios en sus integrantes- iba consolidando cada vez más sus rutinas y actividades, la sensación que yo tenía al presenciar los debates y entablar conversaciones de manera individual con unxs y otrxs, era que esto de la comercialización no iría por buen camino mientras no se identificaran los problemas de fondo: a mi entender, se producía una concentración de poder debido a la información que provenía de la relación más estrecha con el consumo y los puntos de distribución, así como de la importancia que tenían determinadas decisiones que se debían tomar “sobre la marcha”. Todo ello friccionaba sobre un proyecto que coexistía con otros imaginarios, con otras percepciones sobre qué era lo que se estaba haciendo o se quería hacer con respecto a la comercialización. La falta de comunicación -insalvable por momentos debido al volumen de tareas y preocupaciones que cada quien tenía en sus propias actividades- avivaba las presiones latentes, que explotaban de vez en cuando en forma de conflicto interno.

Por un lado, la falta de comunicación que parecía existir entre el grupo de comercialización y el resto de integrantes del colectivo se expresaba en las reuniones, surgía en forma de comentarios cotidianos y no encontraba resolución concreta a nivel grupal; la forma de representación en las reuniones -donde no siempre asistían todxs lxs integrantes del grupo-, el volumen de tareas y la vorágine de información y actividades simultáneas dificultaban un abordaje más específico al problema de la comunicación :

“...y otra parte pues no la sé... porque yo no estoy haciendo la parte de comercialización, no?... que me gustaría saberlo... es algo que a mí me gustaría saberlo... que me gustaría que hubiera algo más de transparencia en cómo se están haciendo las cosas... pero como... es una cuestión de confianza... yo creo que si... o sea, yo no puedo estar en todo, metido en Ecovalle... o sea yo estoy en la parte diseño de cestas y diseño de planificación ...(...)... pero yo confío en la parte de comercialización, o sea, yo intento no acaparar... yo digo vale, pues se están haciendo estos pasos, tal, no se qué no sé cuántos... a lo mejor sé que podría aportar más cosas y que hay cosas que no las haría así, pero no quiero meterme mucho porque eso es como... tocar un poco las pelotas, decirlo claramente... quiero confiar y sé que se está haciendo el esfuerzo y sé que tal... (...)... y... para generar una buena confianza a mí me gustaría que se hablara más un poco de cómo se está haciendo... no se plantea nunca en las asambleas, o sea por ejemplo, lo mismo que digo yo, mira, yo el diseño de las cestas lo estoy haciendo así... vosotros pensáis que tal, no se qué... a mí me gustaría que hicieran eso... o sea que se dijera... pues mira, hemos hablado con biokarbebi y no se cuantos y tal... se habla, pero me gustaría que se informara un poco más, porque yo no estoy... pero yo creo que es como están cinco personas y los únicos que no estamos a lo mejor somos Víctor y yo, que somos los que habitualmente vamos a las asambleas... pues como que... están todos los demás menos nosotros dos... entonces no se dan cuenta de que a lo mejor sí que sería interesante de que nos explicaran en público a nosotros dos... que no... o sea yo sé que se hacen cosas, pero no sé ni la labor de difusión que se está haciendo, yo no sé un montón de cosas... no sé la estrategia...” (G10-JORGE).

Por otro lado, parecía imposible transmitir a través de las vías que el colectivo había establecido como puntos de encuentro y participación, la cantidad de detalles que hacían a la labor de comercialización en sí. Aquello que podía verse claramente desde mi lugar de atención, se desarrollaba de una forma casi incontrolable para lxs integrantes del colectivo debido a que no había pausa -en el ejercicio de cada día- en ese intento de “sacar esto adelante” y conseguir que el proyecto se consolidara y diera de sí. La vivencia de las labores

de comercialización, expresada por lxs propixs integrantes del grupo, ponía en evidencia esa dificultad intrínseca al propio desarrollo de la actividad en los términos que se habían consensuado por todo el grupo de ecocestas. El relato del día a día de la comercialización, manifestaba la complejidad logística y emocional de la labor que se intentaba sacar adelante:

“N – Yo monto las cestas en el formato de difusión, por decirlo, no?... en el queda bonito, para luego colgarlo en la web y colarlo en el este... y todos los productos que vayan a haber eta semana.... Gestiono los productos que meten lxs productorxs y un poco doy toques para que los metan... todas las semanas además, es que es un poco... yo creo que en la asamblea de hoy me voy a poner un poco seria con este tema, porque no puede ser... o sea se decidió adelantarlo para el viernes y la gente no lo mete para el viernes, sabes? Tienes que estar detrás de él el lunes por la tarde para que lo meta... y eso lo que supone es... el Martes tienes que enviar... o sea es que esto es un poco en detrimento para ellos, sabes?... que luego es como... es que los de comercialización sois muy pesados, pero es que el martes tiene que estar el envío hecho al consumidor... para que tenga el Martes, el miércoles, el jueves... porque el viernes se cierra... entonces, es muy difícil, el Lunes por la tarde, saber qué productos tienes para empezar a llamar a proveedores, que si lo sabes el Lunes ya por la mañana y puedes llamar el lunes por la mañana, porque a muchos proveedores no te los encuentras hasta el martes, entonces... la cesta no se cierra y no puedes enviar el correo... y como eres responsable y lo quieres hacer cuando se tiene que hacer pues te supone un dolor de estómago... entiendes lo que te quiero decir?... que si fuera pues como... me da igual, si se envía el miércoles... pero... además es que yo no quiero que Ecovalle salga bien para yo lucrarme, sabes lo que te quiero decir? O sea en ningún momento yo estoy diciendo, me voy a poner las botas... es que creo tanto en el proyecto que quiero que salga bien porque si no, por doscientos euros que sacamos Dani y yo de comercialización al mes... no haría todo lo que hago... que estoy de que quiero que salga bien el proyecto, no quiero... y entonces luego, gestiono todos los correos de la gente que pide información o... lo que sea de pedidos... de Martes que hago el envío del correo que lo elaboro yo y lo envío, hago la receta... pues eso lo hago yo, lo envío y luego gestiono yo a lo largo de toda la semana, pues la gente que te hace preguntas, que quiere quitar, que no quiere que tal y pascual... y el viernes se hace toda la composición... o sea, se sabe ya quién pide qué, porque ya lo tengo apañado, qué cantidades para antes de las dos enviarle a lxs productorxs el producto que tienen que recoger... para que tengan todo el fin de semana para organizarse... aunque siempre que les envío el correo les digo que si a lo mejor suelen haber dos cestillas de más, porque hay gente que se ha despistado... entonces están entrando... si fueran siete igual lo cortaría, pero como son dos, la mayoría de la gente lo recolectamos ahí domingo o el sábado, no cuesta mucho porque como también yo les digo de recolectar para lxs productorxs, entonces recolectan ahí un poquillo de más... y entonces si no el Domingo les vuelvo a enviar y cómo se los doy? Le doy un formato del producto, las cestas que ha habido, el producto de más que tiene que recoger... poniéndoselo vaya... y el producto que tienen que recoger final, no? Al productor... y, envío a Juanjo el domingo por la noche o el sábado por la mañana el listado de tipo de cesta por tipo de reparto y por distintas zonas para que se lo lleve a los distintos tipos de reparto, lxs consumidorxs que hay y todo eso...y por punto de reparto... con un total para facilitarle también a la gente en la medida de lo posible si han pedido pan, que no se puede hasta el lunes... también gestiono los pedidos de pan y se los envío a la panadera... la Susana... y también gestiono los quesos, que se lo tengo que enviar a los quesos y ya está, es Lunes otra vez...” (G37-DANI-NOE)

A medida que las cestas aumentaban, es decir, a medida que crecía el proyecto, también aumentaban las dificultades, pero los márgenes de crecimiento seguían imponiendo contener los riesgos y los costes:

“N-...Pues mira... resulta que ahora mismo estamos un poco chungos lxs productorxs de producto... en los meses de Mayo y Junio son dos meses chungos porque se ha subido a flor todo lo de la primavera, ya no hay nada del invierno y todavía no hay nada del verano... entonces tienes que estar comprando producto, vale?... (...)... cuando tú tienes que estar comprando productos de fuera porque no llenas la cesta, tiene más historias... y entonces pues ahora también... no? Porque tienes que estar hablando con los proveedores a ver cuánto se lo pagas, cuándo no, cuándo lo recibes... vete tú para allá a ver a cuánto sale de coste... o sea que... es movidoso... (...)... Y luego tienes que hacer la composición de tres cestas de hortícola y fruta y otra de fruta... que la composición de cestas te lleva tu tiempo, porque tú tienes que ver qué productos pones, qué no... para que te quede una cesta más o menos, pero que te cuadre con once euros... y entonces metes guisantes y los guisantes... (...) D- Intentamos siempre pedir para dos semanas... o sea cada vez que hacemos un pedido intentamos que haya productos que podemos pedir ya para dos semanas... esta vez está las de la semana que pedimos patatas y puerros, por ejemplo... Que estuvieron en la cesta de la semana pasada y entonces ya con un solo pedido, no tenemos que bajar todas las semanas a comprar, que es que es la ruina... ya por lo menos con una vez que bajas tenemos para dos semanas...” (G37-DANI-NOE).

Cuando en los primeros meses de 2013 se decidió probar a ofrecer algunos productos perecederos que lxs consumidorxs podrían incluir en su cesta de frutas y verduras, y que podrían significar una “comodidad para ellos” a la hora de realizar su compra (OPG-55), las tareas de la comercialización aumentaron aún más; es decir, que cada vez se hacía más evidente que crecer en oferta implicaba crecer en comercialización, y eso era prácticamente inabordable por tan pocas personas, con fuerzas y recursos limitados. El problema de cómo comunicar todo lo que se estaba haciendo al resto de integrantes del grupo de productorxs quedaba así cada vez más en evidencia:

“D- (...)...entonces pues a mirar precios, a comparar precios, cuál podía salir mejor... de tal... hacer los pedidos, pagar los pedidos, recepcionar los pedidos, colocar los pedidos... (se ríe)... sí que a lo mejor, en la asamblea dices “sí, aceite”, pero claro, luego mírate qué aceite, habla con las distintas almazaras que te puedan interesar... hasta que eliges el aceite, no?... en la asamblea se dice, al final se ha decidido este aceite por esto, pero las gestiones las he realizado yo totalmente, entonces es verdad que llevamos unas semanas...” (G37-DANI-NOE).

El conflicto de asumir la comercialización dentro o fuera del propio grupo de productorxs puso de manifiesto el dilema al que se enfrentaba el proyecto agroecológico al no alcanzar una visión consensuada y que -desde el inicio- supusiera un camino a seguir. El hecho de contar con algunas -muy pocas- experiencias previas, o incluso con previsiones o intuiciones personales sobre el problema que iba a implicar en sí mismo la comercialización, no pudo traducirse a nivel grupal en forma de herramientas o medidas específicas para abordar el área de comercialización de manera equilibrada y satisfactoria para todas las partes. El “pequeño monstruo” (FUERA-OP) de la comercialización fue ganando terreno al esfuerzo constante de sostener las afectividades y facilitar la labor cotidiana de todxs lxs compañerxs para que existiera comodidad y no se crearan tensiones innecesarias. La necesidad de salir adelante y de cumplir con los acuerdos establecidos imprimió en las personas y sus decisiones, un ritmo

de continuidad que no daba cabida a las grandes soluciones debido a que estaba fuertemente sometido a las avatares de cada día.

Si *cómo ofrecer* supuso uno de los desafíos más importantes durante el proceso, el *cómo hacer llegar la oferta a lxs consumidorxs* completó -y a la vez estimuló- los desafíos que se asumieron desde la comercialización.

- Dónde ofrecer: abrir circuitos propios de comercialización y llegar al consumo

Pese a que siempre estuvo claro que había que vender cestas y que las cestas consistían en “una oferta agroecológica” basada en una “producción agroecológica”, lo que empezó a emerger como un interrogante y a la vez como un desafío era cómo conseguir una comercialización que se adaptara a las características del producto y del proyecto. Si la producción y la oferta y el proyecto eran “agroecológicos”, ¿qué pasaba con la comercialización? ¿debía ser una comercialización agroecológica también? ¿en qué consistía eso? ¿cómo se alcanzaban los hogares de Granada ciudad desde las huertas del Valle de Lecrín?

Los escasos kilómetros que separaban las huertas de esos hogares -una distancia que según *google maps* consistía en “(29,1 km) por A-44; 23 min sin tráfico”- parecía, en un principio y desde la sala de reuniones del grupo de producción, infinita. Las estrategias que se pusieron en marcha, más allá de alcanzar mejores o peores resultados en términos de ingresos económicos, supusieron un desafío cargado también de ilusión. El espíritu del proyecto de Ecovalle, las motivaciones personales y colectivas, eso de “yo creo en este proyecto” se plasmó en un esfuerzo de ingenio y perseverancia que, desde afuera y participando en ello, se convirtió también en una motivación personal mía, contagiándome los dolores de cabeza y las satisfacciones cotidianas de alcanzar al consumo y conseguir un hueco en la mesa de los hogares *granaínos*.

“...aquí, si hemos llegado hasta aquí es porque es voluntad... ahora es como una, una... como cuando plantas una planta en la huerta... tú la dejas allí hasta que agarre, cuando agarre todo lo que hay ahí, todo el agua que le echas la va a aprovechar y va a crecer... si no ha agarrado... si no ha agarrado lo que le echas no vale para nada... esto ya se ha agarrado, ahora hace falta alimentarlo... desde ya la fase delicada, que es trasplantar...tu una planta pequeñita le puedes dar un riego pero si continuamente quieres regarla, regarla, abonarla, al final eso es peor incluso para que agarre... y nosotros en ese sentido... esto ha agarrado además con escasez, no?... a los tomates les pasa eso, tu cuando les pegas un primer riego y el siguiente aguantas, aguantas, aguantas, aguantas, hasta que la planta se haga fuerte y va buscando agua y así y luego lo riegas y en dos días, se pone el doble... pues es una metáfora, no? Tampoco es... (nos reímos lxs dos)... aquí es lo mismo, no? hemos tenido que nacer y crecer con tanta precariedad... que eso ha agarrado bien... eso ya tiene raíces... pero ahora habría que... para mí de alguna manera esa ayuda sería la parte, ahora tal como estamos, la parte de comercialización, que sería el agua esa que la planta necesita para enraizar...” (G02-PEDRO).

Los problemas con los que se topó inicialmente el *dónde ofrecer*, *cómo hacer llegar la oferta* hasta los hogares de lxs consumidorxs fueron múltiples. Comenzaremos aquí con los primeros obstáculos que se plantearon en el camino de la comercialización: 1) el encarecimiento que suponía sobre el precio el hecho de integrar a más personas/ instancias en el camino de la

distribución; 2) abordar de alguna forma el territorio donde querían realizarse ventas de alguna forma y 3) identificar qué perfiles de puntos de distribución podían adecuarse mejor al proyecto.

Figura 58: Armado de cestas en el local de Ecovalle.



Fuente: Archivo propio

- *Alternativas a los intermediarios que encarecen el producto: abordando el mapa de Granada como un territorio de afinidades*

Una de las principales dificultades que se tenían en cuenta en los primeros meses de las ecocestas, era que trabajar con “intermediarios” -es decir, personas que faciliten la labor de distribución y acerquen directamente al consumo la oferta del colectivo- supondría un aumento en el precio de las cestas, una reducción en el contenido de las mismas o una disminución en el precio establecido por lxs productorxs. El hecho de no tener aún ningún tipo de relación con lxs consumidorxs hacía surgir el debate sobre cuál podía ser ese papel de la figura del intermediario/a en el camino entre la huerta y los hogares de lxs consumidorxs:

“...Para mí... la apuesta fundamental debería ser las cestas... o grupos de consumo, o grupos de... como se quieran llamar... porque... lo otro está bien, porque te... puedes sacar más volúmenes o puedes sacar una línea de trabajo que vaya más por ahí, pero al final, estás yendo a una persona que tiene que volver a vender tu producto, no? Es un intermediario, aunque sea el encinar, no? O sea que encarece el producto, no? Que hay que venderlo más barato y yo creo que los márgenes están ahí tan... tan justos, no? Que para realmente sacarle algo, es hacerte tu dueño de la comercialización y vender...o sea si haces todo este curro, de comercializar, de vender, no sé qué, es para ir directamente al consumidor, yo pienso... si no, no haces tanto curro de esto... o sea, que este curro que hacemos es para quitarnos una cosa e ir directamente al final, pero si no nos la estamos quitando realmente porque estamos vendiendo a una tienda... estamos vendiendo a otra persona, que por muy bajo que tenga los márgenes siempre... al vergel, o al encinar o a una tienda, ya... es el conflicto que estamos

teniendo siempre, que quieren que bajemos los precios, que bajemos los precios, porque es lógico, ellos lo tienen que vender...” (G08-RODRI).

Si bien la opción de reducir los precios a la producción o de encarecer los precios al consumo no se discutían como opciones posibles, el cómo llegar hasta los hogares seguía siendo una gran cuestión a resolver. Con la intención de evitar esos intermediarios, las cestas comenzaron a repartirse directamente a lxs consumidorxs, mientras aún se mantenían otras formas de venta como la venta a granel en los mercadillos. Debido a esa (pre) noción, clara y recurrente de que *“los intermediarios encarecen el producto”* (OPG-06), la estrategia de comercialización que fue surgiendo a medida que se realizaban las primeras entregas de cestas planteó inmediatamente la necesidad de abordar un territorio concreto -el Valle de Lecrín, la costa de Granada y la ciudad de Granada- de alguna forma: el sistema de cestas que pretendían articular en el entorno cercano a las huertas, requería la presencia de lxs productorxs allí donde se hiciera el reparto. Las primeras entregas de cestas -que comenzaron en Mayo del 2012- se definieron en una ruta que incluía *“puntos de recogida de reparto”* - luego *“puntos de reparto”*- donde se entregaban las cestas a *“grupos de consumo”* (OPG-04). En un principio, se pidió el requisito de reunir al menos cinco cestas para constituir un punto de reparto: así empezaron a distribuir tanto en Granada ciudad, como en los municipios de la costa de Granada.

Los primeros puntos de reparto -algunos de ellos en una plaza o una esquina de la ciudad- exigían una presencia de al menos una o dos horas a la espera de que se acercaran lxs consumidorxs y fueron gestionados a través de contactos directos con gente ya más o menos conocida que estaba interesada en comprar cestas de Ecovalle. Sin embargo, entregar la cesta directamente al consumidor/a se reveló, enseguida, una tarea imposible de abordar de manera prolongada:

“P – Bueno pues cuando empecé yo en Julio... te acuerdas que... que decía dónde y cómo... dónde se reparte, dónde se deja, no?... pues se me ocurrió el tema de los acuerdos con los establecimientos... el primero... realmente el primero fue la Huerta de Pascual... fue el primer sitio que se estableció este tipo de acuerdo... porque el primer punto de reparto era en la calle cartuja, ese fue el primer punto de reparto en verano... en cartuja... y luego... poniendo en marcha este acuerdo el primero fue la huerta de pascual...” (GT07-PEDRO-JUANJO).

Esa posibilidad de establecer acuerdos con establecimientos que conservaran las cestas al menos por unas horas, dando la posibilidad a lxs productorxs de llegar a más sitios y a lxs consumidorxs de tener un margen más prolongado para recoger su cesta, se formuló como una incipiente estrategia presentándose al grupo de productorxs en Julio de 2012 (OPG-12).

La consolidación de una red de puntos de reparto con base en el territorio de Granada fue la primera iniciativa de organización a largo plazo que surgió desde el grupo dedicado a la comercialización de ecocestas.

La idea consistía en lanzar una oferta conjunta a lxs consumidorxs, para facilitar la recogida de la cesta en función de la zona en la que residiesen o les quedase más cómodo el encuentro: para ello, podrían establecer una *“red de comercialización en base al territorio”*, dividiendo el mapa de Granada en diferentes zonas. De esta forma, *“se van vinculando los clientes que van surgiendo a cada zona”*, en función de lo que a cada consumidor/a decidiera como punto de referencia. Esta red permitiría organizar el *“territorio de afinidades”* incluyendo a una serie

de establecimientos en función de lxs consumidorxs que vayan surgiendo en esa zona -es decir, en función de la demanda concreta- y no al revés (OPG-12).

El papel de la “*tienda colaboradora*” no estaba del todo definido: en un inicio la idea fue que desde Ecovalle se realizara la contactación, la oferta y la gestión de los pedidos hasta la tienda (que incluiría tanto las cestas para consumidorxs como el pedido a granel que la propia tienda pudiera realizar para sí) y que las tiendas funcionasen o bien como punto de recogida de la cesta o bien como re- distribuidoras hasta el/la consumidor/a final (para esta última opción llegó a barajarse la idea de establecer un sobrecoste al precio de la cesta que fuera destinado directamente a la tienda, como incentivo). Cada tienda quedaría vinculada entonces a lxs consumidorxs de “*su zona de influencia*” facilitando de manera significativa la actividad general de comercialización(OPG-12).

- *Los perfiles de los puntos de distribución: las tiendas eco y el conflicto de intereses*

Secuencia: Puntos de distribución en tiendas.



Fuente: elaboración propia con fotos de archivo personal.

Al inicio se hacía referencia a que los establecimientos idóneos para convertirse en punto de distribución podían ser aquellos que tuviesen cierta afinidad con el proyecto de Ecovalle: así, el primer objetivo identificado -quizás porque a partir de una de ellas comenzó a experimentarse esta iniciativa- fueron las tiendas que vendieran productos ecológicos (OPG-45). Uno de los principales incentivos que pensaban ofrecerse a este tipo de establecimiento para alcanzar una colaboración era el hecho de atraer más personas a su tienda o aumentar la venta de sus productos a través de la difusión que desde ecocestas Ecovalle se hiciera de ellas a través de las redes sociales (OPG-07).

Aunque el interés común para establecer una colaboración parecía ser claro, al comenzar a rodar las “*tiendas eco*” comenzaron a presentar algunos problemas. Por un lado, se dependía del “*feeling*” o relación que pudiera establecerse con cada persona en particular. Una de las primeras cosas que quedaron claras en este sentido era que el hecho de vender productos ecológicos no significaba asegurar una relación sólida con lxs intermediarixs:

“P- (...)...y le propuse... a [la mujer que llevaba la tienda]... y tampoco como que no lo veía ella muy claro... pero dijo bueno, voy a probar... pero no funcionó... ahí no funcionó... esta no...”

J – No hubo feeling... ahí no hubo feeling...

P – No hubo feeling, no... porque sabes lo que pasa?, esta es una chica que estudió farmacia y en el fondo lo que quería era una farmacia... pero no ha podido poner una farmacia y pone algo así... y punto es así... y estaba la pobre que decía de pronto decía que si las cajas llevaban bichos y tal, si no las podíamos cubrir con aluminio... empezó así la movida... y después que si no le podíamos dar un tanto por ciento y... (...) ... no, no era... no tenía el perfil para este tipo de rollos...

J – No le gustaba además... nosotros en [la tienda] desembarcamos con cestas... o sea, ni siquiera tuvo que hacer ella nada... sino mira, venimos aquí, te ofrecemos esto y tenemos tres cestas ya... con clientes que van a venir a por la cesta y si tú te mueves y tú te relacionas, no? Pueden comprar también cosas de tu tienda... pero ni siquiera por ahí ella se...” (GT07-PEDRO-JUANJO).

La inconsistencia de la idea de que las “tiendas eco” no tenían por qué ser el perfil más deseado de punto de distribución empezó a hacerse cada vez más notoria:

“J – Ya son crisis existenciales, porque [el hombre que llevaba la tienda], lo mismo te llamaba un día y te decía, guauh!, ha venido un tío por una cesta y se ha gastado treinta euros, a lo mejor viene cogió el tío una cesta de once y se gastó treinta euros en la tienda... pues arroz integral... lo que sea, no?...y lo mismo al otro día te llamaba y te decía... esto no vale... o lo mismo un día que incluso fue en directo llegaron allí un par de clientes por las cestas y el tío cuando todos los clientes se habían ido dice, has visto? Has visto cómo no compran?... yo creo que también ahí fue el primer indicio de que a lo mejor... el tipo de historia de que vamos a buscar una tienda eco para el reparto de cestas... a lo mejor no era lo suyo...” (GT07-PEDRO-JUANJO)

Ya en los primeros meses, emergió aquello que denominaron el “conflicto de intereses” entre el proyecto de ecocestas y las tiendas de productos ecológicos:

“P – ... eso nos llevó a la conclusión de que realmente las tiendas en sí no nos interesan mucho como punto de reparto... porque llega un momento que hay conflicto de intereses... por qué?... porque si venden fresco ellos, con nuestra venta de cajas le estamos haciendo competencia... llega un momento que lo ven... y si empezamos como queremos hacer a vender productos productos... a convertir nuestra caja también... (...) ... hay conflicto de intereses porque en el fondo es una tienda dentro de otra tienda... (...) y en cuanto empezamos a meter cosas va a haber incluso conflicto de intereses con las tiendas que no tienen incluso fresco... [una tienda que no vende producto fresco] cuando empezamos a vender otras cosas pues llegará un momento que dirá ooh!!, que yo también vendo esto... quiero decir que se establece un conflicto, no quiero decir que no sea solucionable, se puede llegar a algún tipo de acuerdo que no lo sé, que ya habría que verlo... pero un conflicto ya ahí nace, no?... cosa que en un sitio que no sea tienda no existe, nunca se va a llegar a ese conflicto de venta...” (GT07-PEDRO-JUANJO).

Ese “conflicto de intereses” que empezaba a intuirse desde el grupo de comercialización de ecocestas se expresaba desde el punto de vista de los puntos de distribución en términos de una clara ruptura en la posible colaboración:

“... a ver, si tú les vas a ofrecer a mis clientes los productos que yo tengo evidentemente vamos a tener que dejar de trabajar juntos, porque a mí no me interesa... digo, ni que tengas mejor ni peor precio, a ver, yo tengo los productos que tengo y tú lo que tú tienes, yo voy a trabajar contigo porque yo he decidido eso no tenerlo yo, entonces yo necesito alguien que

me lo aporte... pero si tú te vas a meter a traer cereales, a traer... bueno evidentemente tengo que buscar alguien que cubra mis necesidades, no alguien que quiera vender lo que yo estoy vendiendo... claro, es que... (...)... A ver, yo no sé los puntos de reparto cuáles son, si es una librería, es una qué, pero es que esto es la tienda que es... entonces en herboristerías no vas a pretender eso...” (G25-SUSANA).

Las incongruencias que surgían con las “tiendas eco” comenzaron a hacer surgir otros perfiles de puntos de distribución que podían ser más adecuados a la propuesta que se estaba intentando llevar adelante:

“P- ... los puntos de reparto en calle significa que tú tienes que llegar y esperarte a que todo el mundo llegue y en mitad de un itinerario eso era... nos rompía todo el ritmo, no?... porque si alguien no llegaba y tenías que esperarte media hora allí, entonces... hay que buscarse un sitio donde dejarlas, las cajas... y un día se lo comenté a Elena... (...) y dijo ah! mira, el Lunes tenemos reunión nosotros... y así se creó ese nuevo punto de reparto... en un local que es en una sala alternativa de teatro... (...)... a la misma vez en Cartuja, pues siempre estamos pensando a ver un sitio y un día, tú estabas allí, no?, se lo comenté, llegó Carmen Porras y le dije qué te parece y ella dijo, yo tenía pensado proponerlo... y ahí surgió así y ahora es punto de reparto de Arte-sanas en movimiento... ellas hacen talleres, terapias danza...” (GT07-PEDRO-JUANJO).

Finalmente, las necesidades que se tenían respecto a los puntos de distribución superaron las expectativas de una colaboración basada en el interés común que podría implicar la apuesta por la alimentación ecológica:

“P- ... y ya te digo, a nivel de concepto, para nosotros nos interesa más puntos de encuentro... una tienda no es un punto de encuentro... pero un bar... o... así como la Qarmita... eso es un punto de encuentro... la gente puede llegar ahí, incluso sentarse y tomarse una cerveza o charlar con la otra gente que vaya a recoger... tiene para nosotros tiene muchas más posibilidades, incluso con la hora y todo... un bar por definición tiene mucho más tiempo de apertura... cierra más tarde... la Qarmita a qué hora cierra... (...)... nosotros lo que necesitamos es un techo y un sitio donde no haya conflicto de intereses y que en un momento dado pueda organizar una reunión, que a la misma vez a ese establecimiento le interese... una reunión no la puedes hacer en una tienda... pero en un bar sí puedes hacer una reunión... Puede ser un sitio donde hacer charlas periódicas... por qué no... yo creo que para esta... para este concepto de relación y de logística, como establecimientos nos es más interesante ese tipo de sitio...” (GT07-PEDRO-JUANJO).

Ahora bien, mientras lxs productoxs que habían asumido la comercialización definían iniciativas y probaban fórmulas para alcanzar acuerdos, el contenido de esos acuerdos nunca llegó a debatirse de forma colectiva en el grupo de ecocestas, ni a formularse de forma consensuada con ninguno de los puntos de reparto: el hecho de en qué consistiría la colaboración, cuáles eran los intereses en común, la existencia o no de contrapartidas... todo ello parecía estar a veces muy claro:

*“I – Y de momento nadie les fue pidiendo ningún tipo de ...
P – De contrapartida?... No... no, pero también por cómo se le ha ido contando... se le ha ido contando la contraprestación que tenía a cambio, no?... a cambio de sitio de reparto tú tienes difusión sobre tus actividades, tu establecimiento, además... tienes una exclusividad en un territorio, no?... todos los clientes que nos hablan, se te van a vincular a tu espacio... o*

sea, en el fondo estás llevándoles gente... esa es la contrapartida... entonces yo creo que por eso la gente no ha pedido una contrapartida económica por caja... es mucho más interesante si tú le llevas clientes, si la gente que va consume... y hasta ahora no ha pedido nadie así... han pedido los de las tiendas la rebaja en granel... pero claro, porque hay conflicto de intereses... tarde o temprano lo hay... pero ya te digo, son inercias... de pronto sale el argumento” (GT07-PEDRO-JUANJO).

Sin embargo, las personas vinculadas a los puntos de reparto asumían tareas que surgían de esa colaboración:

“S – Pues nada, mi día es... abro la tienda antes para facilitarles el reparto a ellos, abro una horita antes y también cierro media hora más tarde... a veces una hora más tarde para facilitarle a los clientes la recogida de las cestas... yo por las tardes normalmente abro de cinco a ocho... entonces los lunes abro a las cuatro, para que ellos puedan entregar, como este es el primer punto de entrega... abro a las cuatro para que ellos puedan acelerar el reparto en los demás sitios y me quedo hasta las ocho y media por los clientes, para que a las ocho se les queda justo... yo tengo clientes que a las ocho y media llegan aquí y son las nueve cuando me voy, no?... pues eso es lo que me supone... pero vamos... como lo hago con cariño no me... o sea, es una cosa que yo misma he modificado mi horario, yo podía haber dicho a Ecovalle, yo a las cinco y hasta las ocho y los clientes que... pero bueno, también por el tipo de personas que vienen a la tienda... no?” (G25-SUSANA).

La falta de acuerdos claros en el establecimiento del vínculo con los puntos de distribución se manifestaba en las suposiciones que surgían de forma espontánea ante la inexperiencia en esta clase de iniciativas o ante la falta de claridad que existía sobre algunos aspectos que podían resultar clave a la hora de establecer relaciones sólidas:

“C -... yo les pregunté que si había alguna contraprestación y me dijeron que no lo tenían contemplado con ningún punto de consumo... lo de la contraprestación... A mí me interesa saber cómo funciona eso... les propuse lo de la caja... yo consumo dos, una la pago yo y ellos me traen una...no sé... ver cómo podía haber un intercambio pero no... no han concretado nada todavía... hombre, yo me imagino que en tanto la gente vaya viniendo y conozca el sitio puede ser una manera de intercambio, no? Esa que la gente que consume de Ecovalle se interese por las actividades que hacemos... pero también gente que viene aquí se puede interesar por los productos de Ecovalle, quiero decir que para mí eso forma parte ya del intercambio... después yo como personalmente digo una cosa es el punto, es decir lo que artesanas hace y lo que Ecovalle hace, y otra cosa es que yo personalmente hago una labor... y saber si por esa labor hay un intercambio en ese sentido también o yo hago una labor y ya... es decir yo no saco nada en contrapartida más que el acto de colaborar en un acto que lo puedo considerar ciudadano o humano o social... (...) ... para mí hay una cosa de darlo por hecho, hay una cosa como en el trato, de como dar por hecho que yo no cobre y de como dar por hecho las cosas... Entonces eso es lo que no me gusta del proceso que ha habido... en ese sentido un poco... a lo mejor porque ellos están acostumbrados a que otra gente que es punto de consumo sea así, pero para mí esto es nuevo y lo veo un poco como... no sé... se me viene la palabra invasivo...” (G11-CARMEN).

A su vez, existía, bajo mi punto de vista, una labor clara que estaban asumiendo los puntos de reparto, cada vez de forma más incisiva, y que podía tener repercusiones serias sobre el proyecto en sí de Ecovalle: la intermediación propuesta a ciertos establecimientos con el propósito de organizar y facilitar una tarea que por momentos se revelaba ingobernable, sin la

existencia siquiera de una base de acuerdos mutuos sobre la que articularse, dejaba a la deriva la relación que desde la producción se establecía con gran parte del consumo.

Así, los puntos de distribución pasaban a controlar gran parte de los recursos que hacían a la potencialidad de la relación producción- consumo, debido a dos razones básicas. Por un lado, el *feedback* -tanto desde el consumo como desde la producción- quedaba interrumpido por personas que no eran en sí mismas parte del proyecto de ecocestas:

“J- Nosotros lo que hacemos es cobrarles... Ecovalle nos da una lista de consumidores y lo que cada uno ha pedido y el dinero de cada cesta y nada, nosotros cogemos el dinero y a la semana siguiente cuando viene el siguiente reparto nosotros les damos el dinero de la semana anterior...”

(...) L: Hay una serie de clientes que de venir aquí han conocido a Ecovalle y con ellos si tenemos más relación...y con ellos a veces si nos comentan cosas...

(...) I: Y tienen algún feedback con la gente de Ecovalle?...

J- No... no mucho... no porque vienen con mucha prisa... tienen que ir a más sitios entonces vienen, dejan las cajas y se van... (...)...me gustaría que fuera de otra forma... que nos contaran un poquito más... la forma de trabajar de ellos... o sea yo sé que son varios productores y tal... pero echo de menos que nos dieran un poquito más de información... Porque nos trajeron los folletos y bueno, ahí en la página web explican muy bien la ideología que tienen pero... un poco hablarlo más con ellos... Luego también alguna persona ha venido a comentarnos que la manera de gestionar de Ecovalle es poco flexible... porque tienen su caja con los productos ya cerrados y aunque hay otra lista alternativa que tiene más cosas, está la caja cerrada ya...y eso no les parece...” (G21-LIDIA-JAVI).

Por otro lado, los intereses de las propias personas que colaboraban en la tarea de distribución, podían quedar por encima del conjunto de intereses de lxs productoxs de ecocestas. En este sentido, el contenido de la oferta no sólo que no llegaba de forma correcta a lxs propixs consumidorxs de Ecovalle, sino que quedaba mediado por los propios contenidos de la oferta que el punto de distribución elaboraba de manera individual:

“Tampoco tengo oportunidad de hablar mucho con ellos, no?, pero es un tema en el que... no es eso lo que yo quería, yo quiero que la gente pueda acceder... entonces no sé si hay alguien que lo haga de otra forma... alguien que pueda.. que diga, yo no tengo una cesta fija y tengo estos productos... no sé si hay otra asociación u otro tipo de gente que funciona de otra manera, no?... entonces tengo que investigar... hombre a mí me encantaría seguir estando con ellos porque estoy contenta y ya ves la relación... pero yo tengo que pensar en la tienda y en los clientes... (...) ...yo creo que podría ser de otra forma y yo de hecho quiero que sea de otra forma... quiero que la gente diga ay qué bien que tienes tal y voy a pedir esto, esto y... y que realmente yo venga a recoger lo que yo quiero comprar... porque la verdad es que me veo obligada a comprar y muchas veces no me encaja... y yo tengo muchas clientas que han dejado de llevarse la cesta... que han dejado de ser mis clientas, han dejado de ser clientas de Ecovalle... y a mí me da pena... Me da pena... (...)... eso me sirvió para darme cuenta de que yo no les estaba facilitando a mis clientes lo que yo realmente les quiero facilitar... lo que yo les quiero facilitar es una caja en la que ellos pidan lo que necesitan... entonces... esa pequeña situación me sirvió para tomar conciencia de que yo no estoy ofreciendo lo que yo quiero en ecobiokarbebi...” (G25-SUSANA).

El planteamiento que se hacía en este caso sobre la conveniencia de la cesta cerrada, se relacionaba a su vez con la falta de comunicación que existía sobre el propio proyecto: el

hecho de que los puntos de distribución no fueran nunca tenidos en cuenta como un elemento clave en el proceso de comunicación y comercialización de la oferta de ecocestas, especialmente en su labor de intermediación entre la producción y el consumo, pareció debilitar las posibilidades de establecer otro tipo de vínculos entre unos y otros puntos de la red de distribución, aislando al grupo de ecocestas de la percepción y ritmo de lxs consumidorxs, impidiéndoles avanzar en la relación que pretendían establecer con ellxs.

Si bien la intermitencia en la participación de los puntos de reparto fue una constante durante los primeros meses -donde se sucedían las entradas y salidas de establecimientos cuando aún eran escasos- con el tiempo la forma de establecer la relación pareció ir afinándose a partir de la voluntad explícita del grupo de comercialización, cuando la necesidad de establecer un mínimo de acuerdos claros, tanto para productorex como para puntos de reparto se hizo cada vez más apremiante:

“...y yo he redactado una cosa para los puntos de reparto, con las condiciones, con lo que le ofrecemos a los puntos de reparto, con los compromisos que tienen que adquirir... y la he redactado para que estos lo lleven y se lo den a los nuevos puntos de reparto y el tío se los lea y sepa qué es lo que asume, porque muchas veces es ah! si yo me apunto, yo reparto cestas, venga, sí aquí... pero de palabra es muy difícil concretarlo todo... (...)... entonces ahí está todo puesto... todos los compromisos que tienen que adquirir... y hemos puesto que como mínimo dos meses de compromiso porque nosotros la logística de meter ese punto de reparto en nuestro reparto, de hacerle folletos, de difundirlo y tal, como mínimo dos meses, o sea... si te cansas, pues te cansas, pero un compromiso mínimo de dos meses...” (G38-DANI).

El documento elaborado por el grupo de comercialización de ecocestas Ecovalle recogía a título informativo, algunos requisitos mínimos que implicaba la colaboración para ambas partes:

Figura 59: Extracto de documento (comercialización)

OFRECEMOS A NUESTROS COLABORADORES

Publicidad impresa: Se editan folletos, flyers y carteles promocionando la colaboración de Ecovalle con el punto de reparto (individualmente), para distribuir por la zona de actuación de cada punto de reparto. Se le ofrecen copias gratuitas de cada modelo para su uso.

Información en web: Se incluirá información del punto de reparto (datos de contacto, logo, imágenes, área de trabajo, etc.) en la página web de Ecovalle: www.Ecovalle.org, dentro de la página Amigos & Colaboradores.

Publicidad on-line: Se difundirán las actividades, ofertas y eventos que el colaborador considere oportunos, mediante nuestras páginas en las redes sociales: facebook y twitter.

Envío información para pedido: Ecovalle envía semanalmente el contenido de la ecocesta y los productos extra a todos nuestros clientes por correo-e. Por lo tanto ofrecemos la posibilidad de enviar a nuestros clientes en la zona del punto de reparto las diferentes ofertas o productos que el colaborador considere oportuno (listado de productos o eventos, etc.).

Otras colaboraciones: Se pretende que la colaboración de Ecovalle con el punto de reparto vaya más allá, tratando de integrar actividades conjuntas, incluyendo algunos de sus productos en nuestras cestas regalo, etc.

COMPROMISO DE NUESTROS COLABORADORES

Entrega de ecocestas: Durante la tarde del lunes, el punto de reparto deberá estar abierto y accesible para que se pueda hacer efectivo el reparto de las ecocestas.

Horario de recogida: A lo largo de la tarde del lunes, el punto de reparto deberá habilitar una hora o un periodo de tiempo en el que se compromete a mantener abierto el establecimiento para que los clientes puedan pasar a recoger las ecocestas.

Espacio de acopio: Una vez que los clientes recogen la ecocesta, algunos pueden dejar la caja contenedora y llevarse solo el producto, por lo que es necesario un pequeño espacio de acopio de cajas, donde se podrán dejar apiladas sin estorbar el normal funcionamiento del establecimiento, hasta que pase de nuevo el reparto de Ecovalle y las recoja.

Recepción del cobro: Los clientes, una vez que recogen su ecocesta, deben dejar el costo de la misma en el punto de reparto. Para ello ofrecemos a nuestros colaboradores la posibilidad de dejar en su establecimiento una “hucha” en la que los clientes dejarían su cuota sin ocasionar molestias al colaborador. Para ello el colaborador se compromete a ceder un espacio en el que ubicar la “hucha” y velar porque esta no sea sustraída.

Fuente: extraído del documento “INFORMACIÓN PARA PUNTOS DE REPARTO”

Sin embargo este documento no trascendió a modo de acuerdo con los puntos de reparto. Probablemente esto se debió a que la actividad de comercialización no pretendía -como propósito consensuado dentro del proyecto- establecer una relación diferente -más intensa o cercana- con las personas que asumirían el papel de intermediarix en las labores de distribución de las cestas, aun cuando éstos no se trataran de un “intermediario convencional”. La posibilidad de facilitar la tarea de la comercialización a través de puntos de distribución no se incorporó en ningún momento a una estrategia global que enmarcara la actividad y por lo tanto, los términos de la colaboración no pasaron a mayores significaciones.

El dilema de “*querer cambiar las cosas*” y “*no reproducir el sistema convencional*” generaba confusión -legítima y necesaria- sobre cómo abordar el tema de la intermediación y la distribución. La ausencia de una figura o fórmula de intermediarix afín o de intermediarix agroecológico no sólo en Granada, sino en toda la región de Andalucía, sometía al colectivo de ecocestas Ecovalle a la necesidad de abordar y crear una estrategia de distribución y comercialización propia y adecuada al proyecto y a su oferta. En ese proceso se pusieron de manifiesto los grandes desafíos de logística, pero también de carácter ético que intentaron abordar de forma colectiva.

- Posicionar nuestra oferta: creando una estrategia propia de comercialización

Los tiempos del colectivo, la apremiante necesidad de construir y dar salida a una oferta agroecológica, y la condicionalidad que imponían los recursos disponibles influyeron en la dificultad que existió en todo momento de construir una estrategia general que, en el ámbito de la comercialización, pudiera servir de apoyo y guía al conjunto de acciones emprendidas.

La importancia que a nivel productivo se le daba a esta estrategia -expresada por ejemplo en la planificación conjunta- contrarrestaba con la inexistencia de una herramienta o un gran plan general para la comercialización que permitiera al grupo sentar acuerdos sobre criterios comunes, objetivos a corto, medio y largo plazo o fórmulas para enfrentar los desafíos de logística que iban en aumento y -se esperaba- aumentarían a medida que el volumen de ventas aumentara también.

La ausencia de ese gran plan general, de esa estrategia conjunta de comercialización, dificultó además desde el inicio y sobre todo, con el mero hecho de no llegar a concretar eso que en más de una ocasión se expresaba como una necesidad colectiva, la posibilidad de perfilar una actividad de comercialización con la que todxs se sintieran cómodxs, así como reflexionar sobre los propios aprendizajes a lo largo del proceso (algo que era una práctica común en el grupo en muchos otros temas).

Esta ausencia de una estrategia clara y definida de forma consensuada, acrecentó aquellas que parecían ser las principales debilidades del proyecto agroecológico en la esfera de la comercialización: 1) la falta de formación e insuficiencia de referentes cercanos (otras iniciativas) en un contexto de inexistencia de circuitos de comercialización agroecológica en Andalucía; 2) la ausencia de contenidos ideológicos y políticos para la estrategia de comercialización agroecológica y 3) la dificultad de alcanzar una estrategia general basada en acuerdos consensuados que diera cuerpo al conjunto de la actividad.

- Limitaciones iniciales: falta de formación y de experiencias referentes suficientes

La ausencia de ayudas, infraestructuras propias, articulación a niveles organizativos más altos y -sobre todo- de circuitos de comercialización adecuados para las propuestas agroecológicas en territorio andaluz obligó al colectivo de ecoceastas Ecovalle a diseñar y crear sus propios canales de intercambio para los alimentos que estaban produciendo. La tarea de “*construir nuestros propios circuitos*” (OPG-11) representó una aportación original, creativa y completamente adaptada a las circunstancias propias: una oferta agroecológica basada en cestas de temporada y local que debía orientarse a la ciudad de Granada y sus alrededores e insertarse en las lógicas de un consumo principalmente urbano. Si bien reconocían necesitar del apoyo sólido de un perfil de “*consumo concienciado*” (OPG-06) además pretendían trascender las esferas de consumo de afinidad y llegar a más personas, adaptándose a sus diversas situaciones y hogares, es decir, llegar también al consumidor/a convencional que no tenía por qué conocer de antemano en qué consistía la propuesta agroecológica de Ecovalle, ni cuál era la relevancia de su compra cotidiana para el SAG.

En este escenario, lo que enseguida se reveló evidente como una limitación inicial, era la falta de formación específica y referentes cercanos, una carencia que se corresponde a su vez con la ausencia -comentada ya en nuestro apartado teórico (ver BLOQUE 3) - de investigación y literatura académica suficiente y específica para la comercialización en redes alimentarias alternativas o construcción de otros mercados.

“I – ¿Y vos creés que tenés el mismo conocimiento de comercialización que de producción? De saber hacer...”

R – No... yo sé menos de comercialización... y eso que quieras que no... que también que desde que hemos empezado a producir estamos haciendo cosas de comercialización y tengo una idea y he estado metido en asociaciones y no sé qué... pero... Bueno... falta ahí un poco... a mí me falta, no? Y creo que en general nos falta, no? Hemos aprendido a base de... nadie tenía una formación... igual que un montón somos agrónomos y tenemos formación en la producción, no? Nadie tenía formación en... y es una cosa... pues importante, no?, la comercialización o la logística... llegar a la gente... todo eso... andamos más verdes...” (G08-RODRI).

La falta de referentes cercanos, iniciativas suficientes como para que exista una base sólida de fórmulas y opciones ya comprobadas, reforzaba una contradinámica al hábito -ya consolidado dentro del colectivo- de experimentar y aprender de su propia experiencia:

“Yo cuento con el decir... nosotros estamos aprendiendo a cultivar y lleva un tiempo... nosotros no somos buenos productores todavía... de considerar que tenemos el control... puede venir una plaga bíblica, puede venir una helada, pero el resto está bajo control... no tengo que mirar, hostia cómo se plantaba esto...el oficio de comercialización o comercial yo lo considero igual... para eso, para cultivar, yo pregunto a este, al otro, a los agricultores de aquí... en comercialización ¿a quién le pregunto?... cierto... vale, para eso hace falta un boceto, primero decir...bueno, yo por mi cuenta, para plantar una lechuga primero compraría un plantel, antes de comprar semillas porque no tengo ni puta idea de la semilla y miro como lo hace mi vecino y... bien... pero tengo más o menos un plan... ese plan en comercialización han sido ideas no plasmadas que han carecido de constancia... ahora esto, ahora allí... entonces cuando uno no es tan constante a la hora de experimentar cuando algo sale bien... ya no sabes ni qué es lo que has hecho bien realmente...” (G20-PEPE).

Esta carencia parecía muchas veces estar en el fondo de la sensación, expresada frecuentemente por diferentes personas, de estar “*dando palos de ciego*” con la comercialización (FUERA-OP).

- Contenidos ideológicos y políticos para la comercialización agroecológica

En cuanto a la tensión entre las lógicas convencionales y las nuevas lógicas respecto a qué vender o cómo hacerlo, la inexistencia de alternativas claras parecía forzar la recurrencia a las formulaciones convencionales -al menos como punto de comparación- en el forzoso intento de reflexionar sobre qué cosas podían ser incorporadas a la propuesta de ecocestas, cuáles eran aquellas a las que se debía dar continuidad puesto que les resultaban útiles o adecuadas al proyecto, o con cuáles se debía romper de forma radical aunque nadie supiera bien cómo resolver de otra manera ese aspecto.

En este sentido, la contradicción que se expresaba en los debates internos sobre ciertos temas o decisiones tomadas por el grupo de comercialización, así como las propuestas que intentaban llegar a algún tipo de conclusión o aportación a cómo se podían resolver las cosas de otra forma -consiguiendo ser coherentes con los principios y propósitos que el proyecto y en especial la actividad productiva ya habían conseguido fortalecer- caminaban por lo general sobre el filo del abismo entre lo que era “*afín*” a la “*agroecología*” o a “*lo que hacemos*” y lo que necesitaban para “*sacar la comercialización adelante en el mundo real, tal y como está*” (OPG-52).

De manera recurrente, aparecían en las conversaciones expresiones que parecían generar tensión y que exigían aclaración o detonaban un debate: en diferentes registros de OP hablo de ello como de “*prácticas que asustan de la comercialización convencional*”. Resultaba evidente que las palabras imponían idearios y significaban muchas veces justamente aquello que se quería cambiar. Sin embargo, en el imaginario individual y colectivo la inexistencia de otras palabras y otras fórmulas reconducía al uso -que por momentos parecía inevitable- de esas palabras-llave. Y éstas ponían de manifiesto una y otra vez la tensión entre las diferentes lógicas, a partir de las propias reacciones de lxs otrxs integrantes del grupo: “*marketing*”, “*captación de clientes*”, “*plan de empresa*”, “*vender de forma más comercial*”,

“beneficios”... frecuentemente detrás de cada una de ellas había aclaraciones y se observaban reacciones. El desafío parecía consistir en encontrar un punto de equilibrio; si no nuevas palabras, al menos sí nuevos contenidos consensuados: reformular ciertas prácticas y conceptos y reutilizarlos y adaptarlos a la propuesta agroecológica de Ecovalle:

“...porque yo también lo que dije es que yo consideraba que era importante que hubiera un plan de estrategia... yo... para eso creo que soy un poco... un poco cuadrulado, pero... pero hay que tener objetivos, no? temporales... si luego no se cumplen, no pasa nada, si es que esto no es... pero sí que hay que tener un objetivo, muchas veces, para hacer las cosas... que sin ese objetivo es como... la utopía, no? bueno, si quieres llegar a eso... bueno, pues por lo menos te diriges a eso... y entonces yo veo que no se marcan pues... decir, nuestros objetivos dentro de Ecovalle es llegar a tantas personas al mes o llegar a no sé qué en tanto tiempo... yo sé que eso es muy difícil... cualquier empresa... o sea, el mundo empresarial, no hay que desdeñarlo... o sea, el mundo empresarial funciona con la dinámica capitalista explotando a la peña o lo que sea, pero hay cosas que se pueden aprender de ese tipo de cosas que son buenas...”(G10-JORGE).

Las fórmulas convencionales parecían aparecer de forma mucho más insistente en aquellos ámbitos o materias que el grupo de ecoceastas no dominaba, donde no se sentían seguros, donde había mucho por inventar. Y en especial, aparecían y reaparecían para poner de manifiesto la necesidad de nombrar y dar contenido ideológico y político a esa estrategia de comercialización agroecológica que no aparecía en los manuales ni nadie se atrevía a recomendar: de la misma forma que me resultaba muy poco probable escuchar de boca de alguna productora o productor la fórmula “a ese cultivo échale un poco de herbicida”, el chirrido que producía en mis propios oídos escucharlos debatir sobre “*el plan de marketing*” (OPG-54) no hacía más que poner en evidencia la inexistencia de recursos adecuados para una estrategia de comercialización agroecológica que fuera afín a los principios comunes consensuados.

La reproducción de las dinámicas convencionales, de esas formas “normales” de proceder al respecto de la comercialización, recaía también sobre el grupo de ecoceastas Ecovalle como una expectativa externa al grupo que aparecía en forma de opinión en el entorno cercano al colectivo:

“...Siempre se los he preguntado y vosotros pa’ captar nuevos clientes ¿qué hacéis?, ¿vais por ahí ofreciendo el producto?... No, eso se hace solo, que cuando vas a un ecomercado pues te ven... si... y no y yo creo que hay que... tiene que haber un comercial, alguien que esté mostrando... oye mira, somos esta asociación, tal, esto es lo que ofrecemos, tal... si no los clientes no van a venir a ti... tendrás tu que ir a ellos a ofrecer producto... no creo que nadie vaya a venir a ti... creo que por eso también van muy despacio... porque no hay una persona que está en la calle... representando a Ecovalle...”

I: Y la gente que hace comercialización te parece que no hace eso...

E: No, no hace eso... no hace eso... lo que se encarga es pues... de hacerlo a través de internet, que sí eso está muy bien... es una cosa que hay que hacer... se encargan de marcar los precios, de hablar con los clientes... pero no de abrir nuevos canales... y sobre todo veo que cuando abren algún canal es porque alguien se pone en contacto con ellos... (...)... y eso... pues mira, está muy bien pero creo que Ecovalle... debería de ser el que va buscando esos puntos de reparto, buscando esos clientes...” (G39-ELADIO).

Por otro lado, el posicionamiento agroecológico del proyecto de ecocestas Ecovalle, también generaba expectativas enfrentadas a la lógica convencional:

“... él tiene una visión más mercantilista y empresarial de lo que tiene que ser ecocestas, no?... y es incapaz de ver de que ecocestas se puede... y que lo está haciendo, apoyarse en una asociación y apoyarse en un proyecto social y colectivo y político que influya en su comercialización... (...)... yo si estuviera en ecocestas haría eso... porque un proyecto comercial puro y duro de venta de cestas no tiene futuro... o sea... le llenas de contenido de algún tipo o... y para mí ese contenido es más político, más de transformación social, más ir hacia la gente que ve que las cosas pueden cambiar, que es todo un mercado, si se mira de esa manera, no?... no mirándolo como un mercado, sino como que ahí dentro de eso hay una gente que puede pedir eso, no? ... (...) ... la comercialización es política entonces tú depende qué línea coges es una cosa o es otra cosa, no?” (G30- XAVI).

El problema de “captar clientes” lxs sumergía en un dilema de carácter ético similar al de “convertirse en distribuidores o intermediarios” (OPG-54). La tensión entre la lógica convencional de comercialización -orientada a conseguir ventas y beneficios- y las nuevas lógicas que querían experimentarse -orientadas a que esas ventas se adecuen al resto de principios que intentaban un cambio social a través del conjunto de la actividad- convertía determinados temas en territorio minado: muchos de los debates que surgieron al respecto, resurgían en el momento más inesperado y aún quedaron vigentes una vez cerrado el trabajo de campo. Sin embargo, era necesario resolver estos dilemas, abordar una comercialización propia y llegar a los hogares de alguna forma.

- La necesidad de una estrategia de comercialización propia

Una de la autocríticas recurrentes a nivel grupal era justamente, la inexistencia de ese plan general de comercialización; algo que finalmente se expresaba en palabras como “plan de empresa” “plan de marketing” o “estrategia de marketing”, entre otras (OPG-54) y que ponía en evidencia esa carencia, principalmente, de un acuerdo común, de una estructura de consensos que diera forma a la comercialización que el grupo quería para su actividad:

“...yo noto mucho la carencia de un plan con unos objetivos... unos objetivos de llegar a sitios, no de vender... es decir, bueno, vale, tengo el barrio de tal, ahí no hay dios que no sepa que existe esto o en instituciones y colegios de esta zona no hay dios que no sepa que existe esto... que ha sido esto... pero que lo sepan... ese plan no existe... que es lo que en teoría se pretende hacer... plan de marketing.... El plan de marketing va a ser una lluvia de ideas... y si necesitamos ayuda externa nos plantearíamos a quien coño preguntarle esto... vale? Pero no... desde un principio yo pienso que... en teórico... hicimos una lista que se llama la lista de los reyes magos que era lo que se le pedía a comercialización... quien se dedique a comercialización tiene que hacer esto... y esa era una lista muy extensa...” (G20-PEPE).

Es de destacar que, si bien por momentos la diferencia que surgió entre lxs diferentes integrantes sobre si asumir la comercialización de manera interna o no parecía prevalecer sobre todo, el interés de influir en esa comercialización, de determinar cómo se iban a hacer las cosas de manera conjunta, se expresó desde el inicio por parte de todxs lxs productoxs, quisieran o no destinar energías propias en la tarea en sí:

“... pues estamos en proceso de generar más dinámicas para que eso no pase... de hacer un plan comercial entre todos, no? y de que el grupo de comercialización se encargue de desarrollar ese plan comercial... pero que ese plan comercial haya nacido de todos, no solo de la visión de una parte... de.. dónde queremos centrar nuestra energía, no? a la hora de buscar ahí consumidores... qué tipo de consumidores queremos buscar... entonces esa línea que es como la filosofía un poco de la comercialización que queremos un poco llevar... pues tiene que ser muy consensuada entre todos los que estamos, porque si no genera tensiones... y eso pasa por hacer... un plan de marketing... un plan de empresa... y tener claro lo que queremos hacer... pero también va despacio eso...” (G27-VICTOR).

Uno de los problemas más enunciados que surgieron en el día a día, fue el cómo comunicar al resto del grupo lo que se estaba haciendo en comercialización; cómo conseguir consensos en las decisiones a tomar sobre la marcha y cómo mantener un diálogo constructivo de manera permanente, especialmente a través del espacio destinado a ello, es decir las reuniones semanales de ecocestras. Esta falta de comunicación debilitaba la capacidad colectiva de afianzarse en acuerdos consensuados y propiciaba las especulaciones personales sobre qué se estaba haciendo y qué se debería hacer:

“...yo creo que se está yendo un poco... así un poco a ver a cuánto cae... bueno, yo es que he trabajado mucho con los números, pero si tú tienes que llegar a ciento treinta personas y sabes que tú con el estudio que has hecho, que para llegar a las cuarenta cestas más o menos, tienes que haber contactado con quinientas personas, pues para llegar a ciento treinta, tienes que multiplicar por cuatro... quiere decir que tienes que llegar a dos mil personas... venga, pues hay que hacer el esfuerzo, de llegar a mil o dos mil personas para que se nos establezca una cesta de ciento treinta o ciento cuarenta que es el umbral de rentabilidad a lo mejor que tenemos tal, no?... yo creo que eso es un poco lo que hace falta... planificación, no?... que luego los contactos con las cestas que se están haciendo, los diseños de... el decir, el contacto que se está haciendo con lxs consumidorxs, de puta madre... los puntos de reparto... de puta madre...pero yo veo que un poco... el norte... que no lo tenemos... que no tenemos un objetivo... y yo para mí yo me lo marcaría... es la única diferencia a lo mejor que yo establezco... pero yo lo digo en las asambleas... lo que pasa es que no me meto en detalles de ver cómo hacer esas cosas...”

I -Y por qué pensás que no... que eso no se está haciendo en Ecovalle...

J- Pues no lo sé... o sea... yo creo que no... que las personas que a lo mejor están dedicadas a eso o creen que eso no es tan importante o a lo mejor es que no lo saben hacer... o... no creo... no lo sé por qué no se está haciendo... pero sí que hemos pedido varias veces hacer unos planes de trabajo, por tiempos, por tal y sin miedos, que es que si no se cumple no pasa nada, que es que no estamos fiscalizando, pero es por intentar hacer esfuerzos, por intentar saber qué estamos haciendo...” (G10-JORGE)

La inexistencia de esa estructura de acuerdos, de ese plan general de comercialización se traducían en la inexistencia de una ética propia que acompañara y definiera las formas en las que podían dar salida a su oferta, a su proyecto, a los propósitos de cambio explícitos en sus intenciones.

“... Sí... él trabajaba en multinacionales y en cosas de estas y en todos los sitios del mundo y él se empeña siempre en que tenemos un ligero problema, con el tema comercializador... y ese es nuestro gran caballo de batalla... yo creo que sabemos hacer muchas cosas pero no sabemos venderlas...” (G01-JUANJODIANA)

Los conflictos éticos, es decir, de ese cuerpo de principios, criterios y normas comunes que orientan de forma “natural” la acción colectiva, aquí se manifestaban cada vez que se hacía explícito el contenido moral del proyecto de ecocestas Ecovalle y la ausencia de estrategias consensuadas o al menos lo suficientemente comprobadas/ experimentadas como para ser consideradas ya “normales”. El problema -recurrente- de cómo posicionar esa oferta de manera adecuada, se expresaba en muchas ocasiones en términos de “cómo vender de forma más comercial sin llegar a ser el corte inglés” (OPG-50,52,54; FUERA-OP). Esa pretensión, resumía para mí el dilema que los presionaba a nivel interno como grupo y dentro de una realidad económica poco afín, que oscilaba entre la necesidad de ingresos suficientes para dar continuidad al proyecto y la intención de que el proyecto no se apoyara en un sistema de ventas incongruente a la propuesta agroecológica. ¿Cuáles eran los términos medios en esa transición? ¿Cómo navegar en medio de las lógicas convencionales sin perder el rumbo en el intento? ¿Cómo establecer un diálogo con un consumo no acostumbrado a propuestas alternativas al comercio convencional, a las dinámicas urbanas de tiempos escasos, grandes superficies, planteamientos de marketing agresivos, precios bajos como garantía de acceso, formatos estandarizados...? Parecía necesario sumergirse en ese tránsito, cargado de incongruencias, para encontrar allí quizás las claves del proyecto propio:

“... hay millones de ideas... es que hay millones de cosas, pero... claro, eso lleva tiempo... por ejemplo, el hacer comparativas de lo que te cuesta la cesta en una frutería y lo que te cuesta en el mercadona... porque mucha gente es resistente a eso, pues toma... tu pones los precios son más o menos los mismos o veinte o treinta céntimos más... que te ahorras el trabajo, que te ahorras el tiempo que tienes que estar dedicando, sin colas, y no sé qué no sé... los gramos de CO2, para la gente que esté preocupada por el medio ambiente del consumo de las cestas de Ecovalle que son mucho más bajos... eh... haces una dieta que con los productos de Ecovalle de temporada satisfaces tus necesidades nutricionales de no sé qué no sé cuántos... todo eso son cosas que son valores añadidos que... joder, ¿no te venden el puto danacol éste diciendo, es que danacol aumenta tus defensas, no sé qué? y la gente lo compra, tío... la publicidad sabe lo que la gente quiere, tío... no te digo que le tengas que vender algo que no necesita... pero ¿copiar esos modelos, tío? Ellos saben cómo vender... ellos saben cómo vender... nosotros tenemos que copiar esos modelos... y decir, con Ecovalle esta cesta, te ahorras no sé qué no sé cuántos y encima tienes los nutrientes, compras a precio de aquí y no se lo están llevando el dinero, no sé qué no sé cuánto...y eso, hacérselo llegar a lxs consumidorxs... y que lo vean eso... y eso... joder, si compran el danacol... que no les hace falta... (...) ... si al final hay que vender, no pasa nada.. y no pasa nada por hablar de pasta y no pasa nada por hablar de eso...”(G10-JORGE).

Esa búsqueda permanente en lo que hacía a la comercialización ponía en evidencia de forma general, el gran problema de fondo que existía al proyecto agroecológico de ecocestas Ecovalle, un proyecto con una fuerte base productiva a nivel de manejo y de organización que se enfrentaba a la inexistencia de un consumo adecuado: el hecho de dirigirse a un consumidor/a anónimo/a y no partir de una base de acuerdos que implicara en el proceso al consumo, el desafío de comunicar las intenciones colectivas, generar confianza y una relación mucho más cercana -en términos afectivos- que aquella a la que los condenaba la lógica convencional de producir (incluso en ecológico) y vender a quien sea sin que exista ningún gesto, ni contacto, ni alternativa para el diálogo entre la producción y el consumo: una relación normalizada y completamente mediada por las grandes superficies, argumentada por los precios y orquestada por la estandarización de los procesos y las formas. En fin, el problema de restablecer una relación más cercana entre producción y consumo.

EJE 3 – Construyendo lógicas colectivas a través de vínculos y redes de afinidad

- Reconstruyendo vínculos producción – consumo



Uno de los desafíos más contundentes al desarrollo de propuestas agroecológicas es modificar y reconstruir el vínculo entre la producción y el consumo: un vínculo que el SAG ha relevado al anonimato y -sobre todo- ha enajenado en su esencia: no existe, entre el plátano que se adquiere en un supermercado en el Valle de Lecrín y el sitio específico donde fue cultivado en Costa Rica, ningún signo evidente para un/a consumidor/a cualquiera. Tampoco de su trayectoria entre el punto de origen y la góndola. Y menos aún, una referencia que pueda dar información sobre las personas que lo han producido, sus condiciones de vida o laborales, el impacto que ese cultivo tiene sobre ese territorio, cómo se distribuye el valor del producto entre productorxs y demás participantes en la venta. Como consumidorxs interesadxs en que siempre exista plátano disponible para la compra y de que se ofrezca a un precio final accesible, se pierde todo tipo de interés y posibilidad de trascender esa desvinculación entre el producto y el resto de elementos y procesos. Por último, resulta indistinguible -quizás irrelevante- si ese plátano viene de Costa Rica, De Filipinas o de Camerún, aun cuando el origen del producto se especifique en una etiqueta o un cartel.

En este sentido, la reconstrucción del vínculo entre producción y consumo suele abordarse de manera específica a partir de las propuestas agroecológicas, como una de las potencialidades de cambio en la reformulación del SAG. Frente a esto, es preciso identificar el perfil del consumo con el que se quiere establecer una comunicación, así como el tipo de relación que quiere proponerse y cuáles son los espacios o aspectos en los que se asumen diferentes fórmulas de co-responsabilidad. Estos fueron aspectos importantes también para el colectivo de ecoceastas en lo que hizo a la relación que esperaban mantener con sus consumidorxs.

- Hacia quién se dirige el proyecto: perfiles de consumo

Secuencia: perfiles de consumo



Fuente: elaboración propia con fotos de archivo personal

La reconstrucción del vínculo con lxs consumidorxs fue, para el proyecto de Ecovalle, una motivación que siempre quedó explícita en las reuniones o comentarios grupales. Sin embargo, el hecho de dirigirse principalmente a un consumo urbano envuelto en hábitos ya estandarizados -de compra, de preferencias, de expectativas de producto- significó un desafío especial.

Como ya hemos comentado en el apartado teórico, las propuestas agroecológicas apuestan por diferentes vínculos entre productorxs y consumidorxs: desde una relación más dilatada hasta un compromiso conjunto en los procesos productivos y de consumo en general. En el caso de ecocestas Ecovalle existían referencias previas en este sentido, de otras iniciativas, incluso algunas muy cercanas.

El perfil del consumidor/a del colectivo parecía situarse en un lugar intermedio entre el abanico de posibilidades que iba desde un consumo co-productor o co-responsable en cuanto al proyecto, el producto y el proceso, a un consumo anónimo. Esto se expresaba frecuentemente en comentarios de todo tipo y parecía ser un acuerdo explícito a nivel grupal (OPG-52). Este lugar intermedio quedaba definido por las expectativas que se tenían al respecto:

“...yo no quiero hacer asambleas todas las semanas con lxs consumidorxs... porque es otro proyecto... pero sí que quiero que haya una relación con lxs consumidorxs... que sientan el proyecto como suyo... no eso de que esto es una tienda y aquí vienen a comprar verdura... porque se supone que vendemos más que una cesta, no? yo lo entiendo así... Yo... entiendo que vendemos más que una cesta de verdura...”

I –Y qué significa eso...

M- Pues que vendemos un proyecto de vida, que vendemos una recuperación de semillas, que vendemos que no se pierda la agricultura... muchas cosas... educación en base a alimentación... educación en base a producción... vendemos muchas cosas más... pero cuando tú lo ves ajeno y solamente eres un consumidor, pues todo eso te lo pierdes... (G22-MARTA)

La necesidad de ampliar el círculo, de llegar a más gente, de trascender los circuitos de consumidorxs más concienciados o afines quedaba a su vez limitada por las propias dinámicas más extendidas y las inercias que se resistían al cambio:

“...nosotros, creo que necesitamos canalizar, y eso sí que es de puta madre, parte de la economía que es sucia o cosas que no molan, que ese dinero se reinvierta en proyectos colectivos o de puta madre... si eso es genial... si ese dinero que a lo mejor que está ganando dinero del ladrillo y eso viene a generar una economía local, oh, tío, no pasa nada.. pues si las ongs no se preocupan de dónde vienen las donaciones... pues si nosotros podemos permitirnos hacer eso y ese dinero... o sea... tenemos que abrirnos a otra gente que es la que tiene dinero... que es la que tiene capacidad para hacer eso... y esa gente son los funcionarios y amas y amos de casa que... pero... esa gente está acostumbrada a un discurso... está acostumbrada a comprar un tipo de cosas, entonces siempre se dice, hay que trabajar con el cliente... pero eso es un proceso muy largo... eso es un proceso mental... los procesos mentales llevan mucho tiempo... no podemos pensar que en cinco seis meses esa persona va a dejar de comprar... entonces, si ya ofreces una cesta cerrada... pues, la gente ya va a estar ahí... todos quieren comprar tomates... todos quieren comprar berenjenas durante todo el año... no sé hay muchas cosas, muchas resistencias a esos cambios...” (G10-JORGE)

La propia dinámica que el proyecto de ecocestas fue generando con el tiempo, fue perfilando a su vez el tipo de relación que surgía en la práctica concreta, en función a los recursos disponibles y no solamente de las expectativas que se iban manteniendo al respecto. La ausencia de un contacto personal más directo se impuso finalmente a las propias intenciones del colectivo, debido a que la logística de la una comercialización en construcción parecía imponer los ritmos a todo lo demás.

- Necesidad de roce, interacción, comunicación y empatía

Una de las limitaciones que surgían a la relación que se proponía al consumo era, según la propia experiencia de sumergirme en la rutas de comercialización, entablar contacto con lxs consumidorxs y tener la posibilidad de charlar en profundidad con algunxs de ellxs, que el contacto personal entre productorxs y consumidorxs se concentraba al inicio en las personas que repartían las cestas directamente en mano para quedar mediado luego por los puntos de distribución. Esta percepción era compartida y se planteaba incluso en algunas reuniones como una debilidad en el propio proyecto:

“...Si tú quieres vender directamente y tal, tienes que participar y suerte que eres un grupo y que no tienes que estar todos los días yendo a un mercadillo, no? Que tienes que ir una vez a la semana... pero así estás implicado en lo que ocurre... en vez que ir a tratar con el de la tienda o con el consumidor, no?... ya estar cerca del consumidor te da muchos detalles que tú no tienes, no? Que digamos... pues en este caso Pedro, Juanjo, los que están en la comercialización hablan con el consumidor y les dicen cosas... y luego a lo mejor se las transmiten al productor que está ahí... pero ya hay una distancia, no?... si tú como productor de tus lechugas, vas y el consumidor te dice, pues mira, tus lechugas son una mierda... porque son muy pequeñitas, son muy... pues tú a lo mejor se lo puedes explicar..., no? Y a lo mejor entiendes y lo ves luego con otra cara... o te lo tomas de otra manera o... no sé... a mí

me parece interesante eso... estar cerca... y a lo mejor el hecho de no estar ahí cerca, pues ahí una de las partes de las problemáticas que están habiendo...” (G08-RODRI).

Esa oportunidad de roce, de generar una relación basada en la cercanía, era una de las capacidades a las que se pretendía aspirar desde la producción. La falta de espacios o herramientas específicas para ello parecía repercutir directamente en la construcción de confianza entre la producción y el consumo:

“...muchas veces es la poca confianza que tienen lxs consumidorxs que no se creen el proyecto y que dejan de consumir cuando a una cesta le llega un tomate mal, se chinan... o sea, vamos a intentar trabajar en ese camino, tío, que no nos pase... que nos creemos que somos los mejores... que lo hacemos todo perfecto... si... pero igual algún día que llega un producto mal y esa persona no tiene por qué irse o perder esa cesta porque se sienta que las estás engañando... cuando tú formas parte de algo y entiendes que en el campo hay ciertos problemas y que no es que te hemos querido vender un tomate podrido... son más tolerantes... pero cuando son ajenos... no? no está ese contacto, ese conocer como persona, pues al mínimo fallo, se caen cestas o no te compran en toda la semana o lo pruebas una vez y... y al vergel también le ha pasado... si es que le pasa a todo el mundo...” (G22-MARTA).

Por otro lado, incluso en lo que hacía a la propia relación entre productorxs, la concentración que se producía en las personas que llevaban la tarea de comercialización mantenía en el desconcierto al resto de integrantes del grupo. Una parte importante de la información que se podía obtener, de cara a sacar adelante una comercialización que resultaba clave en el conjunto del proyecto, también se perdía en el tipo de relación que se iba modelando con el consumo:

“... tienes que estar ahí vendiendo para ver las dificultades que tiene vender y si no estás, ves las cosas muy fáciles... yo creo que es interesante e importantísimo estar ahí... no?. Como para ver los problemas que surgen... y quizás... quizás la problemática viene de que aunque esté la comercialización dentro del grupo de productores, hay productores que están y productores que no están y hay un grupo que no está ninguno en el tema de la comercialización, no? Entonces... eso... aunque le pongas también mucha empatía y mucho tal y todas otras historias que puede haber y todos otros conflictos de funcionamiento... yo creo que eso marca... Porque no estás metido ahí, no sabes lo que está ahí y siempre lo ves desde fuera, no?... (...) ...te estás perdiendo ahí matices que al no estar ahí metido... y no tener a lo mejor esa empatía, pues... y lo mismo desde los otros lados... por eso yo veía interesante el modelo de que fuéramos rotando, no?, es verdad que es una... bueno, que te descoloca y tal, pero que al final es eso, no?” (G08-RODRI).

La necesidad de integrar espacios de interacción entre una producción y un consumo de afinidad, una interacción capaz de generar empatía y soldar así, una afectividad basada en la confianza entre personas cercanas, que se conocen entre sí, que son parte de un proyecto en común, parecía estar ausente en el propio planteamiento de comercialización y por ello, ausente de las posibilidades de concretarse desde el grupo de productorxs:

“...se quiere hacer como un híbrido entre ser una pura... no sé cómo decirlo, ser como un proyecto de venta de cestas, puramente económico y un hortigas, se ha querido hacer un híbrido, pero no se han buscado los mecanismos de no llegar a la asambleas semanales con los agricultores y pasar de lxs consumidorxs, sabes lo que te digo?... entonces, no se han creado esos mecanismos de hacer el híbrido... entonces muchas veces somos... vendemos

cestas... por qué? porque no se hacen jornadas, porque nadie se encarga de hacer jornadas... entonces dices... alguna de conservas que se ha hecho... pero no... o sea debería ser... trabajar con acciones continuamente... porque antes en el mercadillo te veían y tu hacías tu... tu parte de que te conozcan, pero es que ahora no te ven... ahora ven a dos personas... en el mercadillo tu te veías... veías ahí al productor, le contabas qué te había pasado, pues mira los tomates están así porque no sé qué, pues mira... pero veías al que lo había producido y tú le contabas tu película... y él se encariñaba contigo y formaba parte de tu huerta... pero ahora no... no ven a todos los del grupo de productores que estamos detrás... (...)... no lo sé... es que no sé qué mecanismos hay que... no sé cómo hacer ese híbrido sin que sea tedioso para lxs consumidorxs ni más carga para nosotros...” (G22-MARTA).

La incertidumbre que se generaba dentro de ese proceso de no saber cómo hacer las cosas quedaba enmarcada en la inexistencia de espacios de co-responsabilidad donde tanto como desde la producción como desde el consumo se pudieran asumir funciones o responsabilidades en cuanto al proyecto basándose en la existencia de un ideario común de cambio.

- El desafío de la co-responsabilidad

El punto de partida del proyecto de ecocestas Ecovalle, era conocer el escenario de dificultad al que se enfrentaban en términos de establecer vínculos con el consumo que implicaran una distribución de responsabilidades basadas en acuerdos de confianza más estables. La falta de una organización que aglutinara a lxs consumidorxs o que los situara en una posición de asumir más compromisos en lo referente a su compra, se revelaba más débil respecto a otros escenarios o territorios:

“la gente no está tan acostumbrada a las cestas cerradas... y estamos ofreciendo solamente dos modelos de cestas cerradas, no sabemos si con los cinco modelos que vamos a hacer, va a mejorar la cosa o no... tiene que ver con la falta de... de compromiso que suele existir aquí con la gente con respecto a este tipo de proyectos y a la visión que tiene el campesinado o que tiene con respecto a la producción local... que no lo valora tanto como en Francia, que no lo valora tanto como en Inglaterra, que no la valora tanto como en Alemania, que no se valora tanto como en tantos países... o sea, creo que es un cúmulo de cosas, que hace que no se establezca el volumen de cestas...” (G10-JORGE).

Una de las referencias cercanas -tanto a nivel de afinidad como de territorio- al proyecto de ecocestas Ecovalle, era el modelo de la cooperativa agroecológica Hortigas, uno de los socios de la Asociación Ecovalle, y cuyos integrantes residían en su mayoría en Granada ciudad. En este modelo, que consiste en un proyecto de autogestión en el consumo de alimentos, cuyos integrantes asumen funciones de producción en mayor o menor medida, se reparten los alimentos que se obtienen con el esfuerzo común y se asume una cuota que está destinada a apoyar la viabilidad del proyecto como tal. En este sentido, las diferencias con la propuesta de ecocestas, eran importantes:

“... Son diferentes... o sea, a nivel productivo porque ecocestas se compone de muchos productores y hortigas en cambio somos un productor... bueno, somos tres personas

trabajando pero somos un productor... porque los tres hacemos lo mismo, vamos a lo mismo... como las huertas, no?... ellos en cambio son seis o cinco, no sé cuántos son ahora... y aparte de la gente que le compran fuera y todo eso, no?... y... y después a nivel de consumo pues... pues... la cuestión es que nosotros no comercializamos con nuestros productos, no? no sé, nunca nos repartimos... no sé... yo no tengo que preocuparme de vender nada, sino que todo se distribuye entre las personas que están... y las ecocestas en cambio tienen que buscar... consumidores... ni yo les llamo consumidores, ni... que es lo que hace la diferencia entre el consumidor y el productor.....” (G30- XAVI).

Esos modelos de referencia, si bien podían recocerse dentro de una afinidad e incluso compartían un territorio de actividad tanto a nivel de producción como de consumo, no parecían encajar con la realidad en la que se iba enmarcando el proyecto de ecocestas:

“...a mí me encantaría que esto fuera un AMAP¹¹⁷... me encantaría que la gente cogiera y dijera, a principios de año dijera... trescientos pavos... o doscientos cincuenta pavos, venga, toda la verdura que sacas me la das... ese sería mi modelo ideal... algo que a mí me permita saber que yo voy a tener todos los ingresos anualmente cubiertos y que la gente va a recibir... y que ellos se van a hacer cargo también del riesgo que implica la producción... pero no veo a la gente que... pero si en una semana, que las lechugas salen un poco mal, pues ya está todo lleno de quejas... y fue una semana, joder, que no hemos metido más cosas... no ha habido más problemas de cosas, las semanas las cosas van de puta madre, tío y una semana... no sé qué... la gente ya se está quejando, tío, se están quejando de un montón de cosas... cómo les voy a pedir yo a esa gente que tenga un modelo AMAP o que tenga hortigas o que tenga un modelo tal...” (G10-JORGE).

Esta falta de empatía o cercanía en la relación que se iba estableciendo con el consumo tenía su correlato en las expectativas que lxs propios consumidorxs tenían sobre qué tipo de consumo elegían para sí. De manera general, las personas entrevistadas parecían conocer a grandes trazos el proyecto de Ecovalle y en la formulación de su contenido, no parecía que éste fuera a requerir algún tipo de participación de su parte:

“I: ...es una asociación, digo siempre, que lo que está fomentando es la agricultura ecológica y de temporada y lo más natural posible y que lo que hace es generar una serie de cestas con productos locales... que vende a un precio razonable... y que lo que intenta sobre todo es darte productos que sean buenos y de calidad... intentan eliminar distribuidores y luego que hacen una labor... por lo que yo he visto en la página web... de divulgación... de fomento de ese tipo de hábitos y costumbres...” (G35 GUILLE-IRENE).

La implicación del consumo parecía estar marcada por una comunión con ciertos idearios que a veces se expresaban de forma clara:

“...sé que es un tema social, de cercanía, de producción de cercanía.. que eso me gusta mucho, no? me encanta porque si es posible yo prefiero comprar productos de aquí, productos frescos producidos o cultivados lo más cerca posible... (...) ...porque yo hasta ese momento de conocerlas no había reflexionado seriamente sobre lo importante que es consumir productos de la tierra, sobre lo importante que es fijarte pues que los mangos sean de Almuñecar y no sean de... de Brasil no?... (...) y me di cuenta de que era algo muy importante... entonces es un motivo más para... para consumir y para apoyar el proyecto de Ecovalle... (G33-LUZ)

117 Sistema de apoyo a la agricultura familiar francés

Sin embargo, esa comunión en idearios no tenía por qué representar un interés en una participación abierta que implicara asumir compromisos de otro tipo:

“... de momento sigo teniendo la misma expectativa de seguir con ellos... me gusta muchísimo que no estoy obligada a comprar todas las semanas, por eso, porque si voy a estar fuera, voy a estar de viaje pues, eso, no? qué hago con la verdura, no?... o si no voy a estar en casa... entonces eso me gusta mucho que no hay una obligación porque sentirme atada me incomodaría mucho, no?... y... bueno... mi idea es continuar con ellos... y las expectativas son... que sigan creciendo, que puedan tener cada vez más variedad de productos...” (G33-LUZ).

Por otro lado, la propuesta de ecocestas atraía a ese consumo que incluso habiendo probado otras fórmulas, no se veía con capacidad para asumir espacios o funciones de co-responsabilidad:

“... la diferencia es la responsabilidad de la participación... o sea, que en realidad en hortigas se tiene ciertas responsabilidades en el proyecto... está guay si realmente tú estás en el momento pa' hacerlo, no?, si tienes tu tiempo, tu energía y tu historia está de puta madre porque puedes llegar a sentirte dueño de realmente lo que tú estás comiendo, no?, porque tú lo estás trabajando, si estás yendo a la huerta, si estás yendo encima a las reuniones... trabajar en todos los ámbitos del proyecto, es la caña... es como que se cierra un círculo y estás de puta madre, no?, pero te requiere muchísimo tiempo, no?, muchísima energía, que para mí esa, ya te digo, esa diferencia es la que me hizo cambiarme a Ecovalle, irme pa' allá, porque realmente no estaba en el momento de participar, ni de tomar decisiones, ni de pensar, ni de ir a trabajar al campo, sabes?... no estaba en ese momento... entonces eso es lo que yo más veo, no?...” (G12-LAYLA).

Justamente ese punto que no implicaba esa militancia, esa co-responsabilidad parecía ser un común denominador entre lxs consumidorxs entrevistados. El conocimiento del proyecto en general, parecía bastar para apostar por la propuesta sabiendo que no se quería avanzar mucho más allá de la implicación que suponía la compra:

“...podría participar más... porque yo sé que se podría visitar a diferentes productores, lo que nunca he hecho, pero la verdad es que me gustaría... (...) yo he visto las cosas que mandan de información en el internet... a veces te mandan... esto lo miro porque me interesa... pero muy muy de cerca no lo sé... detalles... solo general... (...) ... sé que son fuente de productos locales, que están hechos sin... sin venenos... si alguien me preguntara le diré que no tienen el sello de la junta de Andalucía pero que tienen su propia manera de hacer el seguimiento, que sí que son realmente biológicos, que no están utilizando productos venenosos... yo esto, lo que a mí me interesa casi más que todo eso, aparte de que me gustan las cosas para comer... pero lo que me gusta mucho es dar vida a este tipo de actividad que es local, que es amigable con el planeta... he intentado convencer a algún que otro vecino que sí que se podían aprovechar de esto... la gente son muy lentos para moverse y yo... tampoco soy militante, solamente pienso en la gente que puede estar interesados en un momento...” (G34-CINTYA)

Frente a un consumo tan desarticulado, con la coexistencia de otras iniciativas agroecológicas que se desarrollaban en la ciudad de Granada, el desafío de ecocestas Ecovalle consistía en ampliar el círculo de ese consumo comprometido -un consumo más cercano a diferentes

formas de “*militancia*”- y alcanzar también a otrxs consumidorxs, conseguir romper con el bloqueo que por momentos suponía el estancamiento en la venta de cestas:

“...el consumidor concienciado, que está metido en la historia... si quiere comprar, puede comprar lo que sea... el que está un poco integrado en el 15-m conoce... conoce Ecovalle, conoce hortigas, conoce ... Yo creo que los conoce casi todos... este tipo de gente son pocas... lo que pasa es que lo que tenemos que ver es cómo llegar a la gente que es sensible pero que no es militante... para hacerlo esto viable... no podemos basar el proyecto en una militancia...(...) ... nosotros tenemos que abrir y pensar en gente que no es militante, como somos nosotros, o sea, que es gente pues normal, con ciertos criterios de apostar por la salud o apostar por el medio ambiente o apostar por el campesinado o apostar por lo que sea... o sea, la agroecología, lo social, lo económico... porque eso creo que es un grupo relativamente cerrado y que ya están cubiertos por las asociaciones y por los grupos que hay... entonces a lo mejor una parte no crece a lo mejor por eso, otra parte no crece a lo mejor por el formato de cesta... ya te lo estoy diciendo, no? como que hay varias cosas ahí que hacen que no crezca... y no creo que haya una solución mágica...” (G10-JORGE)

Desde la producción, algunxs productorxs tenían claro la dificultad que existía en esperar una implicación mayor a ese consumo más masivo, menos identificado:

“...en [otros proyectos] tienes que ir una vez al mes a la huerta... y tienes que ir a no sé cuántas reuniones y no sé qué... y yo no lo veo eso desde el punto de vista del consumo... o sea yo creo que desde un consumidor puedes participar, pero no puedes implicarle... un consumidor tiene su vida, tiene su trabajo... tiene su familia... o sea, no puedes estar pidiéndole a un consumidor que participe cuatro o cinco veces al mes en cosas... porque es que ni puede ni... o a lo mejor hay días que pueden, pero... yo creo que hay que habilitar cosas, eventos, actividades y demás que se pueda participar pero que sean más puntuales, más que continuas... (...)... que no puedes hacer una cosa muy permanente ni exigirle al consumidor mucho...” (G38-DANI).

Sin embargo, la necesidad de entablar un mínimo acercamiento que permitiera un feedback, una puesta en común o un reconocimiento mutuo en una actividad común, quedaba también explícita dentro del colectivo de ecocestas:

“...no quiero militantes total y absolutamente implicados en el conjunto, o sea que el cien por cien de lxs consumidorxs estén implicados en tal porque nos limitaría el número de consumidores, pero sí en que hay que estrechar muchos lazos con consumidores... y estrechar los lazos con consumidores... y estrechar los lazos no para enseñarles lo que queremos nada más, sino para que se de una opinión y escuchar sus inquietudes y si lo que quieren es... también echar una mano, o lo que quieren es hacer una visita, conocer, hacer una paella con la familia una vez al año... o si lo que se quejan es de economía o si lo que se quejan es de variedades o... si lo que se quejan es de métodos de cultivo o simplemente... pues eso creo que hay que trabajarlo bastante... eso no... lo tenemos un poco ahí...” (G20-PEPE).

Desde un principio se partía de una situación de dificultad inicial, de tener que entablar una relación con un consumo no inmediato, situado en la ciudad próxima, pero que no compartía espacios cotidianos en común con lxs agricultorxs del Valle:

“(en el Valle) el problema es que todo el mundo tiene huerta... entonces veíamos que lo de las ecocestas era una posibilidad pero que a largo plazo porque... los de granada no tenemos

contacto físicamente, no hay una unión de sentimientos, no? de que te conocen, de que confían en ti... sino que son meros consumidores... en otros sitios sí que hay gente que... son consumidores, pero a la vez, son amigos, te conocen y a la vez... están ya sensibilizados... no?... ese trabajo ya no lo tienes que hacer tan fuerte...” (G22-MARTA).

En otro sentido, la energía que se invertía desde el grupo, al menos en términos de preocupación, debate o iniciativas propuestas al consumo, existía también la sensación de que más allá de las oportunidades que se estaban dando, había una respuesta del consumo que no existía, una motivación propia que surgiera desde ellxs, alguna acción conjunta que hiciera eco de un posicionamiento o una disponibilidad a cambiar los hábitos de compra y que surgiera desde el propio consumo, una respuesta que parecía no ser fácil de que se produjera:

“...Hombre... yo... aquí también voy a ser un poco más crítico... que si me gustaría... o sea que actualmente hay muy poca implicación del consumidor ...o sea me gustaría que hubiera más pero... pero que no sé tampoco cómo se haría... que al final es que la gente la que tiene que... yo creo que las facilidades se dan... o sea que la gente que quiera que participe... quien quiera que participe yo participo con el que quiera participar, no? Que tampoco me voy a rayar porque la gente no venga, no? Es que también en otras asociaciones es que es así... en [otra asociación] hay un montón de gente y la gente no se implica... va a comprar y ya está, le da lo mismo, a lo mínimo y ya está... todos los colectivos así, tienen los mismos problemas de participación de la gente, peor que...ya está, que la gente cuando quiera participar que participe...” (G08-RODRI).

Pero por el lado del consumo, tampoco quedaban claras cuáles eran los espacios en los que se podía participar, desde Ecovalle no se daban propuestas en términos de acuerdos claros en lxs que el consumidor/a pudiera identificar vías para una implicación mayor:

“ A ver, que no está establecido, no está definida cómo va a ser la relación esta... porque yo veo, a lo mejor el consumidor de Ecovalle, a lo mejor, digo de Ecovalle o de cualquier tipo de cooperativa o de relación fuera de los circuitos capitalistas, no? del mercado... en esa relación realmente eres consumidor pero también eres activista, no? o sea, yo realmente me veo un poco así a mí misma, no? ahí... Pero es que esa relación entre el consumidor activista y el productor ecológico... combativo no está realmente definida... o sea a lo mejor yo, como consumidora activista, tengo que entender ese, por ejemplo, ese margen de que la verdura lo mejor no esté cien por cien bien... o sea, va a haber ciertas cosas que te vas a tener que adaptar porque eres activista conmigo, no?, se supone que tal... entonces esas exigencias no están o no deben estar... pero que digo que eso, que haya o no una exigencia de calidad no se ha debatido, no se ha planteado, no se plantea... por ejemplo, en [otro proyecto agroecológico] se sabe... y tú cuando entras en [otro proyecto agroecológico], tú sabes, que puedes o tener una cosecha en condiciones, te puede venir verdura mala... sabes lo que te digo?... puede venir una nevada y no haber verdura en un mes, pero tú vas a seguir pagando tu cuota... y vas a seguir yendo a la huerta y vas a seguir trabajándola, no?... pero en Ecovalle no está eso hablado, sabes?” (G12-LAYLA).

Frente a este distanciamiento entre lxs consumidorxs y lxs productorxs, que desde mi mirada no era más que una expresión de la dinámica convencional que estaba establecida en el modelo del SAG y que se hacía difícil abordar y modificar, emergía la posibilidad de buscar fórmulas o posiciones intermedias, mixtas, que implicaran un acercamiento fruto de un movimiento de ambas partes, aún sin saber del todo cuáles eran esas formas o a veces incluso con grandes dudas y planteamientos sobre cómo podrían llevarse a la práctica (OPG-54):

“...yo creo que lo interesante es que puedan convivir varios modelos, no? Y que distintos tipos de personas o de consumidores o como los queramos llamar, pues puedan estar cómodos y podamos trabajar conjuntamente, no?, porque la gente también... es un montón de gente distinta, que pasa por un montón de momentos, no? Momentos con más ganas de hacer cosas, momentos con menos ganas... hay gente que tiene más inquietudes en una historia, más inquietudes en otra... y al final está guay también que una persona que quiere comer ecológico por los motivos que sea... y que nos compra a nosotros la verdura, pues está genial, porque él come ecológico y nosotros podemos vivir de producir ecológico... eso está muy bien, no? No pasa nada... y puede tener... y está muy bien el que está ahí super motivado por la agroecología y la soberanía alimentaria y quiere venirse con nosotros a hacer las visitas, a trabajar en el SPG, a trabajar en los cursos... a... a ideas que se le puede ocurrir a la gente, no? Que no se nos tiene que ocurrir todo a nosotros, no? Que a mí me gustaría también que desde el consumo pues se les ocurrieran ahí propuestas...”(G08-RODRI).

Ese acercamiento desde el consumo parecía no estar del todo claro, se hacía difícil pasar del hábito de compra “normal”, a asimilar que esa compra podía extenderse a otras participaciones o responsabilidades. Sin embargo, afloraba en lxs consumidorxs de Ecovalle una cierta inclinación a ir un poco más allá, aun sin que existiera un posicionamiento más claro o una actitud más dinámica. Una de las opciones en este sentido, era la participación en actividades de carácter lúdico o recreativo:

“... a lo mejor visitar los huertos donde la gente están haciendo las cosas... yo no tengo huerto, no tengo sitio para hacer huerto pero... pero me gusta... y será interesante ir a ver cómo lo hacen, cómo evitan las plagas... yo no sé si lxs productorxs bio utilizan otros métodos para quitar las plagas o simplemente que cuidan tanto que no hay plaga... no lo sé cómo lo hacen... también había otros talleres... no me recuerdo... solo he ido a un taller que han ofrecido que era de las conservas que era interesante... creo que han hecho otros también, ya no me recuerdo de cuál pero había pensado en que no estoy libre para poder ir a eso... y me ha dicho Pedro que ha hecho un paseo de visita a las acequias, a la manera de irrigación... si lo hace otra vez a lo mejor me apunto... no sé... tener el contacto un poco más cerca con el campo...” (G34-CINTYA)

Otro de los intereses de participación, consistía en afianzar la relación afectiva, el conocimiento personal entre lxs productorxs y consumidorxs.

“...Pues no sé, los vería de otra manera, no?... a lo mejor, yo qué sé me gustaría a lo mejor encontrármelos en una comida o... sabes? Que a lo mejor no tengo por qué ir al campo a que me digan, mira esto lo hemos hecho así, esto lo hemos hecho así y que me demuestren... algo... yo que sé, que yo me lo creo... que a lo mejor me gusta más la convivencia en otros aspectos... el conocerlos más como personas porque yo sé que a lo mejor como currantes de... lo van a hacer bien, que no se van a quedar contigo... que no te van a decir esto es ecológico y luego van a estar echando... que te dan esa tranquilidad de que hay una coherencia ideológica en lo que se está haciendo...” (G12-LAYLA).

La co-participación en la gestión de los pedidos, allí donde se había conseguido conformar un grupo de consumo, aunque poco habitual, también representaba otra línea de interés común:

“Por ejemplo, a mí el tema internet no me mola nada... pero nada... es que no, no me gusta... yo soy partidaria de internet pero no en este sentido... también sí que es verdad que agiliza mucho, pero separa mucho más todavía al productor del consumidor, no?... creo que si hubiera que por ejemplo si en los grupos de consumo, en vez de que las reuniones fueran solo de la gente del grupo de consumo, estuviera la gente que también está produciendo y toda la historia, habría una mejor relación y yo creo que sería mucho más fructífero para Ecovalle... porque no es lo mismo que te explican cómo funciona a que tu conozcas a la persona que te tare los kiwis, a la persona que tal... que yo entiendo que tampoco tienen tiempo, porque obviamente también están en su curro, no? y por ahí lo entiendo, no? pero es que no sé...” (G13-CARO).

Aun ante la dificultad de encontrar espacios comunes, formas de implicación claras y atrayentes para el consumo, o funciones de co-responsabilidad basadas en acuerdos consensuados, aún ante esa sensación que parecía imperar a uno y otro lado de no saber bien dónde ni cómo acercarse un poco más, cada vez más, sí se percibía constantemente la intención de que este cambio en la alimentación se integre dentro de un cambio más amplio, que abarque a más personas:

“... espero que esto vaya creciendo y la gente si son cinco los que son conscientes luego sean diez y luego sean quince... y por algo se empieza... hay pequeñas células por ahí de todo...de alimentación, sanidad, trabajo, no sé qué... y luego espero que vaya creciendo, no?... y que esas células sean lo normal... no sé si me explico... que realmente esto sea un movimiento como lo pintan y no un movimiento hippie, moderno, como el 15m y cosas así... sino que realmente esté la gente por ello, no?...” (G06-LOURDES).

- Horizontalidad y participación: construir un colectivo/ grupo y sus dinámicas

La tensión entre las lógicas convencionales que rigen la alimentación y las nuevas lógicas que pugnan por cambiar el estado de las cosas al interior del SAG se hace explícita en la emergencia de nuevas fórmulas para gestionar de forma colectiva el proyecto común; fórmulas basadas en la horizontalidad y no ya en la verticalidad, así como en la persecución del interés colectivo y no tan sólo individual.

El grupo de ecocestas Ecovalle presentó, desde los inicios, una firme convicción en que esa lógica horizontal, basada en la participación y en la implicación personal, era la vía no tan sólo de generar cambios en su entorno, sino también, de operativizar la propuesta de la forma más dinámica y funcional al grupo.

Una vez consolidados como grupo productivo, desde el inicio comenzaron a trabajar a partir de dinámicas participativas: bien pidiendo ayuda externa, como en la dinamización del proceso del SPG o bien consolidando el espacio de la asamblea semanal con herramientas de autogestión: turnos de palabra, escucha atenta, representatividad de todos los subgrupos implicados.

La asamblea semanal constituyó el máximo órgano de toma de decisiones del colectivo: se redactaban actas de cada sesión -especialmente de las sesiones extraordinarias- y se tocaban allí tanto temas de planificación de cultivos, comercialización, organización de los

agrovoluntarixs, como de administración de la asociación, actividades o proyectos, cooperación con otros colectivos, etc.

Imagen 60: Reunión semanal colectivo ecocestras Ecovalle



Fuente: Archivo propio.

La asamblea representó, desde el inicio y bajo mi perspectiva, el corazón del proyecto y del grupo. En ese espacio se desarrollaron la mayor parte de los debates y siempre fue notorio el esfuerzo de cada unx de lxs integrantes por llevar allí las dudas, los desacuerdos, las motivaciones personales y las ideas propias.

La asamblea estructuró toda la actividad grupal, tanto a nivel de relación de los integrantes de ecocestras, como a nivel de relación con otrxs socixs colaboradorxs o colectivos afines. En todo momento significó un espacio de compartir y de coordinar, de plataforma de apoyo y consulta en las decisiones individuales del día a día. La asamblea orientó la acción individual hacia la creación de una dinámica donde primaran los consensos colectivos como fundamento a esa misma acción individual:

“...yo no pude comprar ayer en el [un proveedor] porque en la asamblea se había decidido que no se iba a trabajar con este tipo de distribuidoras.... Hasta que no me dio permiso la asamblea no podía... y los precios se acuerdan en asamblea... o sea, unilateralmente nosotros no podemos tomar una decisión que compete a la asamblea y eso sí que va a seguir siempre así... o sea, si no tenemos los precios de una cosa, porque se nos ha olvidado, decir, chicos tenemos boniato, a qué precio lo ponemos... (...) ...o sea, tomar esa decisión unilateralmente no podemos porque la estructura que tenemos es la asamblea horizontal donde se acuerdan ciertas cosas, que tienen que pasar por ahí...” (GT09-JUANJO).

Las características del grupo, los perfiles que lo componían, los intereses y trayectorias personales marcaban de por sí una diferencia, auto-reconocida, en el tipo de actividad agrícola que se quería desarrollar. Era así como surgían las comparaciones con los imaginarios del

“campesinado” y de la “actividad agrícola” entendida de forma convencional y allí es donde se generaba un posicionamiento sobre la diferencia que implicaba apostar por un proyecto de naturaleza colectiva:

“...Esto es nuevo... no es el campesino que hay que convencerlo de esto porque, no?... el campesino convencional... sino son gente que aunque desde jóvenes hayan vivido en el campo y que su familia sea del campo y que haya vivido en el... ellos... ellos están convencidos de que quieren hacer este tipo de historias... este tipo de desarrollo agroecológico, no? Y este tipo de comercialización.. y... y... y esta forma de relacionarse... (...) ...O ese espíritu de... de querer hacer una agricultura más... más acorde con el medio ambiente, no?... que aquí... aquí la mayoría de lxs campesinxs, de los agricultores tratan con químicos, tratan... a lo mejor el cambio que ven, la mayoría sería por... porque económicamente les fuera mejor... y punto. O sea que eso también sería un problema a la hora de... o sea tú crees que podrías reunir aquí ahora a lxs campesinxs todos los martes, y construir... sería complicado, no? Sería muy complicado... pero bueno, yo te digo que cada proyecto tiene la personalidad de la gente que lo forma y del... lugar y de todo... y este proyecto es así y con la gente que estamos... en ese sentido hay mucha capacidad técnica porque hay... ingenieros, técnicos agrícolas, biólogos... es que en ese sentido, también a la hora de organizarse.. o de afrontar formas que son, que pueden ser bastante complicados para otro tipo de... de... de... De... De curriculum, de vida, no?... que puedan tener gente que no... pues eso no nos asusta, no? A la hora de organizar, de planificar, de... la gente tienen problemas con eso porque... porque son gente... la mayoría de campo, no? Que les cuesta la planificación... las reuniones... entiendes?... lo de trabajar en grupo, en común... eso... eso... eso casi nunca se ve...” (G02-PEDRO) .

En todo momento se hacía presente la determinación de que las estructuras jerárquicas no eran las adecuadas para la implicación personal en el proyecto, donde se pretendía asegurar una participación equitativa, así como garantizar las vías de acceso a esa comunicación.

“I – Por qué pensás que en otros lugares se concentra más la comunicación...”

P – Por qué? Porque será una estructura más jerárquica... esto es una asamblea, que tiende menos a eso, no?... que no es una junta directiva, se supone que si hay una junta directiva es ella la que comunica, no?... (...) ...nosotros nos reunimos una vez a la semana y hay que estar siempre haciendo reajustes... pero claro, pero se hacen... una vez a la semana y ahí sí que... todo el mundo sabe de los procesos... eso es el concepto de desarrollo agroecológico pasa por ahí... todo el mundo debe saber cómo es el proceso, tiene que tener información de los procesos... si tienes información sobre el proceso te puedes imbuir dentro del proceso... porque si no dónde estás, en que parte estás... de qué enteras tú... realmente es tuyo el proyecto o... o qué... yo creo que para ser tuyo el proyecto tienes que estar imbuido ahí y saber escuchar... (...) ...por eso las cooperativas aquí no han funcionado... y las que han funcionado es por estructura jerárquica, jerárquica que la mayoría de las veces han salido allí, vamos,... el gerente se ha llevado el dinero... eso en la mayoría de las cooperativas... pero eso por qué el gerente se ha llevado el dinero ¿Por qué él es listo y los otros son tontos? No, eso es porque la estructura se lo permite... es la estructura sobre la desinformación... eso tú no te enteras de qué ocurre y entonces pues es más fácil que te roben, no?... y esa ha sido la estructura que se ha utilizado aquí... es la estructura de las formas del asistencialismo es la misma... yo soy el técnico que sé más que tú... eh? Yo soy técnico... y eras técnico y tenías ahí un poder, era un poder... y eso es lo que ha hecho que ahora el campo esté como está... se han cambiado variedades que no debían de cambiarse... en fin...”(G02-PEDRO)

La decisión de apostar por un proyecto colectivo, en medio de una inercia general a emprendimientos de tipo individualistas y jerárquicos, era considerada además como un valor añadido al proyecto en sí, puesto que representa un aprendizaje en sí mismo:

“... pues... bueno desde lo básico que sigue uno a preñiendo a trabajar con gente, no? A organizarse con gente, a funcionar con un grupo de personas... de una manera que intentamos que sea así lo más horizontal y lo más asambleario posible, no? ... qué se yo... desde que he empezado a participar de estas historias, no? con Hortigas ha sido ahí de lo que más me ha gustado y le he sacado más partido, no? a... al juntarte con otras personas y al hacer cosas juntos, no? y... intentar que eso salga de todos, no?... eso en la parte de organización es donde he sacado ahí más aprendizaje, no? en la gente...” (G08-RODRI).

La tarea colectiva, el roce constante, la puesta en común, la colaboración y el asesoramiento mutuo, así como las diferentes formas de apoyo que surgían a nivel interno del grupo afianzaban en todo momento la afectividad entre lxs integrantxs del colectivo:

“...a nivel personal... pues... la verdad es que haya una cohesión de gente también en un momento dado para que salga en el proyecto, que es con lo que yo también... te lo repito porque es con lo que me quedo, no?... y que... dentro de las posibilidades e historias que puedan pasar dentro del grupo esto... un poco en positivo... porque hay una energía muy bonita, entonces también me quedo con esto, que nos estamos dando el uno al otro, un poco, de los conocimientos que yo tengo, los conocimientos que tiene otro... y los estares de cada una de las personas se ven y se manifiestan ahí... un poco diariamente en el trabajo del propio proyecto...” (G05-NOEMI).

La asamblea servía a su vez, desde mi mirada, para tomar el pulso a la integración que existía o se iba desarrollando sobre cada área o tema que se abordaba. Así, las tensiones surgidas a nivel interno se correspondían claramente con una coordinación menor que se manifestaba en que no se recurría a la asamblea lo suficiente, o no se daba suficiente espacio al tema en concreto o se dejaban los debates al respecto sin concluir. Los problemas con la comercialización fueron, en este sentido, un claro ejemplo de ello. La disfunción entre las decisiones que se intentaban tomar y la dificultad del propio grupo de comercialización de integrar esas decisiones tomadas en la asamblea reflejaban la debilidad que la asamblea, como máximo órgano de representación colectiva, estaba teniendo sobre este aspecto en particular:

“un ejemplo... en el albarán de las cestas no va a ir el precio de los productos... va a ir el precio de las cestas porque nosotros no vendemos productos, vendemos una cesta, que es un conjunto de productos y que tiene un precio.. pues desde que se decidió ahí hacerlo, hasta que se hizo pasó como mes y medio o dos meses con otra asamblea en medio que también se volvió a decir que se quitaran los precios... son cosas ahí que... que... como que han generado ahí... como una cierta tensión, no?... de decir, bueno esto qué es, no? no hemos decidido esto?, estábamos todos aquí en la asamblea y por consenso hemos decidido esto y por qué no se hace?...” (G27-VICTOR).

Una de las formas de plasmar y volver operativa la estructura colectiva de organización fue el hecho de apostar por una planificación conjunta de cultivos que permitiera guiar el conjunto de la actividad y coordinar a las diferentes unidades productivas en una organización común:

“...y ya empezamos a reunir la gente interesada y pues a ver cómo lo organizábamos y decidimos empezar con mercadillos... (...) ...y a raíz de ahí pues nos juntamos los grupos que

estamos ahora de productores de ecocestas, pues nos juntamos ahí como más... más... no una vez al mes como en Ecovalle, sino todas las semanas... para ver cómo lo organizábamos, cómo coordinábamos las producciones... con muchos debates sobre si hacer una huerta colectiva o si todo el mundo trabajaba en todas las huertas... al final se decidió que fuera en unidades independientes pero sí que se manejara como una explotación... para las rotaciones, y para coordinar las ventas y todo... que es en el momento en el que estamos... con una planificación conjunta de cultivos... porque antes era que cada uno sembraba un poco lo que le apetecía no?..” (G22-MARTA).

- La herramienta de planificación conjunta

La planificación conjunta surgió como respuesta a una necesidad que fue emergiendo a nivel individual y colectivo, de ir organizándose más y mejor a partir de que se iniciaron en la actividad productiva en sí:

“... se intentó hacer primero una planificación un poco así grupal pero no salió porque además queríamos... todas las huertas tenían prácticamente de todo o de muchas cosas... y se vio que eso desde el punto de vista de gestión y de manejo es más complicado, es mejor, pues igual hacer un montón de cestas, no? Pues que una persona... pues tener un campo a lo mejor de lechugas con tal... o sea, intentar simplificarlo todo un poco... para que fuera más eficiente el manejo, el abonado, el tratamiento para plagas... tú tienes cinco cultivos... cinco tipos de riego a lo mejor... cinco tipos de caballones... cinco fechas de siembra... cinco tipos de manejo contra plagas... entonces eso para una huerta de autoconsumo está muy bien. Porque tú vas a la huerta, tu echas un ratito y bien... pero cuando tú tienes que empezar a producir un montón de verdura, con la cantidad de gente que somos y la cantidad que tienes que llegar a ... tienes que intentar todo eso, pues agruparlo... entonces por ahí surgió como la necesidad de agrupar sobre todo las familias porque las familias botánicas tienen más o menos... tienen el mismo riego, tienen manejos parecidos, tienen necesidades de fertilización parecida... etcétera, etcétera, no?... entonces surgió un poco por eso, porque estábamos desbordados la cantidad de trabajo que teníamos... el trabajo que invertíamos era muy grande para los resultados que luego salían...” (GT29-JORGE).

Poco a poco, la reflexión fue volcándose en la construcción de una herramienta que permitiera aglutinar todos los datos necesarios para la actividad, plasmarlos en una plantilla informática y extraer de allí una serie de cuadros que se exponían en la sala de reuniones y servían de orientación y consulta a cada agricultor/a, más allá del conocimiento que éste/a tuviera en profundidad de la herramienta en sí. Es decir, de forma sencilla cada quién sabía qué hacer y cuándo.

Sin embargo la planificación conjunta estaba soportada por una compleja estructura que intentaba organizar la actividad productiva de forma general, así como el diseño de las cestas y los ingresos obtenidos:

“... la lógica es que primero se planifica el número de cestas por semana, luego se distribuye el número de cestas... y el tipo de cesta, se aplica un porcentaje a cada cesta para saber el número de cestas que va a haber y eso luego se transporta a cada tipo de cesta lo que va a llevar cada cesta en función de la fecha... se multiplica el precio del producto con el número

de paquetes de ese producto que está establecido como trescientos cincuenta gramos de cebolleta, un kilo de no sé qué... Se multiplica, sumas el precio de la cesta en los formatos de cesta y eso al final te da un número de plantas... el número de plantas totales... lo sumas, lo multiplicas por un marco de plantación... te sale la superficie... de esa superficie luego lo pasas a una hija en la cual ordenas todos los cultivos para que tengan todos más o menos la misma superficie y la misma fecha de plantación y de recolección y eso luego ya lo distribuyes entre las diferentes huertas de Ecovalle para que las rotaciones puedan pasar de un productor a otro sin que haya diferencias de superficie, ni problemas, nada... sino simplemente... cambia en Dúrcal con un mismo clima, cambia en el valle con un clima parecido y en la costa pues otro clima parecido... (...) ... y eso además, se supone que con eso vas a tener un sueldo... intentando ser igualitario...yo he intentado ser lo más posible pero...” (GT29-JORGE).

El cálculo de ese sueldo mínimo asegurado y equitativo, incluía además la contemplación de la situación particular de cada huerta, así como otros costes asociados a la producción:

“... nosotros siempre hemos hablado que el proyecto tiene que ser rentable desde el punto de vista de las personas, sacar un sueldo pues para las personas que están aquí... entonces... si tú dices, pues somos diez personas... las diez personas no vamos a poder vivir de Ecovalle, porque tendríamos que sacar ciento sesenta, ciento setenta, ciento ochenta cestas... doscientas cestas... porque eso lo vi yo, no?... entonces era... pues miembros... la tasquivera cuatro, nazarí dos, la senda uno y said tres, no?... los sueldos que van a... pues las personas, para said van a ser dos sueldos para dos personas, para la senda una persona, para nazarí una persona y para nosotros una persona y media... el sueldo mínimo son a lo mejor son seiscientos... bueno, esto lo hice porque como todo el resto son comercializadores y tienen ingresos de la parte comercial, pues como que se complementa, ves, se suman las dos cosas y como que se complementan los salarios, entonces al final el ingreso por cada persona son mil euros... teniendo en cuenta que hay doscientos euros de autónomo y de doscientos euros de costes mensuales de gestión de la explotación y tal, no?... entonces así más o menos sale a partir de eso con los euros de las cestas sale que con ciento treinta cestas, pues nos podría dar para nosotros un sueldo y medio, para nazarí un sueldo, para la senda otro sueldo para said dos sueldos...” (GT29-JORGE).

La planificación se convertía además en una herramienta que permitía organizar la actividad a futuro, permitiendo dar continuidad a los manejos, ir incorporando modificaciones en las infraestructuras, etc:

“...ahora tú sabes que tienes que sembrar de tal fecha a tal fecha tantas cosas y tal y después tienes que sembrar esto... aparte que el tema de la planificación es que tú ya sabes a tantos años vista tú lo que tienes más o menos que hacer, entonces ya puedes saber, pues ahora le tengo que meter un abonado verde, o ahora quiero abonar aquí o allá, o ahora quiero hacer esto o lo otro o ahora me puedo dedicar esta fecha a hacer otra cosa... sabes? Te permite planificarte un poco tu lo que quieres hacer, de la otra forma estás muy.... Yo creo que no sabes lo que vas a hacer... por eso la planificación y la rotación de cultivo...” (GT29-JORGE).

Una de las cuestiones a tener en cuenta es que la planificación conjunta estaba pensada para ser implementada sobre un sistema de cestas cerradas.; así se convertía en la herramienta idónea al tipo de oferta que en ecocestas se había decidido, aunque también podía significar cierta rigidez a la hora de implementar cambios sustanciales en dicha oferta. En este sentido,

un sistema de cestas abiertas sería imposible de abordar de esta forma debido a su variabilidad:

“...apostar a un modelo de cestas cerradas es muy bueno para nosotros... porque nos permite planificar muy bien, porque es que esto es complicado, en el sentido de que en Ecovalle hacemos una rotación de cultivos como si fuéramos una gran familia, como si fuéramos una sola explotación... y eso es una idea súper bonita, pero si ahora solamente la gente quiere comprar tomates, qué pasa con los otros productores... los otros productores no van a recibir dinero por sus verduras y no se qué... o sea yo, todas las planificaciones, todo lo que hago intento que, es difícil, que todos recibamos o las unidades familiares reciban el mismo dinero... que se lo más equitativo posible... pues si todos queremos vivir de esto, si sacamos poco, pues vamos a intentar sacar todos lo mismo, poco pero lo mismo... por lo menos es mi idea... yo creo que es una idea más o menos compartida... o por lo menos yo estoy intentando diseñar así las cosas, no?...” (G10-JORGE).

La planificación conjunta significaba una innovación en cuanto a la forma de hacer las cosas, una respuesta diferente que suprimía la necesidad de establecer una estrategia individual -que incluyera riesgos y beneficios- por la posibilidad de asumir esa estrategia de riesgos de forma compartida con el resto de compañerxs:

“... Sí el tema de la planificación llevamos... lo empezamos en invierno, para otoño y... el año ya, el anterior verano se empezó... de una forma mucho más... light, no?... y ahora cada vez... es que es un proceso... es un proceso, es un hábito también... no existe esa costumbre en el mundo agrario la planificación... juntarse agricultores y decir vamos a ver cuándo cultivo yo eso, cuando cultivo yo esto... eso no existe... o sea de forma puntual existirá, no?, pero... eso quien lo ha hecho? Eso siempre ha sido: bueno, a ver, pongo esto porque creo que va a tener buen precio esto y... sabiendo que va a tener buen precio lo pone, cultiva y tiene suerte y lo vende a buen precio y no tiene suerte y lo vende fatal...” (G02-PEDRO).

La planificación conjunta, brindaba un sostén a nivel técnico productivo, a nivel de ingresos y a nivel también de apoyo mutuo entre lxs productorxs. Significó un cambio a la lógica del interés individual por la apuesta a una lógica de organización colectiva que beneficiara a todxs de manera equitativa:

“...la historia es que al principio cuando empezó Ecovalle como que había un poco... pues hay que poner un montón de cosas y entonces como que era una rifa de... pues quién quiere poner esto.... Yo.... Pues quién quiere poner esto, ... yo... quién quiere poner lo otro... y entonces era como que nos íbamos repartiendo las cosas en función de.... Bueno, pues de las apetencias un poco, de las disponibilidades de tiempo del agente, etcétera, etcétera... entonces eso se vio que bueno, que entraba en competencia porque uno siempre quería poner lechuga, porque la lechuga es más fácil, uno siempre quería poner tal... y entonces se empezó a ver que eso era poco operativo... y luego ya, el tema era que para las rotaciones, tú tienes que ir cambiando, tú no puedes estar poniendo siempre lechugas en el mismo sitio o cosas... entonces lo que se hizo era como que ya nos íbamos repartiendo... (...) ...entonces ha ido como derivando... al principio era un poco pues todos poníamos de todo, subasta de producto... este año quién quiere poner esto... este año quién quiere poner lo otro... entonces eso genera también.... Genera conflicto... porque hay cultivos que son muy rentables y otros que son poco rentables, no?...” (GT29-JORGE).

La planificación conjunta representó un empoderamiento en la actividad de lxs productoxs, una forma clara de tener herramientas -aún cuando éstas no fueran perfectas o necesitaran de un desarrollo continuo- que para aumentar el control sobre los recursos y los procesos. Se traducía en una reestructuración en el conjunto de relaciones que hacía a su actividad productiva:

“...es un gran aliado, porque qué significa la planificación? Significa tener lo que tú tienes en el tiempo que quieres... o sea... tener la variedad de productos... eso qué es, en el fondo?... eso es tener en tu mano la oferta también... antes quién se ha dedicado a eso? Quién ha organizado eso?... la oferta que sea variada... el intermediario, no? Es el que hacía ahora te compro a ti ahora te compro allí pero para que en la tienda esté variado... o sea, esa herramienta estaba solamente en manos del intermediario, pero la planificación qué hace? Que esa herramienta la tienes tú... el agricultor la tiene... el agricultor es capaz de ofrecer la variedad en el tiempo, con las limitaciones de tu climatología, no?, está claro, de la temporalidad, del producto de temporada, pero si no, tú vas a depender de alguien que te va a hacer eso... tú vas a producir y lo que produzcas no va a ser... no vamos a poder querer tener clientes con afinidad, solamente tener clientes que quieran papas... vamos a querer clientes que quieran tener una despensa llena de productos de Ecovalle y para eso que necesitas? Variedad en el tiempo... para mí es fundamental, para que el agricultor también se empodere con la comercialización tiene que tener esos mecanismos... para tener una oferta que antes solamente lo podían dar solamente un mayorista, que es un intermediario y un minorista que es la tienda, no?” (G02-PEDRO).

La decisión de apostar por un trabajo colectivo basado en la horizontalidad y el trabajo grupal tiene también su correspondencia en el intento de establecer alianzas con otros colectivos afines al proyecto de ecocestras Ecovalle, tanto en el territorio inmediato del Valle de Lecrín, como a nivel regional en Andalucía.

- Construir redes para la articulación territorial

Desde el inicio del proyecto, la existencia de otras experiencias agroecológicas que operaban en Andalucía, de forma más o menos articulada entre sí, así como otras iniciativas que se estaban desarrollando en el estado español, fueron tenidas en cuenta a modo de referentes. Aunque éstos no hayan sido un sostén suficiente o una clara oportunidad de establecer estrategias de manera conjunta, sí que actuaron, en un principio, como apoyo en las primeras etapas de desarrollo del proyecto de Ecovalle:

“...pues al principio se contaron las experiencias que por suerte, nosotros habíamos participado y otra gente también había participado, no?... de proyectos parecidos... con sus matices... porque no son todos iguales... pero... yo he estado en contacto con acequias, estoy en contacto hortigas, que son diferentes proyectos, no?, pero al fin y al cabo ellos también tienen que conseguir socios para poder mantener... hortigas aunque no compren las cestas, sí que compran... si que ponen una cuota mensual, o sea... cuantos más sean, pues más viable es que estén tres personas trabajando, no?... que es muy con matices, pero que los problemas al final los tienes igual, porque es buscar gente que apoye ese proyecto... sea comprando cesta o sea participando en el proyecto...de forma más activa como ir a huerta, no sé qué... yo he visto casi todas las experiencias que hay en Andalucía... no es que las haya

visto, es que he participado en ellas... y no solamente en Andalucía, porque con coag también conocí a los del país vasco, que también tengo amistad con ellos, me han contado cómo han empezaron, qué problemas han tenido... y eso se ha intentado siempre transmitir... siempre... con los de Cataluña también... o sea... (...) ...yo me he metido mucho en el mundo de la agricultura ecológica y he visto así a grupos parecidos a los nuestros o no... pero que... he visto qué problemas tenían y... y yo y mucha gente lo hemos intentado transmitir...” (G22-MARTA).

La afinidad en las formas de trabajar y las relaciones ya establecidas a modo de trayectorias personales sirvieron para que el proyecto de ecocestas se fuera insertando desde el inicio, en las redes de confianza que fueron creciendo cada vez más. En este sentido, la existencia previa de redes agroecológicas permitió posicionarse directamente en un entramado de afinidad que servía a su vez para fortalecer el proyecto propio, para marcar una orientación sobre cómo ir forjando el camino a seguir:

“...la gente que llevamos trabajando esto en Andalucía... en canales cortos... lo que es la agroecología, no? somos pocos y nos conocemos... yo conozco a Andrés Porras, a Juanma, a Isa Haro... pero porque yo hice un curso con ellos de agroecología hace ocho años... y con el Juanma le conozco hace seis... al Andrés hace cinco... hay una amistad, de por medio... en verdad empezamos a trabajar nosotros con esas redes porque son redes de amigos... de confianza y afinidad con respecto a ideas de vender en canal corto, producir localmente... etc, etc... por eso digo yo que empezamos a trabajar en esa red de afinidad, porque ese trabajo, o sea era... nuestro ya, porque llevamos trabajando bastante tiempo en eso... entonces por eso se generan esos canales...es por eso en esos canales existe una confianza inicial... no existe una como... bueno, voy a probar... no,... esta gente si lo hace tiene que estar bien...porque... llevas trabajando ocho años en eso... nadie intenta trabajar ocho años en la agroecología y no sé qué y de repente va a estar por otro lado metiendo... intentando meter de subterfugio cosas, no?... entonces yo creo que ahí es importante... y porque lo estoy viendo ahora con el trabajo de las cooperativas, o sea, para que la gente confíe en ti, alguien le tiene que decir que confía en ti...” (G10-JORGE).

Las colaboraciones comenzaron a desarrollarse en varios ámbitos. Por un lado, esa red de afinidad marcó unos criterios claros para establecer relaciones con otrxs proveedorxs o socixs colaboradorxs:

“...se ha querido montar una red de productores pero siguiendo la misma filosofía de Ecovalle... no era a un tipo que tiene veinte hectáreas, ni nada, sino, los pequeños productores que están dentro del SPG o pequeños productores que están dentro de las certificaciones a terceros pero que forman parte de las cooperativas agroecológicas de granada... Nacho no es SPG es certificado de terceros pero está en el vergel... y estos tres son SPG del encinar... que nosotros formamos parte, tú fíjate, estás trabajando con una entidad que es el Encinar que forma parte de la FACPE como nosotros, como Ecovalle... o sea se intenta en todo momento no salirse de la filosofía y de la ética de que aquí vamos a intentar que todo sea como una especie de... de... de... de comercio justo... donde lo que se busca es por una parte tú buscas, que eso es lo que nos interesa, tú buscas la no especulación con el consumidor por eso le ofreces el precio estable, pero por otra parte quieres dignificar la profesión de agricultor... por eso trabajamos con ellos...” (GT09-JUANJO).

Por otro lado, la coexistencia en el Valle de Lecrín de otros proyectos afines como Hortigas, permitieron a través de la estructura común de la Asociación Ecovalle, de la que éstos últimos

también eran socixs, establecer colaboraciones en el uso compartido de recursos, maquinarias o espacios de difusión de ambos proyectos, entre otros:

“...bueno, pues eso... de alguna maquinaria... pues eso, por ejemplo utilizamos bastante la fumigadora que es de Ecovalle y que se haga por uso, no? bueno hay una desbrozadora también... hay cierta maquinaria y hay cierta idea de compartir más si va surgiendo la necesidad... y ahora lo último pues también la furgoneta que se ha comprado, que también nosotros vimos ahí la oportunidad, como algo guay de usarla también para los repartos, es una furgoneta más grande que la nuestra... que se nos queda pequeña y tal... entonces también esa es otra de las cosas... entonces esa es otra de las cosas que se ha usado... pues mismo ahora que se está haciendo los ecomercados en granada pues también... bueno... pues también compartimos el stand... que sí que hay una cierta idea... bueno, idea de estar ahí y de compartir espacios y cosas y tal... Después a nivel... bueno, a nivel un poco individual con alguna gente y con algunos grupos de Ecovalle pues también... pues también tenemos una trayectoria pues de compartir cosas... porque pues no sé... hace cosa de dos años con la gente que por aquel entonces eran la tasquivera, creo ya, bueno que eran Marta, Jorge y Rodri pues ellos nos hacían el semillero... bueno, teníamos esa estrategia común de hacer... de hacer plantero... o sea de hacer semillero y de hacer huerta de multiplicación de semillas... estábamos ahí intentando hacerlo de forma conjunta...y tal... (...)... que siempre nos hemos ido ahí... adaptando un poco y... y teniendo feedbacks, no?...” (G36-DANI H).

Esa colaboración se amplió también a otros colectivos de Granada, como El Encinar, donde lxs productorxs de ecocestas Ecovalle fueron estableciendo acuerdos y participando en la propia estructura de este colectivo independiente:

“...hay socios de el encinar que formaron parte del inicio,.. o sea... del surgimiento de Ecovalle, no?... como puede ser la Tasquivera o... el Rodri además de ser socio de el encinar ha estado trabajando como técnico también en El Encinar... entonces pues había un vínculo de... de conocimiento con personas que forman parte de Ecovalle... (...) ...la relación... pues al principio pues de conocernos, conocer el proyecto, luego se ha empezado a comprar producto suyo igual... este invierno o final del año pasado... vinieron a la reunión de la planificación de el encinar por primera vez hace dos reuniones... ahora hemos hecho la de primavera, vinieron a la de otoño invierno... y... ya fue que empezaron a formar parte de lo que es la planificación de producciones para El Encinar... que ahora a la hora de hacer los pedidos en El Encinar se tiene en cuenta lo que ellos han dicho que iban a tener en cultivo... y... entonces pues eso, se les compra producto... (...) otra cosa en la que hemos participado de forma común ha sido talleres formativos con agricultores y agricultoras, no? que hicimos uno de variedades tradicionales, que lo dio Jorge de Ecovalle y luego hicimos otro de plantas para curar plantas que se invitó a Ecovalle, a el vergel de la vega... y vino también gente de hortigas, no?... o sea que sí que hay... era para productores y productoras el de plantas... luego el de variedades tradicionales se hizo intercambio de semillas también... y el de plantas para curar plantas... entonces también esos espacios, hombre, son espacios en común, además si vienen a las reuniones de planificación lo que hacemos es juntar las reuniones de planificación con la actividad formativa... con lo cual pues sería otro espacio de intercambio de conocimiento y un poco acercamiento ahí en manejos...”(G41-ISAHARO).

Así, se fue ampliando la red de pertenencia y colaboración a través de la participación en otros espacios o bien de representación provincial o regional, continuando así con la apuesta por la consolidación de redes agroecológicas que contribuyan a su vez a potenciar su accionar en el territorio. En este sentido, el grupo de ecocestas Ecovalle se hizo socio de la FACPE

(Federación Andaluza de Consumidores y Productores Ecológicos), y de la Red Andaluza de Semillas, una organización con sede en Sevilla, con una fuerte trayectoria en la promoción, recuperación e intercambio de semillas locales entre lxs agricultorxs asociados, que trabajaba también desde hacía años en la región con un especial énfasis en la recuperación de variedades locales.

Con el tiempo, y a nivel de la provincia de Granada, el colectivo participó también en la puesta en marcha de la Red Agroecológica de Granada, cuyo impulso se fortaleció con la creación y desarrollo de un ecomercado mensual en la capital granadina, y en la que participan -hasta el día de hoy- numerosas iniciativas ecológicas productivas de la provincia de Granada:

“...A ver, la idea principal es... ofrecer un espacio para el pequeño productor... ofrecer un espacio de promoción y venta de productos ecológicos y fortalecer organizaciones... porque a raíz del ecomercado y con el pretexto del ecomercado, puedes hacer una especie de red de agroecología granadina, la famosa RAG... pero bueno, está sirviendo para todas estas cosas...” (G40-CESAR).

La integración en una red más extensa como la FACPE, con representación en toda Andalucía, permite trazar líneas a futuros desarrollos y sinergias, tanto a nivel de apoyo mutuo en diferentes ámbitos, como en la -aún incipiente- iniciativa de ir consolidando circuitos alimentarios agroecológicos en toda la región. Uno de los elementos integradores, en este sentido, podría ser la creación -aún en proceso- de un SPG común – o al menos aceptado- por todos los colectivos implicados:

“...Ecovalle forma parte de la federación también.. [se refiere a la FACPE]... desde hace un año... y hemos compartido con ellos lo de... unificar... bueno, poner en común los criterios del SPG... y del funcionamiento de los SPG... o sea a nivel de SPG Ecovalle tiene uno, el encinar tiene otro que sí se ha nutrido de la experiencia de Ecovalle para ponerse en marcha... y luego con otros... pues La Ortiga está poniendo en Sevilla otro SPG o a nivel de Federación hemos establecido unos criterios comunes para el SPG y un reglamento de funcionamiento base... y ahora estamos gestando un logotipo común a nivel de federación también... que pone pues eso, pone pues eso, con la flor de federación y abajo pone pues... SPG Ecovalle, SPG encinar... entonces compartimos también ese espacio del SPG y de la Federación... el tener el SPG en común, también a la hora de mover la producciones vegetales entre organizaciones, no? o sea que al tener el SPG en común lxs productorxs de SPG y las productoras de SPG de Ecovalle ya nos dan una garantía, no? sabemos que compartimos los mínimos de criterios deseables a la hora de comprar sus productos... o con productores de la Ortiga, no?” (G41-ISAHARO).

Pensar en un futuro donde ir consolidando circuitos agroecológicos en Andalucía, nos permite pensar en la creación de redes de afectividad local para la circulación de nuestros alimentos, donde las afinidades pasan a ser un elemento clave.

- El papel de las “afinidades”

La “afinidad” y todo lo que ella conlleva, ha sido uno de los aportes más interesantes en todo el proceso de investigación. Por un lado por el sentido que cobró en el momento de análisis y

elaboración de este documento. Por otro lado, por cómo se fue manifestando su relevancia a nivel metodológico en sí, durante la estancia en campo.

Respecto a lo segundo, debo decir que la palabra comenzó a resonarme ya en los primeros meses de mi estancia: al principio sólo me daba cuenta de que lxs miembrxs de ecocestras la utilizaban, e incluso aparece apuntada en mis observaciones de visitas iniciales, pero la palabra me era tan familiar y yo estaba tan acostumbrada incluso a emplearla en el mismo sentido que ellxs lo hacían, que no producía ninguna alerta sobre mi atención.

El proceso de extrañamiento y vigilancia epistemológica que se detalla en el apartado metodológico de esta tesis, y el uso y función de la reflexividad en campo como herramienta fundamental, encuentra quizás en el problema de las “afinidades” el ejemplo más claro en lo que hizo a esta investigación.

Desde el inicio del Trabajo de Campo el problema de las “afinidades” apareció de forma recurrente. En un primer momento, di por sentado que se hablaba de “afinidades” tan sólo para hacer referencia a un grupo de pertenencia. Mi propia pertenencia a eso que yo entendía como “afinidades en común” también colaboró en mi inocencia inicial:

“... Pues por eso, porque tienen necesidad de agruparse... antes lo comentábamos... yo quisiera ver, en muchos de los casos, cómo se vive el día a día... y cuál son las motivaciones de cada cual... grandes debates ideológicos nunca se tienen... lo que está claro son varias cosas, que me parece que son las líneas maestras y que está bien... producción ecológica, producción local y consumo justo... eso es lo que une, el resto de cosas... o al menos en ese esquema, luego ya el resto... lo que pasa es que sí, parece que está demasiado unido a una forma de... o a formas de ver las cosas, de hacer las cosas... incluso de vestir, no? (...) ¿cuál es el problema?... que a veces, lo que intentamos es buscar un grupo de afinidad, pero afinidad, ya te digo, afinidad muchas veces superficial... porque no hay ningún de tipo de... (...), también es cierto que se ha hecho un trabajo magnífico con agricultores... de gente que pensaba que la panda de hippies estos no iban a conseguir producir nunca y lo que se ha hecho ha sido lo contrario... se ha producido, se produce mejor que ellos y se trabaja mucho más que ellos... (...) ...es decir, lo que hay intentar es intentar compaginar esas dos cosas, intentar decir, bueno, pues mira, es que da igual... yo llevo rastas y tú llevas un traje, pero nos une una misma... o por lo menos hay unas cuantas cosas que nos unen y lo que nos une es lo que está a nivel de importante, es decir... que se produzca ecológico, por un lado, es algo fundamental... no envenenar a la gente es algo fantástico... que se produzca local, es decir, que la riqueza al menos, en lo que se pueda, se quede en la zona... y luego que se produzca justo... yo creo que es la revolución... bajo mi punto de vista es la revolución...” (G01-JUANJODIANA).

Una de las pistas que fue tirando del –para ese entonces- delgado hilo de las afinidades fue el preguntarme cuándo aparecía la palabra y en qué contextos se utilizaba. Lo que vino luego fue revelador: *las afinidades aparecían para abrir puertas*. Si alguien presentaba a un productor/a colaborador/a y surgían dudas de quién era o cómo estaba realmente produciendo, el asunto quedaba zanjado una vez que alguien formulaba la frase mágica “*Es afín*” (OPG-10). Si se estaba pensando una actividad y se debatía sobre posibilidades de a quién recurrir para pedir ayuda, la pregunta que surgía más tarde o más temprano era “*¿pero esa es gente afín o qué?*” (OPG-41). Si surgían dudas sobre cómo proceder en algo concreto, o el grupo se enfrascaba en un debate en el que debía recurrirse a otras experiencias para ver cómo lo estaban resolviendo, el criterio para tener en cuenta o no esas experiencias solía ser que alguien

asegurara que se trataba de una “*experiencia afín*” (OPG-67). La comercialización había sido planteada sobre la estrategia de construir un “*territorio de afinidades*” (OPG-12). Incluso una institución como el ayuntamiento podía clasificarse o no en función de esas afinidades (OPG-17).

Lo primero que emergió -semanas después incluso de apuntar la palabra en mis notas y registros como un mero “*adjetivo frecuente*”- fue entonces que esa palabra estaba abriendo –posibilitando- cosas. Esta idea de “afinidad” parecía finalmente estar ejerciendo un rol que no tenía que ver solo con la *pertenencia* sino también con la *confianza*.

Por un lado la confianza en las *personas* a título individual. Las personas que ya tenían una cierta trayectoria o experiencia por diferentes motivos se convertían en “*personas afines*”; esto era frecuente cuando algún/a productor/a “*de confianza*” apadrinaba o respaldaba una relación, una venta o lo que fuera:

“I – Y por qué decís que... o por qué creés que estas son relaciones de confianza, por qué tiene que ir a través de la confianza esta relación por ejemplo con el encinar o con...”

J – Por qué? Pues porque ellos... primero porque ellos trabajan dos cosas, una es el producto certificado y otra es el producto artesanal que era... que estaba dentro de una red de SPG, entre comillas, de una certificación personal de visitas que Rodri ¹¹⁸hacía a los distintos productores de el encinar que vendían como artesanal... Rodri llevaba como el SPG de el encinar, sabes? Entonces como que... claro, él si validaba y validaba y decía... estos son de puta madre... estos entran...yo creo que fue él... porque él era el que daba el visto bueno a las explotaciones... o sea... si el Rodri está produciendo patatas y el Rodri es el que está validando eso... cómo no va a ser el Rodri el que... no?” (G10-JORGE).

Por otro lado la confianza se depositaba en los *colectivos* en el trabajo que han hecho y en la trayectoria compartida:

“I- Y cuando decías que ustedes... habían cuidado la afinidad... antes por ejemplo que decías que ustedes habían abierto estos canales, con el encinar y con el vergel y que también habían cuidado la afinidad, con esta gente... como si hubiera cierta afinidad entre la tasquivera y esta gente...”

J – Sí, claro, porque nosotros... la gente que estamos trabajando esto en Andalucía... en canales cortos... lo que es la agroecología, no? somos pocos y nos conocemos... yo conozco a Andrés Porrás, a Juanma, a Isa Haro... pero porque yo hice un curso con ellos de agroecología hace ocho años... y con el Juanma le conozco hace seis... al Andrés hace cinco... hay una amistad, de por medio... en verdad empezamos a trabajar nosotros con esas redes porque son redes de amigos... de confianza y afinidad con respecto a ideas de vender en canal corto, producir localmente... etc, etc... por eso digo yo que empezamos a trabajar en esa red de afinidad, porque ese trabajo, o sea era... nuestro, ya, porque llevamos trabajando bastante tiempo en eso... entonces por eso se generan esos canales... yo creo que se empezaron... por eso en esos canales... existe una confianza inicial... no existe una como... bueno, voy a probar... no,... esta gente si lo hace tiene que estar bien...porque... llevas trabajando ocho años en eso... nadie intenta trabajar ocho años en la agroecología y no sé qué y de repente va a estar por otro lado metiendo... intentando meter de subterfugio cosas, no?... entonces yo creo que ahí es importante... y porque lo estoy viendo ahora con el trabajo de las cooperativas, o sea, para que la gente confíe en ti, alguien le tiene que decir

118 Uno de los integrantes de La Tasquivera y del grupo de ecoceastas Ecovalle.

que confía en ti... (...)... pero yo creo que sí que funcionamos así, no? pues... yo confío, y yo tengo un amigo y él me dice que confíe en él y yo confío en él...” (G10-JORGE).

Eso sucedió como una revelación. Al captar mi atención y darme cuenta de que realmente las afinidades estaban haciendo algo allí, toda mi atención se enfocó a ver qué estaba pasando, pero aún me encontraba perdida y no sabía bien qué estaba buscando: en mi mente me decía que era *normal* que las afinidades abrieran puertas porque justamente por eso son afinidades. Las personas nos relacionamos a través de la confianza la mayoría de las veces. Y no conseguía ir más allá.

Sin embargo la afinidad pasaba tan deprisa, se introducía en el discurso con tanta familiaridad, se utilizaba en tantos contextos y situaciones diferentes y-sobre todo- me era tan íntimamente natural a mí, que el tiempo fue pasando y yo seguía recolectando información sobre las afinidades sin conseguir saber bien de qué hilo estaba tirando: sí, las afinidades abrían puertas pero qué puertas, para qué lo hacían, qué papel estaba teniendo la afinidad en todo esa maraña de datos y quehaceres cotidianos.

Poco a poco se hizo más evidente que esta afinidad por confianza trascendía el mero sentido de la pertenencia a un grupo. La revisión de los documentos ya generados en campo me permitió comprender que cuando había surgido de forma espontánea en otros espacios que no eran incluso conocidos o reconocidos por lxs miembrxs de ecocestras, esa afinidad –más que un grupo de iguales- parecía señalar un *camino común a seguir*:

“... yo creo que la crisis ésta también abre más oportunidades... porque el hecho de que se cierren las inercias que se venían, no?... las salidas de trabajo, las... de hecho abre otras posibilidades de reflexionar sobre otras salidas que antes no se habrían hecho... de hecho por qué no surgió esto hace diez años aquí... desde luego tiene que ver mucho con el cambio... con el cambio ese de paradigma que estamos cogiendo ahora de... de ya no... lo de antes apenas sirve, lo que había antes... y ahora hay que darle forma... y yo creo que esto es una de las formas... no solamente como actividad sino como relaciones entre personas... para buscar una salida no solamente económica sino de creación de tejido social, de ayuda y participación... y esto yo creo que debe de estar en ese aspecto... y eso yo... eso es lo que se está buscando... de hecho lo ideal cuando hablaban lo de la cooperativa integral¹¹⁹, yo se los decía, esto hay que ponerlo en práctica... pero lo que estamos haciendo nosotros allí, habla de esto... de hecho la organización, cómo funcionamos... comulga con la misma... con la misma base de autogestión... de participación... de cooperación... ahí se hizo una lluvia de ideas sobre qué le sugería esto a la gente y digo, ¡pero, bueno!... ¡esto lo estamos haciendo! ... el ideal de la cooperativa integral, la colaboración de distintos proyectos de esta misma naturaleza... digo, eso ya está aquí...” (G02-PEDRO).

Identificar esa afinidad basada en la confianza me permitió centrar aún más el foco de interés e incorporar y ampliar la información al respecto:

*I – Cuáles son los proyectos que decís que son afines... que vos considerás que son afines...
V – Pues aquí en granada está el encinar, está el vergel de la vega... hortigas es afín también, en otro plano... pero también... y con los que mantenemos contacto son con esos...
I – Y por qué decís que son afines...*

119 La Cooperativa Integral fue una iniciativa de economía solidaria que surgió en Granada ciudad en la primera mitad del 2012 y convocó a personas y colectivos diversos. Pedro, asistió a las primeras reuniones de la Cooperativa para ver si podían existir sinergias con el proyecto de ecocestras Ecovalle.

V – *Porque tienen una filosofía y una forma de entender la vida bastante parecida a la nuestra... pues el encinar también ahí montando su SPG... el vergel ha aprobado dentro de su asamblea... ellos no han montado SPG porque no se sienten con fuerzas de montar un SPG ello, pero que sí lo han visto clarinete clarinete y en su asamblea sí han aprobado que los productos SPG tanto de Ecovalle como de el encinar tienen el mismo valor que la certificación... y hortigas también por su filosofía, no?... de compartir... de echarse una mano los unos a los otros... de... claro eso es una línea común... entre los proyectos... pues en el vergel está ahí Noelia que está en la comercialización, que es una persona que si te puede echar una mano te la echa... y el Juanma y el Andrés, el Nacho... y en el encinar pues lo mismo... y en hortigas lo mismo... y en Ecovalle pues espero que lo mismo... (nos reímos)” (G27-VICTOR).*

La afinidad basada en la confianza permitía establecer con quién sí y quién no:

“...y entonces en estos canales cortos es muy importante que se generen esas cosas... cuando ya existe el certificado ya de por medio... pues... hay muchas cosas que pasan, pero que aun así se está buscando... en los SPG y en el encinar y en el vergel y todo eso, joder, buscar gente que se conozca y que sepa que son pequeños productores, que lo están intentando hacer bien, o sea, meter los criterios sociales que siempre se están hablando que no se están metiendo... y de forma no baremada se está haciendo una selección... porque dices ese tío se lo está currando y ese tal, no sé qué, para qué voy a comprar la patata a este otro que aunque sea certificado en ecológico y no sé qué no sé cuánto... porque realmente se están viendo esos criterios”... (G10-JORGE)

Las afinidades no solamente hablaban de confianza, no identificaban únicamente posibles sinergias o intereses en común que pudieran transformarse en una colaboración. Las afinidades estaban sosteniendo un “*entramado agroecológico*” que permitía identificar a cada persona, quiénes estaban compartiendo un sentido común y quiénes no:

“I – Con lo de la afinidad te referís más que nada a la solidaridad entre proyectos, a proyectos que quieran ser solidarios con los demás?...”

V – Y también a un nivel agroecológico... un concepto un poco más... un poco no, mucho más amplio de lo que es la agricultura ecológica, no?... mucho más amplio de lo que es la agricultura ecológica... mucho más redondo, mucho más... que pilla muchos más componentes que no solamente que se produzca en ecológico... si no que tenga un componente social, no?, lxs productorxs locales, el generar un mercado local... por ahí también como que hay mucha afinidad, no? en el trabajo un poco la línea de todos es esa...

I – Y cuando decís lo social, a qué te referís concretamente...

V- Pues todos estos proyectos que estamos comentando... pues tienen claro ahí que... que... que el flujo económico del dinero tiene que ser como mucho más humano... tiene que ser de consumidor a productor directamente con los mínimos intermediarios posibles... también tienen un componente social a nivel de que todos lxs productorxs, tanto el encinar como el vergel u hortigas, clarísimo, pues tienen un concepto ahí de las relaciones laborales... en el vergel no creo que haya explotación laboral... o sea no creo que ninguno de sus productores contrate ahí a peña por cuatro duros para hacer las labores... entre otras cosas porque no tenemos dinero para contratar a nadie... (nos reímos)... pero un poco la línea también va por ahí... de que a nivel social también hay como unos criterios que hay que seguir... que no vale todo... para tú producir no vale todo...” (G27-VICTOR)

Ese “*para tú producir no vale todo*” que yo había escuchado repetidas veces a lo largo de los meses, daba también al problema de las afinidades otro matiz que es preciso resaltar: además de pertenencia, las afinidades imponían límites a la participación. Aun –y esto es quizás lo más sorprendente- cuando nadie había acordado o explicitado unos criterios o principios comunes, aun cuando a nadie le interesara establecerlos de forma específica para definir quién estaba produciendo y funcionando de manera “agroecológica” y quién no, el hecho de que existiera “afinidad” conseguía de alguna manera generar tranquilidad, disminuir la alerta, neutralizar otras –siempre posibles- formas de control mutuo y descansar en el razonamiento del tipo “si son afines no hace falta que vaya a verlx, que lxs conozca, si son afines no nos van a engañar”.

La identificación de una red de afinidades agroecológica que operaba a escala local, ponía de manifiesto la importancia de las afectividades en el juego de la gestión de alimentos: quiénes compartían unos –más o menos explícitos- criterios y principios mínimos, a quién se podía recurrir, con quién se podía contar, con quién se podía trabajar y proyectar y desarrollar y aprender. En fin, compartir un modelo vital de sociedad.

Discusión de resultados/
Aprendizajes y
recomendaciones finales

Discusión de resultados

A modo general queremos reflexionar cómo los enfoques de sustentabilidad -como en este caso la agroecología- afectan y atenúan las crisis ecológicas y sociales en las que estamos inmersos.

- La propuesta ecológica y técnico-agronómica de la agroecología colabora en atenuar los efectos adversos que el cambio climático acciona sobre la base de recursos agrícolas. Apuesta por un aumento de biodiversidad cultivada y promueve un manejo ecológico basado en el uso sostenible de los recursos, permitiendo además no sólo el ciclo de producción sino de reproducción en finca. Propone una efectiva distribución de los cultivos y consigue una disminución de las especies invasoras, así como el control y disminución de plagas y enfermedades que afecten a especies vegetales y animales. Tiene en cuenta la importancia del suelo y potencia sus cuidados y calidades. La importancia estratégica que la biodiversidad juega en el modelo teórico así como en el modelo técnico y práctico de la agroecología implica un aumento del patrimonio genético agrícola. Es decir, no profundiza el deterioro, sino que representa un remedio a corto y largo plazo.

- La propuesta socioeconómica y cultural impacta promueve y facilita la planificación a nivel de finca de los diferentes ciclos y procesos de producción y reproducción. Empodera a productoras y consumidoras en el juego de los precios/cantidades/calidades. Devuelve al cálculo de las productoras la esfera de la producción y de la reproducción en finca. Permite a las consumidoras establecer acuerdos y fórmulas económicas para un consumo controlado y sustentable.

- La propuesta sociopolítica aspira a la definición y efectividad de políticas públicas generadas desde abajo y en vínculo dinámico con las necesidades de las personas que viven de la actividad agrícola y ganadera, así como de los territorios y paisajes implicados. La adecuación de las políticas y herramientas a la realidad de estos sujetos y contextos abre camino a la creación de vías de protección de precios y alimentos que significan un cambio radical en el conjunto del SAG y el impacto que sus lógicas tienen sobre la naturaleza y agroecosistemas. Por el lado de la producción, reestructura la asignación y distribución de poder en términos de cadena agroalimentaria sobre la base de su autonomía y capacidades. Por el lado del consumo, promueve la educación y sensibilización de las consumidoras respecto a sus demandas y hábitos alimenticios, reinsertándolos en el escenario de la producción y distribución a través de la recuperación de los vínculos afectivos y culturales con su alimentación e impulsándolos a salir de su anonimato.

- La propuesta agroecológica cuestiona al modelo energético basado en el petróleo y aspira a la relocalización de los sistemas agroalimentarios (disminuyendo así los traslados internacionales de alimentos al menos cuando éstos son innecesarios en términos alimenticios y especialmente cuando responden a necesidades comerciales). En la misma línea, los planteamientos de sustentabilidad ecológica reemplazan a las prácticas agrícolas basadas en el uso indiscriminado de recursos así como a la implementación de alternativas de bajo impacto ambiental -disminución de emisiones y fuentes de captura de CO₂- proveniente del modelo energético (control y eliminación de los residuos agrícolas – con la disminución de insumos y el reciclaje- ; baja dependencia a insumos provenientes de la industria química; creación de sinergias basadas en el manejo de suelos y biodiversidad con base en una planificación adecuada). Por otro lado, aboga por fórmulas de empoderamiento y autonomía que resitúen la

asignación de precios sometiéndolas no ya a las irregularidades del libre mercado y libre comercio, sino en la esfera de las personas, sus capacidades y necesidades básicas.

-En cuanto al acceso a la alimentación, la relocalización de los sistemas agroalimentarios impulsados por las propuestas agroecológicas asegura la disponibilidad de alimentos. La autogestión asegura la asequibilidad y la reapropiación asegura la adecuación ecológica, social y cultural de nuestros alimentos. El acceso a la alimentación adecuada es parte de los planteamientos y reivindicaciones políticas explícitas de la agroecología y se basa en la redistribución del poder y la implementación de otras lógicas -por ejemplo las lógicas afectivas basadas en la afinidad.

- Respecto a la salud, conviene resaltar que estos enfoques sostienen el hecho de que comer bien -en términos de nutrición, inocuidad y calidad- es una reivindicación permanente de las propuestas agroecológicas y especialmente de los movimientos sociales vinculados a la alimentación. Comer bien y sano es un requisito universal.

-Los movimientos sociales campesinos recogen reclamos impostergables: como la feminización de la pobreza en los entornos rurales y las desigualdades de género domésticas e institucionales que mantienen el rol de la mujer fuera e toda expectativa, sin reconocer el papel y conocimiento clave que ellas tienen para el cambio productivo.

- Los usos comerciales de los cultivos (sea en el campo de la biotecnología o de la bioenergía) entran completamente de lleno en contradicción con las propuestas agroecológicas en sus tres dimensiones: en lo técnico productivo, la extensión de monocultivo supone un saqueo de recursos naturales, una explotación abusiva y una aniquilación de los agroecosistemas destinados a la alimentación humana. Las propuestas agroecológicas tampoco se inspiran en la mera sustitución de insumos que hace la agricultura ecológica convencional. Desde la agroecología el agroecosistema es una unidad compleja, donde existen y deben potenciarse las sinergias e interacciones biológicas, el uso estratégico de recursos como el suelo o la biodiversidad, el control ecológico de plagas, etc.

- Para el Sistema Agroalimentario Global con sus dinámicas específicas y configuración del comercio y mercados para nuestros alimentos, insistimos en que las advertencias que aparecen una y otra vez desde las organizaciones internacionales y las organizaciones de la sociedad civil, parecen sin embargo no haber conseguido en los últimos veinte años cambiar el rumbo de las cosas o, por lo menos, plasmarse en voluntad y acción política suficiente. Las inercias que ponen en funcionamiento “el SAG de cada día” parecen un enjambre enmarañado en el que se confunden alimentos con mercancías, inversión con especulación y tierras agrícolas en el sustento de los bienes de consumo de lujo.

Se parte de un escenario de fracaso de los organismos internacionales en términos de gobernabilidad de los intereses probados que gobiernan el SAG, la disminución real del hambre, el acceso a la alimentación y la garantía de proveer alimentos de calidad especialmente allí donde las clases empobrecidas son más vulnerables a los alimentos no nutritivos.

- En cuanto al precio de los alimentos creemos que la determinación del precio de los alimentos está hoy día influenciada por actores e intereses que nada tienen que ver con lxs productorxs y consumidorxs de alimentos: imposiciones y beneficios para las grandes economías o corporaciones, especulación privada -financiera y otras-, ingobernabilidad e

inoperancia de las instituciones y gobiernos en este escenario de mercados volátiles y contradictorios. Frente a ello, desde las propuestas agroecológicas se intenta una reapropiación del proceso de asignación de precios no ya vinculada a los mercados anónimos y abstractos, sino a las relaciones de empatía y conocimiento mutuo, al debate asambleario sobre labores y cuidados de cada cultivo, a la reincorporación de otros principios que no tienen que ver con la productividad en pos de la maximización del beneficio individual, sino con la sustentabilidad de la actividad económica y ambiental y de los recursos vitales que desde diferentes articulaciones pueden autogestionarse en base a otras lógicas no convencionales.

Los procesos de asignación de precios, en la práctica observada de las iniciativas agroecológicas, rompen de manera radical para ciertos actores con la lógica convencional utilitaria. En el caso de Ecovalle, la asignación de precios parecía rozar a veces los vértices de lo azaroso: tanto en la discusión del grupo de ecocestas, como del grupo de productorxs que abastecían a otros colectivos. Los criterios empleados en las diferentes argumentaciones reincorporaban criterios como “cuántos cuidados tiene” o “ese cultivo pide muchas labores” o “qué van a pensar los consumidorxs”. Y en ningún momento se constató un cálculo de beneficio personal en ninguno de lxs participantes. Además los elementos de empatía y confianza que tejen las redes de afectividad eran decisivos en determinados momentos: “qué van a pensar lxs consumidorxs”, “tú ponte en el lugar del consumidor” etc. Tan sólo el hecho de haber presenciado estos procesos colectivos, en un contexto de necesidad de ingresos apremiante, nos permite aseverar que sí existen. Que sí se están llevando a cabo. Que sí se pueden hacer las cosas de otro modo.

En cuanto a los mercados para nuestros alimentos hemos sostenido (en el Bloque 2 del apartado teórico) que los dispositivos económicos y principios asociados a éstos que han regido fundamentalmente las sociedades a nivel mundial y a lo largo de los tiempos son el don, la redistribución, el intercambio según la costumbre y el intercambio mercantil y monetario. Si bien éstos han coexistido en el seno de las sociedades europeas de forma simultánea hasta el día de hoy, *es el dispositivo de intercambio mercantil y monetario, basado en los principios de búsqueda de la utilidad y maximización del beneficio el que ha imperado y se ha extendido en las sociedades europeas (y mundiales) en los últimos dos siglos.*

En concreto, el intercambio mercantil autorregulado no es un sistema económico entre otros, ni tampoco un modo económico formal opuesto a un modo económico sustantivo. Es un modo de institución de lo económico que a, través del dispositivo del mercado, plantea como principio el hecho de que los bienes y servicios deben volver no a los grupos, a la colectividad o a una comunidad universal, sino sólo al individuo, inmunizado de esta manera y al mismo tiempo contra la cooperación y contra la explotación. Es este modo de institución de lo económico lo que se ha convertido para nosotros en la figura misma de lo económico.

En el marco de este dispositivo de mercado existe un elemento clave: el dinero. Es importante resaltar el hecho de que fue gracias a la moneda que se acumula, que fue posible intercambiar “lo deseable”, los bienes y servicios asociados a un valor entre las personas

En este sentido, las experiencias agroecológicas que buscan fórmulas y modelos alternativos, construyen en su andar, nuevos valores y principios de forma consciente: la confianza y la afinidad, entre otros.

Se normativizan (institucionalizan) así otros principios que, si bien pueden coexistir con la búsqueda del beneficio individual o colectivo en términos monetarios o de productividad,

resaltan el papel de las afinidades construyendo redes de afectividad que contrastan directamente con la idea de mercados anónimos, abstractos y autorregulados, desvinculados de los territorios y las personas, en el seno de los cuales los alimentos circulan de forma injustificable a través de rutas y países.

Ampliando las capacidades para mejorar nuestras condiciones de vida a través de la alimentación: asumir la autogestión sustentable de nuestros alimentos.

Asumir la autogestión de nuestros alimentos implica ampliar el abanico de capacidades con las que hoy nos enfrentamos a nuestra alimentación. Una vez comprendido el impacto real que nuestra actividad dentro del sistema agroalimentario tiene a nivel global, las preguntas surgen en torno a qué podemos hacer, desde nuestro lugar, para modificar el estado de las cosas.

La experiencia de ecocestas Ecovalle nos aporta algunos elementos en este intento de dar visibilidad a los procesos y prácticas que consiguen aumentar nuestros logros y habilidades que posibilitan el camino hacia la autogestión de nuestra alimentación, entendiendo esto como un proceso paulatino y un propósito a conseguir.

En este apartado queremos resaltar algunas acciones y estrategias que tanto desde la producción y el consumo se fueron experimentando y poniendo en marcha a lo largo de los meses y que refuerzan esos caminos hacia la autogestión, así como aquellos elementos que aparecen como obstáculos a ello.

- Producir sustentabilidad

La propuesta de ecocestas Ecovalle tiene implícito el siguiente -por demás sencillo- planteo: “comamos bien y con lo que tenemos aquí”. Si bien con su oferta no pretenden cubrir la demanda total de alimentos de sus consumidorxs, existe un claro posicionamiento –a nivel ideológico y práctico- de defender dentro de sus posibilidades, los cuatro pilares fundamentales que hacen a su propuesta: una cesta cerrada, agroecológica, de temporada y local.

Así de sencilla, esa fórmula, es capaz de revertir el orden del sistema agroalimentario mundial: significa revertir el orden de la cadena agroalimentaria actual y devolver a lxs productorxs sus capacidades de gestión sobre su actividad y sobre sus recursos; significa apostar por un manejo de agricultura que aumente los impactos positivos sobre su entorno y no agrave la crisis ambiental; significa incorporar los ciclos de la naturaleza para no seguir profundizando en la pérdida de biodiversidad y la artificialización de los recursos disponibles; hace referencia, por último, a la posibilidad de descongestionar un sistema agroalimentario basado en grandes recorridos y cada vez más desarraigado de su contexto cultural específico.

La mayoría de lxs agricultorxs de Ecovalle se han iniciado en la actividad eligiendo la agricultura ecológica como único manejo productivo posible. No han comprobado la diferencia con la agricultura convencional debido a que nunca antes la han experimentado y todxs han reconocido sentirse cómodxs con esta decisión inicial, sin que existan dificultades sustanciales que les impidan llevarla a la práctica. Este posicionamiento inicial les ha permitido avanzar directamente en la experimentación de la agricultura ecológica con un enfoque agroecológico que determinó, desde el inicio, un aumento en sus conocimientos y en su capacidad de apoyo mutuo.

De forma más general, las dificultades que reconocieron están vinculadas a la técnica, las exigencias legales, o la inexistencia de una continuidad en la práctica agrícola debido al abandono del medio rural español. En este último caso, se hizo referencia al salto generacional como también a los nuevos perfiles que se acercan hoy a la agricultura. Es decir, quiénes quieren hacer agricultura y cómo. Experimentar estos nuevos o renovados estilos de agricultura les permitió reconectar con prácticas tradicionales, reconducir antiguos conocimientos a nuevos problemas y circunstancias y establecer una relación con lxs productorxs locales.

Es en esta línea, de situarse en estos nuevos estilos de agricultura donde han encontrado los principales desafíos a su actividad: cómo incorporar manejos agroecológicos a explotaciones más complejas cuando no existen aún los referentes de forma inmediata o cercana, teniendo en cuenta que en los territorios rurales las formas más similares a este tipo de emprendimiento aún hacen referencia a la agricultura tradicional vinculada al autoconsumo.

En cuanto a las debilidades que encuentran para el desarrollo de su actividad, en lo que hace a los insumos directos para la producción, el acceso al estiércol representa una limitación aceptada por casi todxs lxs productorxs. De mayor envergadura, resalta la dificultad de establecer acuerdos más estables sobre la propiedad de la tierra a largo plazo. Esta falta de estabilidad puede resultar en una menor inversión a largo plazo debido a la reticencia a invertir en un sitio donde no existe seguridad de permanencia.

Una de las dificultades más significativas fue también la pérdida de autonomía debido a la legislación prohibitiva sobre el uso de semillas propias. Son principalmente las variedades locales las más perjudicadas en este escenario, lo que hace que la conservación y el intercambio de semillas adquiera un valor añadido.

Es importante resaltar que una de las capacidades más constitutivas a la actividad agrícola es justamente la autonomía sobre los recursos propios. El acceso a las semillas propias es la vía tradicional de acceso a la reproducción del ciclo de cultivo en la agricultura familiar y representa un gran pilar de la autonomía de un pequeño/a productor/a. La necesidad de disponer de semilla propia afecta directamente a la capacidad del productor/a para decidir sobre sus estrategias de planificación, seleccionar o mejorar cultivos o controlar totalmente el ciclo de reproducción de su finca, entre otros. Los obstáculos en este sentido son un buen indicador del nivel de dependencia al que hoy día se les obliga a lxs pequeñxs productorxs, especialmente a aquellxs que consideran necesaria la producción propia de semilla en finca, por diferentes motivos. La oferta de semillas para la producción ecológica termina siendo un condicionante en cuanto a esta autonomía, debido a que se debe incorporar una semilla que provenga de un multiplicador oficial de semillas en ecológico y los que existen ni siquiera pueden cubrir el conjunto de la demanda que existe desde la producción. Y esto confronta de pleno al intento de independizar la actividad del mercado y sus ciclos de préstamos y

endeudamiento, imposibilitando además estrategias agroecológicas relevantes, como la incorporación de variedades locales para el aumento de la biodiversidad o el intercambio de semillas entre agricultorxs.

En cuanto a la capacidad de adaptación y adecuación a las regulaciones que recaen sobre la agricultura ecológica, aquí aparece una desconexión entre las realidades de lxs productorxs y los recursos disponibles. Los reglamentos que rigen la agricultura ecológica no resultan textos fáciles de leer: contienen muchísimas indicaciones y citas a otros apartados, capítulos o documentos y su comprensión puede ser difícil o generar confusión a quien no esté acostumbrado/a a este tipo de lectura. Las referencias que suelen escucharse en Ecovalle en torno a las normativas proceden de las personas que más experiencia han tenido en torno a éstas y nunca he tenido la oportunidad de presenciar que alguien consultara el documento de forma inmediata cuando surgiera alguna duda. Lo que sí se ha podido constatar es que existen numerosas dudas y que éstas surgen de forma recurrente.

Si bien esto no nos permite afirmar que los documentos normativos no son útiles a la realidad de las personas que de ellos precisan, sí nos permite tener en cuenta que en la práctica, la distancia entre normativa y resolución de problemas es cuando menos significativa.

En este sentido, las variedades locales son también las más perjudicadas debido a que la lógica del mercado convencional no las incorpora y por tanto, una pérdida de autonomía en su utilización implica en la mayoría de los casos el abandono de esa variedad y una pérdida de biodiversidad. De esta forma las variedades locales permanecen en el limbo de lo ilegal y dependen para su reproducción y conservación, de los lazos que los propios productorxs puedan tener con otros agricultores (mayores, generalmente) de la zona que hayan visto la necesidad de conservar esa variedad y que la cultiven para autoconsumo. Esto retiene a las variedades locales en la esfera del intercambio informal, convirtiéndose en un obstáculo a la hora de planificar estos cultivos. En específico para el colectivo de Ecovalle, que está conformado en su mayoría por personas no nacidas en el Valle de Lecrín, esto representa una dificultad constante a su intención expresa de cultivar y colaborar en la recuperación de este tipo de variedades. Sus propios esfuerzos de recuperación, así como la participación en redes que se vuelcan al fortalecimiento explícito de estos temas, les permitirán continuar buscando soluciones y visibilizando la necesidad de un cambio urgente en este escenario tan hostil.

La tensión que surge entre la pérdida de autonomía, la difusión inadecuada de información y las lagunas existentes en torno la reproducción y uso de las semillas - incluyendo entre ellas el valor socioeconómico estratégico de las variedades locales y su anclaje territorial y cultural – hace que lxs agricultorxs que apuestan por una agricultura sustentable se vean abocados a abordar la ilegalidad o incluso la ilegalidad para resolver sus problemas en cada ciclo productivo. Esta opción, si bien debe entenderse en muchas ocasiones como una apuesta consciente fruto de una voluntad política de denuncia y cambio, debe asumirse principalmente como un obstáculo fundamental a la producción en finca y a la autonomía de las personas que se dedican o quieren dedicarse a la actividad agraria como forma de sustento económico.

En cuanto a la inserción de la actividad en su entorno más inmediato, en este caso el Valle de Lecrín, más allá de las opiniones fruto de una idiosincrasia o modo de vida ya arraigado, la realidad de la agricultura en la zona determina la posibilidad de ampliar los vínculos de forma más estrecha. En el Valle de Lecrín, existe una producción de autoconsumo que dificulta la inserción de Ecovalle como productorxs ecológicos destinadxs a abastecer a la población local. Esta realidad local imprime en el colectivo la necesidad de orientarse y saber orientarse

hacia “otros mercados”. Se aprovecha así la cercanía de Granada ciudad, lo que inserta a Ecovalle como colectivo productor de hortalizas, en un escenario donde existe más de una oferta en este sentido. Esta necesidad de adaptación les ha llevado a experimentar fórmulas posibles de manera continua, a través de procesos creativos de prueba y error que en nada tuvieron que ver con la decisión de ubicar su producto en un mayorista, aceptar un precio y desentenderse del resto del proceso.

La convivencia en el Valle se ha dado de forma ambivalente: si bien se sienten reconocidos o al menos identificados en la comunidad local, su vivencia de esta relación para con ellos reconoce que existen opiniones positivas como negativas al respecto de su actividad. Uno de los cauces donde se expresa esta relación en términos positivos es en el intento de recuperación de variedades locales, puesto que a nivel productivo esto los coloca como iguales en intereses productivos, aunque exista una diferencia en temas de manejo en general. Fortalecer esos gestos de aprecio mutuo les permite afianzarse en el territorio de una manera más positiva.

Es importante resaltar el hecho – constatable también en muchas otras experiencias agroecológicas– que la integración de nuevos productoras en una comunidad rural en la que no han crecido, resulta difícil si se intenta tan sólo a través de la venta de los productos propios: es frecuente que en una comunidad rural cualquiera, las personas cultiven lo propio o tengan sus propias redes afectivas para hacerse con ello. Es vital, en este sentido, desarrollar entonces una estrategia de integración que se dirija a otro tipo de intercambios y actividades: desde formación hasta aprendizaje, desde trabajo colectivo a asesoría técnica, etc. La fórmula variará en función de las circunstancias locales. Pero también debe tenerse en cuenta este dato de cara a la estrategia de comercialización que quiera implementarse: si es difícil que las ventas se orienten en su totalidad al mercado local, entonces deberán orientarse a un mercado próximo. Esto puede resultar un cambio sustancial en las expectativas iniciales del colectivo y sería interesante tenerlo contemplado desde el inicio del proyecto.

- Sistema participativo de garantía y certificación por tercera parte

En cuanto a la incorporación de los Sistemas Participativos de Garantía como procedimientos sustitutivos a las exigencias de certificación por tercera parte para la producción ecológica, resulta evidente que si los SPGs fueran reconocidos en España y en Europa como procedimientos oficiales para garantizar procesos y productos en agricultura ecológica, la funcionalidad del SPG superaría con creces la de la certificación oficial.

La experiencia de Ecovalle en este sentido, aporta experiencia útil respecto a cómo los SPG pueden colaborar en la construcción de las relaciones entre producción y consumo, fomentar la cooperación y apoyo mutuo entre productoras, modelar las formas de comercialización o incorporar valores sociales o ambientales. El SPG del colectivo de ecocestas pretendió garantizar, además de la calidad final del producto y el cumplimiento de las normativas en agricultura ecológica, aspectos como las relaciones con el medio y entre las personas; la integración del territorio y sus formas tradicionales de agricultura; las vías y formas de comercialización; la relación con el consumo o los valores que se defienden con esa forma de hacer agricultura, entre otros.

Mientras la certificación oficial fue entendida principalmente como una protección contra cualquier penalización y una vía de apertura a otras vías de comercialización, el SPG

contribuyó a estructurar al grupo en torno a unos objetivos productivos comunes, se consolidó como medio para garantizar la confianza e intentar regular sus prácticas de manejo ecológico y su relación con el consumo.

De modo muy diferente, la certificación por tercera parte se vivió como un aumento de burocracia tanto para las personas que lo gestionaron y debieron estar mediando entre las exigencias de la certificadora y las realidades de cada agricultor/a, como para el resto de integrantes del colectivo en los que se ha constatado en muchas ocasiones una desinformación y confusión al respecto “del papeleo” y las normativas. Las exigencias de la certificación recaen sobre la agricultura ecológica como una penalización, en tanto generan el hecho de que la producción ecológica debe “demostrarse”. Una demostración que no es necesaria o exigida cuando se trata de la agricultura convencional.

Como proceso de articulación colectiva, el SPG respondió muchísimo mejor a la hora de generar y transmitir confianza, ya que no existía una única fuente de control e inspección sino múltiples fuentes de acompañamiento y apoyo, que también cumplen con esa exigencia del control. La integración del consumo en esos espacios, en presencia y en participación, modifica de pleno la lógica separatista y de anonimato al que se someten tanto productoxs como consumidorxs en los sistemas agroalimentarios convencionales.

Es decir, en la práctica, el SPG trascendió con creces las exigencias de la normativa europea y española para la producción en agricultura ecológica, pero se topó de lleno con la limitación impuesta al no ser reconocido como otra certificación oficial.

Por último señalar que en la propuesta de ecocestas, más allá de la oferta de frutas y verduras, lxs productoxs de Ecovalle intentan transmitir toda una serie de valores y propósitos vinculados cuando menos a la sustentabilidad en sentido amplio. Cuestiones en las que creen y en las que fundamentan sus propósitos y su oferta. En este sentido, la concepción de “la finca” y lo que se hace en ella excede en mucho al producto -en tanto *out-put*- que se destina al mercado. Esto no está integrado en el análisis económico convencional pero aparece aquí como una habilidad propia, que han tenido que desarrollar lxs mismos productoxs, para hacer llegar una serie de mensajes determinados a sus consumidorxs.

Debido a que el vínculo interpersonal entre productoxs y consumidorxs no está aún constituido de manera sólida, estos valores y propósitos son comunicados explícitamente a través de los medios que ellxs utilizan para comunicarse (su web, el facebook, los mails semanales...) pero también implícitamente a través, por ejemplo, en la presentación o en la estética de sus alimentos. Parece así, como si lanzaran una serie de señales a través de éstos: la “tierra”, las “mordeduras”, los “bichitos”, todos ellos, señales de que ese alimento es realmente el resultado, no ya de un manejo ecológico, sino de los valores y propósitos que ellxs defienden. Y estas señales son captadas perfectamente por el consumo, que en la mayoría de los casos en los que se ha constatado, las interpreta como algo “normal” aunque pongan “patas arriba” todos los criterios de estética y salud a los que están acostumbradxs.

Este tipo de cambios, brinda flexibilidad a un consumo que se ve forzado a ir incorporando ciertas modificaciones en sus hábitos para emprender el camino del cambio en el interior del SAG.

- Consumir sustentabilidad

La decisión de adentrarse en una propuesta agroecológica como la del colectivo ecocestras, introduce una serie de cambios en los hábitos de abastecimiento y gestión de los alimentos en el hogar.

De forma general, podemos imaginar que un consumidor/a que compra sus alimentos en una tienda, un supermercado o una gran superficie:

- Elegirá el momento en el cual quiere realizar su compra, la cual puede realizar inmediatamente si así lo quisiera, dentro de los horarios comerciales convencionales.
- Seleccionará sus alimentos en función del precio, sus preferencias o una previsión de comidas que desea elaborar. Probablemente se tratará de alimentos que conoce cómo prepararlos, le son agradables al gusto y están al punto de maduración para ser ingeridos.
- Comprará alimentos con formatos estandarizados a la vista, es decir, sus verduras por ejemplo tendrán más o menos una forma, tamaño y aspecto similar.
- Los alimentos tendrán una gran variedad de procedencias, tanto nacionales como internacionales.
- No existirá contacto alguno con aquellas personas que han producido el alimento; se tratará de alimentos de procedencia anónima en cuanto a proceso y condiciones de producción, así también como a personas que intervinieron en éstos.

De manera diferente, un/a consumidor/a que compra una cesta de Ecovalle gestionará su consumo de una manera diferente:

2. Recibirá un mail en un día específico de la semana donde le informarán sobre el contenido de las ecocestras; otros productos disponibles; puntos de reparto donde recoger el pedido; recetas para cocinar los productos de la cesta y comunicaciones informales (actividades en las que puede participar, saludos, notificaciones, etc.). Deberá responder a ese mail dentro de un plazo determinado, indicando su pedido y el punto de reparto al que ha escogido.
3. La cesta incluirá una serie de alimentos, en este caso verduras, que son ofertados por lxs productoxs de Ecovalle de manera conjunta, es decir, no escogerá el contenido de la cesta sino su tamaño (más o menos kilogramos o cantidad de fruta, por ejemplo). Ese contenido ha sido decidido por lxs productoxs de Ecovalle en función de criterios como la estacionalidad o la disponibilidad local y se encuentra sujeto a una planificación conjunta de los cultivos a ofrecer.
4. Dentro de la cesta, encontrará alimentos que no siempre responden a patrones estandarizados, es decir, puede haber un tomate muy grande y otro muy chico, con formas no regulares, etc.. Además alguna vez encontrará alimentos que no conozca o que no sepa cómo cocinar y deberá

recurrir a internet o a alguna persona conocida para enterarse de cómo hacerlo.

5. Sus alimentos tendrán una procedencia única, nacional y de un entorno próximo.
6. Podrá comunicar vía mail o en persona si coincide en el momento del reparto, cualquier duda, queja o sugerencia a lxs productorxs de Ecovalle. Será invitadx a actividades de las que podrá participar, como visitas a las propias huertas o talleres.

Los principales cambios que relatan lxs consumidorxs refieren a que se trata de una cesta cerrada, a la incorporación de productos desconocidos o no frecuentes a la dieta y a los cambios en cuanto al tiempo y la elaboración de la comida. Las potencialidades que ofrece a la producción el hecho de tener control sobre una oferta a medida que se orienta hacia un sistema de cestas cerradas, es un hecho que también debe tenerse en cuenta a la hora de insistir en que también sea el consumo quien pueda dar pasos en hacia la aceptación de este tipo de formatos.

La forma de consumir alimentos hoy día desvincula el alimento y su disponibilidad de su raíz biológica o natural: olvidamos que un tomate sólo puede comerse en verano o que habrá más o menos, en función por ejemplo, de las lluvias o del calor. Lo olvidamos porque la tecnología ha mediado para que ese tomate esté disponible en el mismo color y tamaño, en cualquier momento del año. Esta ruptura también se hacía evidente entre lxs consumidorxs de ecocestas.

El vínculo entre alimentación y ciclos naturales se pierde o cuando menos, se difumina. Restablecer ese vínculo a partir de nuestro consumo de alimentos de temporada, parece a veces una tarea maratónica. Tal es la alienación que han alcanzado nuestras fuentes de alimentación. Sin embargo, también existen consumidorxs que agradecen esta reincorporación y se adaptan fácilmente a ella. *Re-incorporar* la estacionalidad de los alimentos nos hace replantearnos cuán desvinculados estamos hoy en día de ellos.

La re-incorporación de la estacionalidad permite recomponer el vínculo entre el alimento y su naturaleza; no depender de invernaderos y otros sistemas de cultivo artificiales que aseguren la oferta de productos no disponibles durante todo el año y disminuir el tráfico de alimentos a escala internacional. Un cambio de hábito, en el sentido de reincorporar formas de alimentarnos que eran “comunes” hasta hace cincuenta años, puede cuestionar todo el modelo de alimentación basado en la importación-exportación de alimentos que pueden ser sujetos a revisión dentro de nuestra dieta.

En este sentido, el cuestionamiento de nuestra dieta y nuestra forma de alimentarnos debe permitirnos relanzar una serie de formulaciones que -aunque naturalizadas- ya no deben parecer tan obvias: ¿Por qué comemos lo que comemos? ¿Porque es lo más fácil? ¿Es lo más barato? ¿Es lo más rico o saludable? ¿Porque es lo que siempre hemos comido, lo que conocemos?.

Cuestionar los componentes de nuestra dieta hoy, trasciende la esfera de los cuidados al cuerpo, a la familia, al presupuesto y se convierte en una opción de carácter político. La alimentación, uno de los escasos hábitos que compartimos todos los seres humanos, se transforma en nuestras sociedades *modernizadas* en un enjambre que pone de manifiesto la

insustentabilidad de las mismas o mejor dicho, la insustentabilidad de este modelo de alimentarnos.

Entender el modelo en que nos alimentamos en su contexto amplio y complejo, entenderlo en sus relaciones con el cambio climático, con el uso de recursos energéticos; comprender la incoherencia en que cae a la hora de generar hambre y malnutrición; en la injusticia de su propia estructura de beneficios y poder. Entender este modelo como algo que comienza en una inercia histórica que consolidó a las grandes corporaciones a través de la acumulación de conocimiento, recursos y poder sobre las personas, sobre los territorios y sobre los sectores económicos y científico-técnicos en los que operan. Y a la vez, entender que este modelo enorme, que afecta tanto y a tantas personas, acaba cada día en el plato de nuestra mesa, siendo ésta la vía más directa que tenemos para incidir sobre él.

El cuestionamiento de nuestra dieta se vuelve así fundamental a la hora de recomponer la procedencia y el origen de nuestros alimentos, así como el impacto que su consumo puede tener. Incidir sobre el sistema agroalimentario por la vía del consumo implica, sí o sí, cuestionar nuestra dieta y alimentación. En este sentido, lxs consumidorxs tienen derecho a saber qué alimentos son de temporada; cuál es el origen de esos alimentos (dónde fueron producidos); cuál es la procedencia de esos alimentos (agricultura familiar, invernadero, grandes plantaciones...) y por qué cuestan lo que cuestan.

Por otro lado, en lo que hace a alimentos no transformados, el precio debe ser asequible siempre que se trate de alimentos locales o de la región. El precio desorbitado de los alimentos ecológicos producidos en la misma región y comercializados por vías directas o con escasos intermediarios es *injustificado*. Los alimentos ecológicos no pueden ser entendidos como artículos de lujo sino como *un derecho básico e indispensable* ante un modelo agrícola que demuestra cada vez más su insustentabilidad.

Comer y comer sano no puede ser un derecho tan sólo para aquellxs que pueden permitírselo. No pueden existir obstáculos a este respecto ni por la vía del precio ni por la vía del acceso. Sólo a través del reclamo de un precio justo, tanto para el/a productor/a como para el consumidor/a se puede retirar a los alimentos sanos y de calidad de la esfera del “sector diferenciado” y recolocarlos en las estrategias del acceso universal, especialmente en lo que hace a su inserción en las políticas públicas.

La reconstrucción del vínculo con la “buena alimentación” apareció numerosas veces entre lxs consumidorxs de ecocestas. Los frecuentes comentarios del tipo “yo no recordaba cómo sabía eso” o “yo no sabía que eso sabía así de rico” ponen en evidencia el reencuentro con lo que se considera un aroma o sabor más verdadero o adecuado, más en relación con nuestras expectativas: que un tomate vuelva a tener sabor a tomate implica un proceso de pérdida y luego de recuperación, pero pone de manifiesto que nuestra expectativa sobre cómo debe ser ese alimento siempre estuvo ahí.

Ocurre lo mismo en relación al reencuentro con las características de los alimentos que aprendimos a desaprender en favor de acostumbrarnos a los signos que la industria alimentaria estandariza como supuestos de calidad: el brillo, el tamaño regular, la forma homogénea, la escasez de aromas...

En el plano cognitivo, estos aspectos corresponden a nuestros modelos culturales de alimentación, por ejemplo, qué esperamos de un alimento que está dentro de nuestras

posibilidades de ser ingerido. Esto se menciona aquí, por el hecho de que resulta significativo que exista esa ruptura entre lo que esperamos comer y lo que comemos. Y esa ruptura es la expresión de cómo ha mediado la industria entre el alimento que imaginamos como sabroso y saludable y lo que hoy nos llevamos a la boca en forma de alimentación. Es allí, donde deben ubicarse los esfuerzos de reflexión y acción: en decidir si aceptamos esa ruptura o si debemos recomponer el vínculo entre expectativas y satisfacción.

Otra cuestión tiene que ver con el imaginario de lo *saludable*: lxs consumidorxs asociaron generalmente los alimentos ecológicos como saludables siempre en términos de inocuidad, es decir, no por sus características nutritivas por ejemplo, sino por su falta de peligrosidad. Esto pone en evidencia de que existe conocimiento y miedo respecto a la intoxicación o el deterioro de la salud a través de la alimentación y este es un dato que no puede dejar de ser tenido en cuenta.

Otro de los imaginarios que aquí aparecieron fue el de la creencia de que los productos ecológicos tienen un precio muy alto y resultan en muchas ocasiones inaccesibles. El estudio comparativo incluido en este trabajo permite cuestionar la obligatoriedad de esa premisa y profundizar en los matices que son necesarios para avanzar en la construcción de precios justos para productoras y consumidorxs. En este sentido, es útil reflexionar sobre cuándo el precio de los productos ecológicos se vuelve alto -y de qué depende: la concentración de poder en las grandes distribuidoras que se observa en la cadena agroalimentaria del SAG, no tiene por qué reproducirse en el marco de las propuestas agroecológicas donde existe un control sobre la equidad y la justicia.

La oferta realizada por el colectivo de ecocestas Ecovalle, era una oferta asequible en términos de precios al consumo, e igualaba (o superaba) al resto de ofertas de alimentos frescos convencionales y ecológicos a un consumidor/a en Granada. Estas características nos permiten creer que es posible conseguir una oferta de productos ecológicos que incluya un precio justo para el/ la consumidor/a.

Insistimos aquí en que los resultados más destacables y que más contrastan con la percepción existente sobre los precios de los productos ecológicos son:

- Que los precios de productos ecológicos pueden ser (y en el caso de Ecovalle son) más bajos que los de la agricultura convencional.
- Que la diferencia de precios entre productos ecológicos y productos de agricultura convencional depende de quién realice la oferta (sea cadena de supermercado, comercio, colectivo, particular...) y no del hecho de que procedan de la agricultura ecológica.
- Que la desorbitada diferencia entre precios procedentes tanto de la agricultura convencional como de la agricultura ecológica genera confusión y desconfianza sobre el por qué de esas diferencias.

Por otro lado, es importante recordar que el tráfico de alimentos frescos a lo largo y ancho del planeta implica un alto impacto para nuestros ecosistemas. Es difícil creer que el abastecimiento de ciertos productos incluso básicos, no pueda solventarse a nivel nacional, teniendo que recurrir, como en el caso de las patatas o cebollas a una importación desde Francia, Holanda o Dinamarca. Es difícil comprender por qué necesitamos comer un kiwi de Israel, una piña de Costa Rica o un aguacate de Chile o Perú. La lógica y el fundamento de los intercambios comerciales se escapa a nuestro conocimiento en la mayoría de los casos, pero

se sobreentiende que no todos éstos intercambios corresponden a la necesidad de cubrir necesidades de abastecimiento de la población.

Tampoco es comprensible el uso excesivo de plástico (envoltorios, bandejas, embalajes, recipientes...) o, sino más bien evitable. La importación y exportación de alimentos a grandes distancias intensifica este tipo de envoltorio con el fin de asegurar la calidad de los alimentos frescos. Pero también los nuevos formatos en los que se presentan las frutas y verduras, especialmente los que están orientados a aumentar la comodidad de lxs consumidorxs (frutas o verduras peladas y partidas, pequeñas cantidades, frutas exóticas, etc.).

La orientación de la agricultura ecológica como una mercancía dirigida a nichos de mercado, siendo tan sólo una opción para aquellxs consumidorxs dispuestos a pagar más por alimentos más saludables, más funcionales a sus necesidades específicas o considerados de mayor calidad, ha producido una injustificada subida de los precios de estos alimentos que se traduce en una fuerte (excluyente) limitación en el acceso para el consumo, generando además desconfianza y desinformación sobre los motivos que realmente fundamentan esa diferencia.

La comparativa de precios entre las diferentes ofertas nos permite resaltar algunas cuestiones:

-El manejo productivo ecológico no es un determinante de los altos precios de los alimentos ecológicos que adquirimos en los comercios o supermercados. Son las estrategias de marketing las que los posicionan en ese fragmento y los convierten en alimentos excluyentes.

-Debido a la estructura desigual de la cadena agroalimentaria y a la concentración del poder en el sector de la distribución minorista, el valor agregado que representan los productos ecológicos es captado, en su mayoría, hacia el centro de la cadena. Es difícil imaginar otra dinámica en este sentido: sería una incongruencia pensar que para el conjunto de los alimentos funciona así, pero para el caso de los alimentos ecológicos funciona de otro modo.

-Las estrategias de venta de productos ecológicos a través de circuitos cortos de comercialización agroecológicos, permite eliminar esta diferencia de precio de forma contundente, reestructurando la cadena agroalimentaria en dos sentidos: por un lado, permitiendo a lxs productorxs percibir un precio aún mayor que el que percibirían en la agricultura convencional. Es decir, permite a lxs agricultorxs seguir en el juego calidad/precio si así lo desean. Por otro lado, y esto entendemos es de suma importancia, permite y asegura el acceso al consumo en general a alimentos de mayor calidad y, sobre todo, a una alimentación sustentable. Es decir, permite sostener la premisa incuestionable, de que si un alimento es bueno y necesario debe ser accesible para todxs.

Insistimos en que asumir la autogestión de nuestros alimentos implica ampliar el abanico de posibilidades con las que hoy nos enfrentamos a nuestra alimentación. En este sentido, las iniciativas que se asientan en la autogestión presentan gran potencialidad para empoderar a los diferentes participantes del sistema agroalimentario, a través de una articulación basada en acuerdos, en la comunicación y en la confianza que surge de una actividad agrícola que se posiciona no tan solo en un manejo ecológico sino en la incidencia sobre el entorno y las relaciones que intervienen en los procesos; un consumo que modifica hábitos ya muy arraigados a partir del conocimiento y la comprobación de cuál es su incidencia en el juego de los alimentos, cuál es su potencialidad para apoyar otros sistemas agroalimentarios con su compra cotidiana, con una participación que reconstruya ese vínculo perdido entre las personas y sus circunstancias.

Cuestionar los preconceptos que nos refuerzan en las lógicas convencionales, donde decaemos en el interés por los alimentos que consideramos de calidad al considerarlos inaccesibles en cuanto a precios o por no saber cómo reincorporarlos a nuestra dieta, es imprescindible para alterar la inercia convencional y encontrar espacios de empoderamiento personal y colectivo.

Asumir la autogestión, al menos ir dando pasos hacia ello, representa mejorar nuestras condiciones de vida inmediatas -a nivel individual- y reasignar energías y recursos propios para el cambio social hacia la sustentabilidad.

Re-institucionalizando los principios económicos: generando afectividades como base para nuestros mercados y economía

Reapropiarnos de nuestras economías y nuestros alimentos significa reinstitucionalizar otros criterios y principios que rijan nuestras formas de entender y llevar a cabo la gestión de nuestra alimentación. En este intento, las propuestas agroecológicas como las de Ecovalle se lanzan a reconstruir los procesos que van desde la construcción de una oferta adecuada, hasta la recuperación del vínculo con el consumo intentando imprimir en todas estas nuevas fórmulas los valores que hacen a al fortalecimiento de las afectividades que aquí entendemos, una pieza clave en la recomposición de la redes alimentarias sustentables.

La aparición de otros criterios que entraban en tensión o convivían con las lógicas convencionales en materia de alimentación, emergieron en el tiempo y con el tiempo en el desarrollo del proyecto colectivo, con la aparición de las dificultades y de las motivaciones propias a las que quisieron dar lugar. Esta vivencia particular de los procesos colectivos nos permite arrojar luz sobre aquellos aspectos, desafíos y soluciones que el colectivo enfrentó con el ánimo de dar contenido a una propuesta agroecológica concreta y romper con todo aquello que creían se “estaba haciendo mal” y podía “hacerse mejor”.

Una de las principales debilidades del grupo consistió en no poder someter el ámbito de la comercialización al dominio de la confianza en el colectivo. Es decir, de la misma manera que las capacidades técnicas productivas o afectivas para consolidar colectivo y redes nunca supusieron un factor de riesgo o tensión debido a que se contaba con la experiencia y los recursos suficientes, la comercialización se erigió como la madre de todos los males debido, principalmente a su ingobernabilidad, siendo ésta fruto de la falta de experiencia y recursos en este sentido.

En un contexto donde la supervivencia del proyecto no está asegurada especialmente por el hecho de que no es fácil asegurar unos ingresos mínimos, los dos aspectos claves que hacen a la gestión de alimentos en circuitos cortos de propuestas agroecológicas, es decir, la producción y la comercialización de los alimentos, deben avanzar de forma conjunta tanto en conocimientos como en recursos que las sostengan.

Esta es, bajo nuestra perspectiva, una posible vía que permite a un colectivo descubrir cuáles son los fallos propios del hacer grupal y cuáles son las limitaciones y amenazas externas que hay que ir puliendo o controlando: no es lo mismo saber a ciencia cierta si la gente no compra las cestas porque los puntos de distribución no son los suficientes/adecuados o porque hay algo que no va bien con el consumo. Las posibilidades de acción dibujan un escenario que abre paso a la estrategia colectiva o la somete a una tensión que se traduce en conflicto interno grupal.

El hecho de que no existiera suficiente experiencia, ni formación, ni redes establecidas de cara a la comercialización de alimentos en redes alimentarias agroecológicas es, desde nuestra mirada, el principal *handicap* al que se enfrentó el grupo de ecocestas Ecovalle, como también el principal *handicap* al que se enfrentan propuestas similares en todo el ámbito andaluz y español.

Ante la opción de producir agroecológico, la opción de comercializar de manera agroecológica también debe estar asegurada puesto que una y otra son indisociables dentro de un proyecto de este tipo: es muy difícil que un colectivo que se rige por criterios sustentables pueda asumir la idea de que la comercialización convencional se adecúa a sus necesidades y naturaleza de sus propuestas. El hecho de que no exista un ámbito de comercialización alternativa a la convencional demandará siempre una energía extra al proyecto y al grupo.

Esto indica un gran ámbito a domesticar de cara a conseguir dinámicas sustentables en la gestión de nuestra alimentación: construir mercados apropiados para nuestros alimentos en el ámbito de la distribución o comercialización.

- Cómo ofrecer: Asumir la comercialización desde el propio grupo

El problema de asumir la comercialización dentro del grupo de ecocestas de Ecovalle fue, sin lugar a dudas, uno de los mayores desafíos a los que se enfrentó el colectivo a lo largo de todo el proceso. Las presiones que se ejercieron sobre el área de comercialización y sobre si asumir o no y cómo asumirla desde el propio grupo giraron en torno a varios factores: 1) la necesidad urgente de ingresos para dar continuidad al proyecto; 2) el debate, planteado en términos éticos, sobre si se debía avalar o neutralizar la figura de la “distribución” y de lxs “intermediariarixs” (¿“nos convertimos en distribuidores o en intermediarios?”); 3) el volumen de trabajo y complejidad que implicaba el diseñar y ofrecer cestas con productos de otros productoxs; 4) la falta de formación específica -que contrastaba enormemente con la cualificación que existía en el área técnica productiva- así como la falta de experiencias y referencias afines con trayectorias ya consolidadas en esta área; 5) la escasez de recursos y fuerzas del propio colectivo para asumir esas funciones especialmente a medida que éstas iban aumentando en volumen; y 6) la falta de reconocimiento al área de comercialización en cuanto a su importancia, que es siempre de igual vitalidad que la de producción. El no poder identificar desde el inicio un camino a seguir en función de acuerdos consensuados entre todxs.

El hecho de que este dilema y desafío se repita en muchas experiencias agroecológicas -no solamente en territorio español- nos hace pensar en la importancia de abordar la

comercialización y la construcción de mercados sustentables para las propuestas agroecológicas de forma más profunda y práctica.

- Alternativas a los intermediarios que encarecen el producto: construyendo la figura del/la intermediario/a agroecológico

Es de resaltar aquí el papel estratégico que tienen todas las personas que median en la red de información y empatía que va desde la producción al consumo, dado que se pone en riesgo el potencial para la afectividad y para crear procesos de confianza colectiva a nivel de red.

Los intermediarixs necesitan tanto de acuerdos estables para el buen funcionamiento de su proyecto, como lxs productorxs necesitan estabilidad y confianza en la relación de suministro, en dar salida a la producción en sus tiempos (especialmente en lo que hace a la agricultura que respeta la temporalidad de los cultivos). La pérdida de comunicación entre la producción y el consumo debe ser debidamente tenida en cuenta puesto que en la construcción de redes de afectividad local, esa comunicación es esencial. Es muy difícil no entrar en tensión -como por ejemplo el conflicto de intereses con las tiendas ecológicas vivido en Ecovalle- entre los diferentes puntos de la red, pero es normal en un escenario de improvisación o experimentación. Todo lo que ya se ha avanzado en cuestión de desarrollo productivo agroecológico, no existe casi en lo que hace a desarrollo del papel y la figura de lxs intermediarixs.

El dilema de “querer cambiar las cosas” y “no reproducir el sistema convencional” generaba confusión -legítima y necesaria- sobre cómo abordar el tema de la intermediación y la distribución. El hecho de que no existan figuras de intermediarixs afines o agroecológicos ni reflexión y aportes suficientes en esta área hace que lxs productorxs asuman la complejidad total de la actividad productiva y de comercialización sin saber bien – además- cómo hacerlo en las coordenadas agroecológicas. Este es un reto fundamental que no se está teniendo en cuenta lo suficientemente a la hora de abordar proyectos y experiencias agroecológicas: es por ello que aquí se intenta profundizar en la reflexión sobre cómo construir una oferta, cómo ofrecer y dónde ofrecer nuestros productos de forma sustentable también.

- Posicionar nuestra oferta: creando una estrategia propia de comercialización

Es preciso, desde nuestra perspectiva, que exista discusión en torno a cómo dar contenido agroecológico a las tareas de comercialización y cómo crear un plan general que esté a la altura del proyecto, de los propósitos, de los acuerdos y experiencia (solidez) ya alcanzada en otras áreas, como la productiva. Desvincular a la producción de la comercialización, en el marco de la agroecología significa para muchos proyectos, abandonar todo el esfuerzo conseguido por el camino que llega hasta a un consumo que -aunque más próximo- no consigue ser cercano.

La existencia de experiencias con perfiles diferentes dentro de las formulaciones agroecológicas, no tiene por qué significar que no sea labor de los propios colectivos seguir

avanzando en el camino de perfilar una comercialización a la medida de sus propias necesidades, que permita generar redes de confianza y no simples colaboraciones, basadas en vínculos no recíprocos que tenderán a desaparecer. Si el camino de la huerta al plato está compuesto por una sucesión de colaboraciones, esas colaboraciones deben enmarcarse en una estructura de acuerdos mínimos consensuados. Esto permitirá asegurar la confianza y los contenidos del proceso. En este sentido, es preciso retomar la idea de sistemas alimentarios y no tan sólo de experiencias agroecológicas aisladas.

En esta concepción de sistema agroalimentario no podemos pensar en términos de eslabones de una cadena unidireccional, sino en redes: no tiene sentido intentar separar las labores de distribución (es decir, todo la logística asociada a la recogida, manipulación y entrega del alimento) con las tareas de comercialización (la venta de ese alimento incluidas las nociones de comunicación de contenido o estrategias de acceso -marketing en términos convencionales; incluso publicidad). No tiene sentido ir hacia la especialización y parcelación de tareas sin que medien afectividades y acuerdos mínimos porque los proyectos, especialmente los pequeños, requieren de una red de afectividades que los afiance, que los contenga, que les permita consolidarse: esto no quiere decir que no pueda pensarse en colectivos que, con idearios y propósitos agroecológicos o de sustentabilidad, se especialicen en áreas como la producción o la comercialización. Lo que quiere decir es que si esas actividades no interactúan, si se piensan por separado, no tienen mucho futuro. Es la afectividad el pegamento que une las relaciones sociales, a partir de la confianza, la afinidad y la reciprocidad. Definir idearios comunes sin afianzarlos en relaciones y prácticas económicas cargadas de afectividad es invitar a las grandes corporaciones a promocionar también con su marca blanca “alimentos agroecológicos”. Ese es el principal desafío.

Las energías puestas en parcelas -fomentar la agricultura ecológica, conseguir la aprobación de los SPG como normativa oficial, elaborar materiales basados en experiencias concretas para que sirvan de referencia a otros proyectos e iniciativas, etc- son necesarias. Pero no podemos perder de vista la mirada holística, el conjunto, el objetivo final: diseñar sistemas agroalimentarios, crear mercados adecuados para una alimentación social y ecológicamente sustentable. Es importante, para ello, no perder de vista a las personas: sólo las personas, en su roce, en su cotidianidad, o en las vías que encuentren para producir interacción, pueden asegurar la relocalización, la reapropiación y la autogestión de nuestros alimentos. Las fórmulas deben salir de esta interacción humana necesaria, restituir la humanidad a las relaciones atomizadas y enajenadas que se han impuesto sobre la producción, distribución y consumo de alimentos y que afectan a escala planetaria, a la mayor parte de la población mundial y sus ecosistemas.

- Reconstruyendo vínculos producción-consumo

Uno de los desafíos más contundentes al desarrollo de propuestas agroecológicas es modificar y reconstruir el vínculo entre la producción y el consumo: un vínculo que el SAG ha relevado al anonimato y -sobre todo- ha enajenado en su esencia: no existe, entre el plátano que se adquiere en un supermercado en el Valle de Lecrín y el sitio específico donde fue cultivado en Costa Rica, ningún signo evidente para un/a consumidor/a cualquiera. Tampoco de su trayectoria entre el punto de origen y la góndola. Y menos aún, una referencia que pueda dar información sobre las personas que lo han producido, sus condiciones de vida o laborales, el

impacto que ese cultivo tiene sobre ese territorio, cómo se distribuye el valor del producto entre productorxs y demás participantes en la venta.

Como consumidorxs interesadxs en que siempre exista plátano disponible para la compra y de que se ofrezca a un precio final accesible, se pierde todo tipo de interés y posibilidad de trascender esa desvinculación entre el producto y el resto de elementos y procesos. Por último, resulta indistinguible -quizás irrelevante- si ese plátano viene de Costa Rica, De Filipinas o de Camerún, aun cuando el origen del producto se especifique en una etiqueta o un cartel.

En este sentido, la reconstrucción del vínculo entre producción y consumo suele abordarse de manera específica a partir de las propuestas agroecológicas, como una de las potencialidades de cambio en la reformulación del SAG. Frente a esto, es preciso identificar el perfil del consumo con el que se quiere establecer una comunicación, así como el tipo de relación que quiere proponerse y cuáles son los espacios o aspectos en los que se asumen diferentes fórmulas de co-responsabilidad.

Estos fueron aspectos importantes también para el colectivo de ecocestas en lo que hizo a la relación que esperaban mantener con sus consumidorxs. Su apuesta por la reconstrucción del vínculo producción-consumo -aunque formulada desde el inicio de la Asociación Ecovalle- se encontró de pleno con la dificultad y la comodidad que tanto unxs como otrxs encontraron en las fórmulas planteadas desde ecocestas: una relación mediada por la comunicación vía internet, ajena a personas que no tuvieran acceso o soltura en estos recursos, una invitación general a las visitas de SPG en las huertas, invitaciones puntuales comunicadas vía mail a eventos importante -principalmente jornadas y asambleas-, e invitaciones a participar en talleres de realización esporádica (talleres de conservas y otros).

Construir vínculos de afectividad basados en la confianza depende, quizás en gran parte, en la capacidad que puedan desarrollar unxs y otrxs en términos de introducir mecanismos y espacios de co-responsabilidad en cuanto al proyecto -un ideario común- el producto -la apuesta por un consumo ecológico, local y de temporada, por ejemplo- y los procesos – aquí se refiere a la actividad en general, es decir, en todas las actividades que van desde el cultivo hasta la preparación de los alimentos.

Ambas deben ir en una y otra dirección: tanto los productorxs asumen una co-responsabilidad en el hecho de preparar un alimento (a través de la propuesta de recetas, información sobre los alimentos, etc.) como lxs consumidorxs se insertan en la gestión integral de la sustentabilidad que pretenden para sus sistemas agroalimentarios (a través de la participación en el SPG, la gestión del excedente en la producción, la incorporación de alimentos propuestos desde la producción, etc). Cuanto más puedan consolidarse los acuerdos entre el consumo y la producción, de forma explícita y consensuada, más se añade estabilidad a la relación, garantizando ingresos y un alimento sustentable, entre otras cosas.

Esta afectividad basada en la confianza y afinidad, se construye también a través del roce, de la interacción, de la cercanía que permite generar empatía entre unxs y otrxs, brindando flexibilidad al vínculo.

Es importante, en este sentido, incluir un planteamiento de perfiles de consumo en la estrategia general de comercialización, saber hacia quién dirigimos el proyecto, qué tipo de relación queremos alcanzar. Construir una oferta sustentable sin percibir cuáles son los

mecanismos que van a conectarnos con lxs consumidorxs afines a esa intención, supone una pérdida de energía en re-educación al consumo que muchas veces no se puede asumir en un proyecto pequeño. Generar alternativas a esa re-educación, concentrándola por ejemplo en esfuerzos articulados entre diferentes colectivos, puede facilitar el acceso a un consumo más adecuado.

En este sentido, el colectivo no pudo resolver en la práctica el deseo -expresado en todxs y cada unx de sus integrantes- de avanzar en una relación aún más cercana (afectiva) con lxs consumidorxs. Avanzar en términos de contratos, acuerdos y empoderamiento (a través de potenciar las capacidades específicas tanto de lxs productorxs como de lxs consumidorxs) -entre otras fórmulas de fortalecimiento de confianza, roce y reciprocidades, siguió siendo una “asignatura pendiente”.

Ojalá el ejemplo de ecocestas Ecovalle sirva a otras iniciativas agroecológicas a avanzar en el camino de la reconstrucción del vínculo producción-consumo. Un vínculo que, a nuestro entender debe estar basado en afectividades estables y saludables.

- Horizontalidad y participación: la herramienta de la planificación conjunta

Si bien la planificación conjunta surgió como respuesta a una necesidad que fue emergiendo a nivel individual y colectivo, en torno a resolver (operativizar) una organización de la actividad productiva, lxs integrantes de ecocestas asumieron esa herramienta como propia en diferentes intensidades.

Si bien para todxs resultó cómodo y efectivo el hecho de que la planificación se tradujera en una serie de folios colgados en la sala de reuniones, donde se indicaba qué se debía plantar en cada huerta y cuándo, así como cómo se integraría esa siembra en la configuración final de las cestas, tanto la herramienta en sí -detallada en un Excel- como los detalles e implicaciones de la misma nunca fueron captadas en su totalidad por algunxs de lxs miembros. En este sentido, si bien hubo intentos y esfuerzos desde la persona que había ideado la herramienta para integrar a sus compañerxs en el proceso de planificación y armado de cestas, el grupo nunca respondió de forma certera a estas invitaciones.

Bajo nuestra mirada una herramienta como la de planificación representa una elaboración -en términos de innovación social- muy acabada para la autogestión de redes alimentarias basadas en cestas de alimentos frescos. Es de esperar que herramientas de este tipo se integren más aún en los procesos y tiempos participativos de cada colectivo, mejorando el recurso y su experimentación en huerta y logística común.

- Necesidad de roce, interacción, comunicación y empatía: el papel de las “afinidades”

La “afinidad” y todo lo que ella conlleva, consiste en una de las aportaciones que entendemos más significativa de este documento de tesis. Por un lado por el sentido que cobró en el momento de análisis y elaboración de este documento. Por otro lado, por cómo se fue manifestando su relevancia a nivel metodológico en sí, durante la estancia en campo.

Cuando hablamos de confianza, nos referimos a las *personas* a título individual. Aquellxs que tenían una cierta trayectoria o experiencia por diferentes motivos se convirtieron en “*personas afines*” y esto ha captado nuestra especial atención: emergía cuando algún/a productor/a “*de confianza*” apadrinaba o respaldaba una relación, una venta o lo que fuera. También se depositaba en los *colectivos afines*, para más tarde señalar *un camino común a seguir*.

La afinidad basada en la confianza y el afecto sirvió al grupo de ecocestas Ecovalle como criterio para establecer con quién sí y quién no compartir energías y recursos. Estas afinidades no solamente hablaban de confianza, sino que estaban sosteniendo un “*entramado agroecológico*” que permitía identificar a cada persona, quiénes estaban compartiendo un sentido común y quiénes no.

La identificación de una red de afinidades agroecológica que operaba a escala local puso de manifiesto la importancia de las afectividades en el juego de la gestión de alimentos: de esta relevancia surge nuestro concepto de “*redes alimentarias de afectividad local*”. La idea de estas redes nos permite identificar claramente alternativas viables para la sustentabilidad aplicada a los mercados y a nuestra economía. Esperamos sinceramente que esta idea se desarrolle más allá de nosotrxs, en investigaciones posteriores.

- Construir redes para la articulación territorial

Como ya hemos comentado, desde el inicio del proyecto la existencia de otras experiencias agroecológicas que operaban en Andalucía, de forma más o menos articulada entre sí, así como otras iniciativas que se estaban desarrollando en el estado español, fueron tenidas en cuenta a modo de referentes. Aunque éstos no hayan sido un sostén suficiente o una clara oportunidad de establecer estrategias de manera conjunta, sí que actuaron como apoyo en las primeras etapas de desarrollo del proyecto de Ecovalle y como referencia continua a lo largo del proceso.

La afinidad en las formas de trabajar y las relaciones ya establecidas a modo de trayectorias personales sirvieron para que el proyecto de ecocestas se fuera insertando desde el inicio, en las redes de confianza que fueron creciendo cada vez más. En este sentido, la existencia previa de redes agroecológicas permitió posicionarse directamente en un entramado de afinidad que servía a su vez para fortalecer el proyecto propio, para marcar una orientación sobre cómo ir forjando el camino a seguir. Las colaboraciones -con el colectivo Hortigas, la asociación El Encinar, otros colectivos andaluces y españoles y la FACPE- comenzaron a

desarrollarse en varios ámbitos. Esa red de afinidad marcó unos criterios claros para establecer relaciones con otrxs proveedorxs o socixs colaboradorxs.

Con el tiempo ecoceastas participó también en la puesta en marcha de la Red Agroecológica de Granada, cuyo impulso se fortaleció con la creación y desarrollo de un ecomercado mensual en la capital granadina, que sigue realizándose hasta hoy.

La integración en una red más extensa como la FACPE, con representación en toda Andalucía, permitió dar lugar a la confluencia en procesos de creación de SPG común a todas las iniciativas agroecológica. Éste, aunque aún en marcha, representa un verdadero intento de ampliar y fortalecer una red extensa, basada en criterios comunes y afectividades, que sirva también como circuito de comercialización en un futuro -esperamos- no tan lejano.

Pensar en un futuro donde ir consolidando circuitos agroecológicos en Andalucía, nos permite pensar en la creación de redes de afectividad local para la circulación de nuestros alimentos, es decir, mercados sustentables anclados a una localidad global.

Construir lógicas colectivas y territoriales. Relocalizando los mercados para nuestros alimentos.

Hemos visto que los dispositivos económicos -como puede ser un mercado de alimentos en el que se realizan intercambios en dinero- donde el principio regente es el cálculo interesado y estratégico destinado a acumular recursos y lucros, ni son únicos ni son característicos de todas las sociedades y grupos humanos: son un producto sociohistórico concreto que podemos someter a revisión y modificar. De hecho coexisten siempre con otros dispositivos económicos que -si bien pueden ser más o menos visibles, más o menos aceptados- representan, de por sí, opciones a tener en cuenta.

La creación de lógicas (formas de pensar) y logísticas (formas de hacer) colectivas y horizontales (es decir, donde se intente conseguir la igualdad de condiciones y el reconocimiento de todas las partes) nos permite pensar en la importancia de la creación de estructuras de reciprocidad en el marco de la reinstitucionalización de otros principios económicos en la autogestión de nuestros alimentos.

Potenciar estructuras de reciprocidad horizontales –interacciones que impliquen el reconocimiento de lxs demás- nos permite incorporar a las ya conocidas interacciones jerárquicas donde el interés individual prima sobre cualquier otro interés, otras formas de hacer y pensar lo económico y nuestra economía.

Las estructuras de reciprocidad horizontales –es decir, en condiciones donde se asegura o se intenta la igualdad- generan relaciones recíprocas de confianza y afectividades a partir de la comprensión, la empatía, el cariño y el reconocimiento de lxs demás. Generan además la participación y la expresión de la diversidad de las personas que conforman un grupo con propósitos comunes. Se favorece así la toma de decisiones basada en acuerdos y consensos.

La división de responsabilidades y beneficios en estructuras recíprocas genera justicia y equidad dentro de un grupo. Las estructuras de reciprocidad horizontales generan valores éticos y sentimientos como la confianza, el respeto mutuo, la colaboración, la co-responsabilidad..... Estos valores éticos, al basarse en un principio de reciprocidad, implican el reconocimiento público de los valores de las otras personas: confiar significa reconocer en el otro esa fuente de confianza. Significa identificar aspectos positivos que activan o impulsan una acción común.

Potenciar la reciprocidad como dispositivo económico en la gestión de nuestros alimentos implica afianzar circuitos de comercialización estructurados en redes de afectividad, uso de herramientas que aseguren el acceso o la distribución equitativa (planificación conjunta, maquinaria compartida), las permutas y trueques (de insumos, de información, de apoyo técnico, de trabajo o labores, etc), así como las formas de organización horizontales (asambleas, reuniones de grupo, documentos históricos y prospectivos, etc) .

No se trata de reemplazar los intercambios mercantiles por dinero, sino en ampliar el abanico de posibilidades de intercambio económico, teniendo en cuenta que sólo si implementamos otras prácticas conseguiremos resultados diferentes a aquellos que queremos cambiar.

Las estructuras de reciprocidad pueden plasmarse en redes de afectividad local más amplias que se multipliquen e identifiquen entre sí por medio de diferentes mecanismos que extienden la confianza entre las personas para la gestión de sus alimentos: los SPG pueden ser herramientas útiles en este sentido, siempre y cuando éstos sean entendidos no como meros certificadores de calidad, sino como sistemas consensuados de producción de confianza mutua.

Aprender a conformar colectivos sólidos, donde se asegure la representación y la participación de todos los integrantes a partir de la creación de estructuras y lógicas horizontales es un desafío importante frente a las inercias hacia la verticalidad que caracterizan al SAG, donde la concentración del poder y el anonimato entre las partes determinan una jerarquía que impone precios, calidad y formas de realizar la actividad productiva, de manera anónima y deslocalizada.

Abandonar, o al menos trascender el hábito de perseguir el interés individual, aprender a pensar también en el interés del colectivo, de la red de afines, del sistema agroalimentario en su integridad es romper con la lógica individual que parece asegurar que sólo buscando la maximización de un beneficio individual se consiguen logros y se fundamenta el éxito.

Aprendizajes y recomendaciones finales

Contra dinámicas de deslocalización, las dinámicas de relocalización.

Contra dinámicas de atomización y anonimato de los sujetos implicados en los procesos y decisiones vinculadas a la alimentación, dinámicas de cercanía y afinidad entre productorxs y consumidorxs.

Contra dinámicas de jerarquización y concentración del poder y los beneficios en los diferentes eslabones de la cadena agroalimentaria, dinámicas de redistribución, equidad y acceso a los beneficios y recursos por parte de todxs.

Contra las dinámicas de ingobernabilidad y amorfia de un SAG demasiado complejo y extendido en el planeta, dinámicas de autogestión y horizontalidad sujetas a nociones de localidad, territorio y transparencia.

Contra dinámicas de dependencia y desconfianza al mercado y a los alimentos, dinámicas de autonomía y confianza/compromiso basadas en las relaciones afectivamente efectivas.

Contra dinámicas de homogeneización y estandarización basadas en criterios no incluyentes, dinámicas de reconocimiento de la pluralidad y la heterogeneidad propias de los sistemas agroalimentarios y las poblaciones y tradiciones en las que éstos se asientan.

Contra una ciencia hegemónica y un conocimiento etnocéntrico, basado en postulados abstractos, matemáticos y técnicos, el conocimiento tradicional, étnico y pluriepistemológico de los grupos humanos y sus experiencias históricas concretas.

Identificar y potenciar nuestras capacidades para saber elegir qué comer, cómo gestionar nuestros alimentos bajo fórmulas que nos brinden una mejor calidad de vida, tanto en términos sociales como ecológicos. Devolver a la alimentación el papel fundamental que cumple en otros aspectos que no tienen que ver simplemente con la administración de calorías o la satisfacción del hambre, es decir, el aspecto material de la alimentación en tanto satisfactor de nuestras necesidades básicas.

Los anclajes culturales y sociales de la alimentación son innegables y están allí para cumplir funciones que exceden la satisfacción de las necesidades básicas: de la misma forma que una comida nos devuelve al hogar en un país extranjero, una mesa repleta de alimentos nos remite a una celebración, a la presencia de amigxs o familia, etc.

Aumentar nuestras capacidades –como consumidorxs, como productorxs, como intermediarixs- en pos de conseguir mejorar nuestra calidad de vida a través de la alimentación es un propósito intrínseco a la historia y evolución múltiple de los grupos humanos: mejorar nuestra salud, nuestro rendimiento, nuestra relación con la naturaleza... son funciones que el alimento ha cumplido a lo largo de la historia de la humanidad.

Reivindicar la alimentación como uno de los actos políticos más cotidianos a nivel individual y colectivo: el entramado social, político, económico y ambiental de un plato de comida hoy, allí donde rebosa de ingredientes o allí donde permanece vacío, nos pone en evidencia la

importancia de desnaturalizar todo aquello que hoy creemos dado, que no puede ser de otra forma. Nos hace dar posibilidad y apertura al cambio social.

Defender la alimentación culturalmente adecuada, los alimentos que nutren el cuerpo y el espíritu con sus funciones rituales, los alimentos que fijan paisajes y población a territorios singulares, los alimentos vinculados a celebraciones, a tradiciones, al equilibrio ecosistémico, a la conservación de biodiversidad, a la profesión agrícola y ganadera. No se trata solamente de comer. No se trata de producir alimentos en cantidades, manipulados, insípidos, que no dan beneficio a la tierra y que no llegan a todos los hogares, ni en cantidad ni en calidad. Garantizar las capacidades de las personas para mejorar su vida a través de alimentos de calidad. Alimentos buenos y para todxs. Alimentos sustentables.

CUESTIONAR EL SAG Y LAS LÓGICAS QUE IMPONE

La penetración del modelo y lógicas productivista, extractiva, contaminante y privativa invade la producción y gestión de alimentos a nivel mundial, avanzando en estrategias que no contrarrestan el impacto negativo del SAG, ni garantizan el acceso a una alimentación de calidad: ejemplos de ello son el fortalecimiento de nichos de mercado, como vemos en el modelo de agricultura ecológica que avanza en Andalucía como reflejo de las dinámicas impulsadas a nivel europeo y mundial, hasta la máxima expresión del agronegocio conectado a la industria alimentaria mundial (forrajes, materias primas, insumos, etc) o la producción de biocombustibles.

En relación a las alternativas para la producción ecológica como una opción de sustentabilidad, el caso de Ecovalle sirve para ilustrar las dificultades que el modelo que se va extendiendo en la región tampoco representa un cambio a la lógica convencional. El modelo de AE que está avanzado en Andalucía perjudica a la agricultura familiar y a lxs pequeñxs productorxs en varios sentidos: tiene un claro perfil exportador, lo que incrementa costes en vías de alcanzar la estandarización; obliga a una certificación que penaliza el manejo productivo, burocratiza y encarece los costes de producción y se les requieren normativas que exceden su capacidad de inversión. Estos obstáculos tienden, cuando menos, a invitar a lxs productorxs repensar el manejo productivo a elegir: convencional o ecológico.

La respuesta institucional a las dificultades de una transición hacia lo ecológico no puede ser, simplemente, la aplicación de un subsidio específico: en primer lugar, porque eso genera una dependencia que quita dinamismo y empoderamiento al sector; en segundo lugar, porque existen perfiles de agricultorxs que ya no creen en la capacidad de resolución de las ayudas, ni se interesan, ni se quieren involucrar con éstas: sea por carga burocrática, sea por demoras en los pagos, sea por experiencias negativas o convicciones personales. En este sentido debe ser tenida en cuenta la tendencia a la autogestión de las iniciativas agroecológicas y los nuevos movimientos sociales, que reniegan de aquellos mecanismos que resten autonomía de acción y de decisión a sus intereses.

La excusa que suele darse a este respecto es que se trata de dos estrategias diferentes: mientras con un manejo convencional te sometes al juego de precios/cantidades, con un manejo ecológico apuestas por estrategias precio/ calidad. Lo que realmente interesa saber aquí, es si en una cadena que tiende a reproducir las lógicas convencionales de la moderna

distribución/comercialización, un pequeño productor puede acceder a un mayor porcentaje del precio manteniéndose en el eslabón de la producción. Es decir ¿puede ganar más un pequeño productor aunque sea ecológico? ¿Por cuánto tiempo?. Andalucía tiene un mercado carácter rural y agrario. La posibilidad de otra agricultura diferente a la convencional resultaría de vital importancia para el territorio y sus gentes.

La expansión de la lógica económica que busca maximizar el beneficio se traslada desde otras esferas, a la organización y extensión de un sistema agroalimentario sumamente globalizado, penetrando en sus estructuras y afectando a las relaciones sociales que se dan en su interior.

Esta lógica económica deviene, ante todo de una serie de acuerdos, de consensos, que en un inicio fueron el resultado de unas fuerzas socioeconómicas concretas y que luego con el tiempo, se naturalizaron volviéndose casi incuestionables. Es decir, deviene de la institucionalización social de la economía bajo unos principios que tienen un anclaje y un devenir sociohistórico específico. Las personas, con su capacidad de socializar y socializarse, instauran acuerdos. Pero también los modifican, rehacen o prorrogan de forma indefinida.

Esto devuelve a la gestión de alimentos al escenario de la política y de lo político: de la articulación colectiva, de la reconfiguración del poder – del estado de las cosas respecto a alimentación - en la sociedad.

En este sentido, la regulación e institucionalidad existente a nivel internacional, parece no ser capaz de contener todos los riesgos asociados a estas transformaciones del sistema agroalimentario. El “superpapel” que las grandes corporaciones van ganando en la producción de nuestros alimentos también nos pone en riesgo a lxs consumidorxs: un riesgo moral (porque no sabemos realmente las implicaciones sociales de cada alimento que llevamos a la boca); un riesgo de salud (porque ante la imposibilidad de un control real estamos a merced de los intereses económicos de la industria, lo que ha sido evidenciado en cada escándalo alimentario); un riesgo para la continuidad de las generaciones (porque no somos capaces de calcular los daños irreversibles que generamos en nuestro ecosistema) y un riesgo de subsistencia (porque no sabemos qué clase de conflictos sociopolíticos estamos generando con las fuertes presiones que se ejercen desde los puntos de concentración de poder).

Sin embargo, el gesto de la compra, en un SAG dominado por una gran distribución mayorista y minorista que responde como un gran pulpo a, entre otras cosas, la demanda de sus consumidorxs: ¿cuál es el papel de cada consumidor/a? ¿cuál es el poder de su compra? ¿cuál el impacto del cambio que pueden imprimir el agregado de compras individuales, de decisiones cotidianas y personales si se coordinan y deciden bajo otros principios a la hora de elegir un alimento?.

La posibilidad de organizar acciones conjuntas parece representar una herramienta incluso más eficaz que el entramado institucional que existe, con capacidad de regular estos ámbitos. Es decir, los tiempos de la institucionalidad vigente, no son compatibles con los tiempos de premura que marca el escenario global. Estos tiempos prolongados no son compatibles con las necesidades que surgen de las personas que ven deterioradas su vida cotidiana por diferentes razones, situación que se agrava en los contextos donde ese deterioro social es más avanzado. Esto es, que detrás de todo el gran entramado alimentario hay personas que comen y dejan de comer en función de las decisiones que se toman sobre la marcha y que dichas personas están (estamos) expuestas a la brusquedad de lo que estos cambios significan en nuestra vida cotidiana.

Ante este escenario, la pregunta que surge es ¿qué clase de institucionalidad sería capaz de poner freno a la progresiva concentración de poder en unos pocos actores que se está dando en los procesos de producción de alimentos? ¿cómo cambiamos o implementamos nuevos principios y criterios para nuestras economías en lo que hace también a la alimentación?.

CONSTRUIR APOYO INSTITUCIONAL Y POLÍTICA PÚBLICA

Si aceptamos la existencia- histórica o endémica a la creación de la PAC- de que en Europa existe una oposición de -al menos- dos agriculturas, la de lxs agricultorxs familiares y la de lxs empresarixs agrícolas, es inevitable sostener, al menos como elemento a definir y debatir en el seno de las instituciones europeas, la necesidad de que existan diferentes políticas agrarias que contemplen estos -a veces incluso incompatibles- estilos de agricultura.

En este sentido, la disminución general del presupuesto destinado al Desarrollo Rural – recordemos que para el 2020 la PAC reduciría sus créditos totales en un 14,1%, siendo la línea más afectada la política de desarrollo rural con una caída del 17,8%- no parece auspiciar grandes avances en esta materia, sino, por el contrario, concretar unos recortes aún más pronunciados que los planteados en las primeras propuestas de la Comisión Europea.

Teniendo en cuenta el carácter productivista del modelo de desarrollo agrícola impulsado por la PAC desde mediados del SXX, así como la insustentabilidad -innegable a estas alturas- de este modelo en lo que hace a la actividad planteada en estos términos, es de esperar que, aún no encontrando una correspondencia en las medidas y presupuestos acordados, tanto los estilos tradicionales como los nuevos estilos de agricultura emerjan como una alternativa cada vez más sensata para el conjunto de las personas que se dedican a la actividad, pero sobre todo, que habitan y desean seguir habitando los territorios rurales europeos.

Las Políticas Agrarias, aún sin horizonte inmediato probable de integrar modelos múltiples que reconozcan la diversidad propia de las formas de vida o del paisaje rural europeo en toda su extensión, siguen teniendo la obligación de representar a una población que difícilmente encaje con los patrones de comodidad y conveniencia propios de una Europa que salía del conflicto total y se lanzaba a la consolidación de un ideal político basado en la concepción del “Estado de Bienestar”.

La evolución de una PAC que hoy se ve congestionada por la penetración de los intereses corporativos globales, la inestabilidad de los mercados agrarios y el agravamiento de las crisis alimentarias – provocadas ya sea por la volatilidad de los precios, los conflictos políticos o la imposibilidad de asegurar la redistribución de los alimentos y acabar con el hambre-, en una PAC que aún continúa sin conseguir asegurar su legitimidad de cara a los reclamos -insistentes- de la sociedad civil y en el contexto de un multilateralismo que no siempre tiene en cuenta las singularidades e intereses propios de Europa, parece predecir que la tensión sobre el futuro de la PAC se recrudezca, aún cuando sus mecanismos y procesos de decisión y acción consigan seguir funcionando a través del esfuerzo de sus Instituciones.

La tendencia a creer que los recursos para el desarrollo rural son los únicos indicados para promover el entendimiento y la comprensión -además claro está de la supervivencia- de un

medio rural diverso y culturalmente arraigado a las diferentes tradiciones de una Europa amplia que integra a más de 25 Estados, es insuficiente si se quiere evitar la creciente polarización de los estilos de agricultura que en ella habitan. Es preciso, en este sentido, integrar otro u otros modelos que no persigan la productividad de la agricultura como único objetivo, para romper así con la profecía autocumplida de un vaciamiento del espacio y la vida rural en su conjunto. Para el caso de la agricultura ecológica, por ejemplo, la experiencia de Ecovalle ilustra cómo, en la práctica, las inercias que se dan en la realidad de lxs productorxs son en gran medida contradictorias: mientras el gobierno sanciona normativas excluyentes, abre vías específicas de ayudas en esas áreas y lxs productorxs se ven compelidos a entrar en el círculo de las subvenciones y todo el exceso de recursos extras que ellas implican. En sí mismo, además, el proceso de pedir una subvención no es sencillo. Requiere al menos de una mínima cualificación para comprender los pliegos de las convocatorias, una disposición de tiempo y energía para acudir a algún organismo que brinde asesoramiento técnico en este sentido (sea alguna secretaria o dependencia de la Junta de Andalucía, un Grupo de Desarrollo Rural¹²⁰, etc); realizar un seguimiento del estado de las resoluciones y dar cuenta de los resultados obtenidos a través de las mismas.

El avance en la definición de Políticas Públicas de naturaleza agroecológica, que ya están consiguiendo resultados positivos en otros países -como Brasil- a través de la integración de la agricultura familiar a programas y acciones específicas, puede ser un buen punto de partida en la adecuación de la PAC a los escenarios socio-económicos actuales.

El modelo productivista como único modelo de desarrollo de la actividad agrícola y ganadera es insustentable. Una PAC que insista en impulsarlo y darle continuidad en el tiempo, no parece representar el marco institucional adecuado para las respuestas que deben impulsar los colectivos y grupos que han iniciado ya acciones concretas para el cambio.

Ahora bien, ¿cuál es el apoyo institucional que podría pensarse para estas iniciativas que integran en su proyecto productivo, un proyecto más integral hacia la sustentabilidad? La experiencia de Ecovalle nos muestra que si bien se está caminando hacia ello, no existen a día de hoy, circuitos de comercialización agroecológicos consolidados en Andalucía, y menos aún, existían al inicio de este proyecto en particular. Si bien los años y la experiencia habían permitido asegurar cada vez más el aspecto técnico productivo de la agroecología, incluso a nivel internacional, alcanzando ya buenos resultados en cuanto a la calidad técnico – productiva, el hecho de no disponer de circuitos adecuados que valoren y permitan el intercambio de este alimento -entendido como resultado de un modelo agrícola diferente al convencional- constituye tal vez, aún en la actualidad, la principal debilidad de una posible estrategia agroecológica en Andalucía: los colectivos impulsan sus iniciativas a fuerza de recursos y energías propias, en el contexto del “como se puede”, sin ayudas ni infraestructuras adecuadas y -sobre todo- asumiendo funciones sociales de las que las políticas públicas se han retirado escandalosamente, en escenarios de crisis o de ingobernabilidad frente a intereses corporativos.

El hecho de que no existan los medios suficientes para impulsar propuestas agroecológicas, el hecho de que no sea fácil o de que exista un sobre-esfuerzo -del que se es consciente incluso antes de empezar un proyecto de este tipo- que implicará asumir funciones sociales y ambientales que los gobiernos han dejado atrás especialmente en “tiempos de crisis”- no

120 Organismo de representación comarcal que gestiona – con base en el territorio- y desde su creación, los fondos europeos provenientes del Segundo Pilar de la PAC y sus ayudas al Desarrollo Rural (entre otras acciones).

quiere decir que las personas no vayan a intentarlo: al contrario. Las experiencias y las iniciativas surgen y se multiplican a lo largo del planeta y si bien a diferentes ritmos y en diferentes circunstancias, aumentan los niveles de articulación, crecen los acuerdos, se capitalizan los aprendizajes de las otras experiencias, se siguen probando y mejorando fórmulas. Lo que en algunos países parece ya una “marea agroecológica” sostenida por movimientos sociales de base fuertemente consolidados en los territorios, en otros escenarios, como el andaluz, crece a base de pequeños impulsos colectivos cada vez más articulados entre sí, cada más firmes en su decisión de cambiar las cosas.

Si bien la dinámica de esperar que la política pública impulse -y sostenga- las posibilidades propias de una actividad -como se ha hecho en Europa con el crecimiento, la modernización y especialización de la actividad agrícola ganadera- ya no parece ser la dinámica que marca el pulso de las acciones sociales, sí es preciso reconocer que el apoyo institucional -cuando es adecuado- no es desdeñable y sirve para avanzar y fortalecer proyectos. Es decir, no se trata aquí de esperar que el apoyo institucional vaya por delante para que puedan consolidarse escenarios de cambio real. A su vez, la oportunidad de ampliar el abanico de nuestras capacidades debido a la propia experiencia, al propio impulso colectivo, a la cercanía entre nuestros proyectos y nuestras acciones, no debe languidecer bajo el amparo de un apoyo institucional dado: la base social y auto-gestionada de las propuestas agroecológicas es uno de los elementos claves en la creación de alternativas sólidas, de ella depende la posibilidad de cambiar nuestras lógicas económicas, la estructura de nuestra actividad, los perfiles -de producción, de intermediación, de consumo- asociados a ella.

Cobra así una importancia vital el rol y el fortalecimiento de las diferentes articulaciones entre colectivos de la sociedad civil, ya sea en redes o en movimientos sociales, para garantizar que los procesos tiendan hacia la horizontalidad y la participación, así como para que sea siempre posible reformularlos y reconducirlos en función de sus contextos específicos.

GARANTIZAR EL ACCESO A UN ALIMENTO SUSTENTABLE

Comer sano, comer bien es un derecho de todxs. Si podemos producir un alimento sustentable, también debemos asegurar que ese alimento sea accesible a todxs. El argumento que sostiene que es imposible alimentar a tantas personas sin la base de la agricultura convencional no hace más que contribuir a la negación de un debate necesario sobre cómo reconducir el SAG. Un SAG donde algunxs ganan y muchxs pierden y pierden cada vez más: el hambre, la malnutrición, los problemas ocasionados por el sobrepeso o la obesidad, la mala gestión y los desperdicios alimentarios que ocasionan, la desigual distribución del acceso o la asociación entre bajos ingresos y alimentos de mala calidad es cada vez más evidente aunque no existan esfuerzos coordinados al respecto.

El alimento es el deseable más elemental. Uno de los pocos fundamentales y universalmente humanos. El intercambio de los alimentos se ha hecho bajo fórmulas variadas y también hoy se realiza de diferentes formas que coexisten de manera simultánea. Pero el camino que va del autoconsumo hasta la especulación financiera asociada a la alimentación tiene un recorrido histórico que puede reconstruirse y que no es dado ni natural, sino consecuencia de políticas y ausencia de políticas que han permitido la acumulación de poder a unos sectores que no persiguen otros fines que los individuales y que obtienen con el alimento, un beneficio

monetario más que una satisfacción del deseo fundamental y universal de satisfacer una necesidad básica.

El proceso de alienación del alimento, que culmina en su inserción en mercados de especulación financiera o de bolsa, pone en cuestionamiento la concepción actual del alimento y demuestra la ineficacia del mercado capitalista neoliberal, altamente globalizado, para asegurar un intercambio basado en la distribución (y no en la acumulación). Ya ni pensar en una distribución justa, equitativa y sustentable.

Actualmente, uno de los obstáculos al acceso de alimentos de calidad consiste en las restricciones que existen a su producción, así como las vías por las que éstos se insertan. En el ejemplo que hemos analizado en Andalucía para los alimentos ecológicos, su inserción en la lógica convencional del SAG ha determinado que éstos se destinen a mercados de nicho y lleguen al consumo a través de tiendas especializadas o líneas diferenciadas de las grandes o medianas superficies, adquiriendo un precio inaccesible para muchos consumidorxs, como se ha constatado en el caso de Granada y el estudio comparativo aquí representado.

En este sentido, el modelo de la agricultura ecológica que reproduce la lógica convencional -especialmente en lo que hace al modelo de sustitución de insumos- ni hace aportaciones significativas a la sustentabilidad, ni garantiza el acceso a alimentos de calidad para el conjunto de la población. Por otro lado, los mecanismos de encarecimiento de precios resultan opacos y confusos al consumo, generando desconfianza y alimentando los idearios que sitúan a los productos ecológicos fuera de su alcance debido a los precios desmedidos.

La experiencia de ecocestas Ecovalle nos permite reflexionar sobre cómo, a partir de la articulación de productorxs y consumidorxs, el valor de los alimentos ecológicos puede mantenerse dentro de los márgenes de la accesibilidad. La forma en la que se establecen los precios dentro del colectivo, de manera consensuada por todxs lxs productorxs y en función al debate sobre los “cuidos” y “labores” de cada cultivo, es decir, de la autoevaluación sobre el trabajo requerido, teniendo en cuenta ingresos y costes asociados a cada producción, nos permite pensar en la importancia de la experimentación y ampliación de este tipo de fórmulas de establecimiento de precios, participativas y horizontales, donde el valor que se establece resulta de un proceso que garantiza un precio justo para la producción y no se contradice con la posibilidad de acceso a lxs consumidorxs.

La distribución del valor (precio) de los alimentos en el marco de esta propuesta agroecológica rompe con la estructura altamente concentrada en el poder mayorista y minorista de la cadena agroalimentaria global y permite a lxs productorxs desarrollar su actividad con mayor autonomía y control sobre su producción. El acceso del alimento a través de redes alimentarias no sólo se garantiza por el mayor protagonismo de productorxs y consumidorxs en el establecimiento del precio, sino también por la interacción mutua y los componentes afectivos que permiten alcanzar acuerdos entre sí.

CONSTRUIR OFERTA, CIRCUITOS, LOGÍSTICA...

Las experiencias en circuitos de comercialización agroecológicos se han presentado en Andalucía especialmente en dos vertientes: circuitos abiertos de intercambio – donde los

alimentos se ofrecen a un consumo más / menos conocido – y circuitos cerrados de intercambio – donde los alimentos circulan en un mercado cerrado destinado al autoconsumo o al abastecimiento de un grupo de personas que ha llegado a acuerdos en torno a esa autogestión.

En este sentido, la experiencia del grupo de ecocestas nos puede arrojar luz sobre cómo confeccionar la oferta, dentro de una gama de posibilidades y fórmulas que se ubican entre los extremos de una oferta completamente abierta y adaptada a la demanda – donde cada consumidor/a elige sobre un listado de posibilidades - y una oferta completamente cerrada adaptada a la oferta - donde lxs productorxs sólo se comprometen a lo que está dentro de sus posibilidades.

Tanto para el caso de circuitos cortos abiertos o cerrados, la cuestión de establecer una oferta abierta o cerrada lo cambia todo: existen fórmulas intermedias que pueden alcanzarse, pero siempre es importante confeccionar la oferta teniendo en cuenta la clave de la autonomía.

La cesta cerrada empodera al productor/a que mantiene siempre el poder sobre su oferta. Le permite planificar y organizar su producción, así como corregir las variaciones naturales de la agricultura (más o menos cantidad de producto disponible).

La cesta abierta empodera al consumidor, que mantiene siempre el ritmo de sus preferencias y necesidades por delante. Se corresponde a la lógica convencional en cuanto obliga a la oferta a caminar detrás de las preferencias del consumo en pos de capturar su atención y beneficio. Las preferencias del consumo además, suelen estar mediadas por las lógicas del consumo convencional que no respetan ni la estacionalidad ni la procedencia de los alimentos. Es de esperar que dentro de estas preferencias haya un predominio de los alimentos más “populares” como tomates, lechugas, pimientos, naranjas o plátanos¹²¹. Es decir, que sea difícil romper con la tendencia hacia una alimentación completamente desvinculada de los ciclos naturales.

La experiencia de ecocestas Ecovalle les hizo buscar posiciones mixtas para su oferta, sin renunciar a las características más importantes que el sistema de cestas cerrada les ofrecía como productorxs: la posibilidad de llevar a cabo una planificación y de controlar sus faltas y excedentes. En este sentido, se considera interesante avanzar en la experimentación de fórmulas intermedias, que aún así prioricen el empoderamiento y autonomía de lxs productorxs y que no se basen únicamente en las expectativas de preferencia del consumidor.

Sobre este punto recomendamos que la creación de una oferta consensuada, al menos en sus bases más importantes, se tenga en cuenta antes y no después de comenzar la actividad en sí. O al menos que se le conceda la suficiente importancia para el proyecto puesto que, dentro de una propuesta agroecológica, lxs productorxs se verán impulsados por la inercia que ejerza el desarrollo de su propia oferta y existe un punto de confluencia, ese punto de encuentro entre la oferta y la demanda, en el que la oferta deberá ir consensuándose y adaptándose también con el consumo. Si la propuesta, expresada en una oferta, no es firme en sus bases – tanto en lo que hace al consenso que la garantiza, como a los propósitos que la alimentan - ésta introducirá en el ámbito de la producción un nivel de tensión a nivel grupal difícil de abordar

121 Se trata de algunos de los alimentos más consumidos en los hogares españoles en el mes de Mayo de 2015, según el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente..

Ver:http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/temas/consumo-y-comercializacion-y-distribucion-alimentaria/informemesamesalimentacionmayo20152_tcm7-389721.pdf. Consultado en Mayo 2016.

“sobre la marcha” o en el día a día del colectivo, debido a que se trata de una cuestión transversal que afectará a todas las actividades del colectivo en su actividad.

Es importante señalar que la reflexión colectiva sobre la naturaleza de la oferta es pertinente para cualquier tipo de proyecto agroecológico, inclusive los que se centran en el autoconsumo de un colectivo en un circuito de intercambio cerrado.

Al diseño de una oferta adecuada, se suma el desafío de abordar la gran tarea de comercialización. El intento de abordarla de manera integrada, desde el propio colectivo, puede suponer un esfuerzo múltiple que debería ser tenido en cuenta en toda su magnitud. Para el caso de ecocestas Ecovalle, ese esfuerzo se tradujo en un desequilibrio de fuerzas a nivel interno del grupo. Significó uno de los mayores desafíos a los que se enfrentó el colectivo a lo largo de todo el proceso. Las presiones que se ejercieron sobre el área de comercialización y sobre si asumir o no y cómo asumirla desde el propio grupo giraron en torno a varios factores: 1) la necesidad urgente de ingresos para dar continuidad al proyecto; 2) el debate, planteado en términos éticos, sobre si se debía avalar o neutralizar la figura de la “distribución” y de lxs “intermediariarixs”; 3) el volumen de trabajo y complejidad que implicaba el diseñar y ofrecer cestas con productos de otros productorxs; 4) la falta de formación específica -que contrastaba enormemente con la cualificación que existía en el área técnica productiva- así como la falta de experiencias y referencias afines con trayectorias ya consolidadas en esta área; 5) la escasez de recursos y fuerzas del propio colectivo para asumir esas funciones especialmente a medida que éstas iban aumentando en volumen; y 6) la falta de reconocimiento al área de comercialización en cuanto a su importancia, que es siempre de igual vitalidad que la de producción. Todo ello dificultó el hecho de poder identificar desde el inicio un camino a seguir en función de acuerdos consensuados entre todxs y, sobre todo, hacer uso de esa estructura de acuerdos para conducir la tarea en el día a día, como se hizo en el caso de la producción.

CONSIDERAR LA COMERCIALIZACIÓN: HACIA OTRA DISTRIBUCIÓN E INTERMEDIACIÓN

Por un lado, a través del trabajo de campo quedaron de manifiesto problemas de logística: asumir o no las tareas de comercialización; conseguir ingresos y dar salida al producto propio sobre la demanda de lxs consumidorxs; comunicar las decisiones, desafíos y cotidianidades que iban perfilando a la actividad en el día a día; superar la inexistencia de un intermediario agroecológico o afín; abordar el mapa de Granada y establecer relaciones de afinidad con los puntos de reparto; alcanzar una estructura de acuerdos que oriente el conjunto de la actividad y la sitúe en una posición de planificación y herramienta de aprendizaje interno.

Por otro lado también, problemas de ética: convertirse o no en distribuidores, ajustar palabras -definiciones- y contenidos a los criterios colectivos ya consensuados (o establecer nuevas palabras), lanzar mensajes acordes al proyecto que lleguen de forma clara a lxs consumidorxs. Digerir e incorporar las expectativas ajenas al proyecto (que siempre influyen como opinión y espejo); conseguir ubicar su oferta sin apelar a las lógicas convencionales de comercialización.

En síntesis, alcanzar los hogares granaínos sin dejarse en el camino gran parte de todo el contenido político del proyecto de ecocestas Ecovalle

El hecho de que este dilema y desafío se repita en muchas experiencias agroecológicas -no solamente en territorio español- nos hace pensar en la importancia de abordar la comercialización y la construcción de mercados sustentables para las propuestas agroecológicas de forma más profunda y práctica.

La discusión tiene que ir por cómo dar contenido agroecológico a las tareas de comercialización y cómo crear un plan general que esté a la altura del proyecto, de los propósitos y de los acuerdos y experiencia (solidez) ya alcanzada en otras áreas, como la productiva. Desvincular a la producción de la comercialización, en el marco de la agroecología- significa para muchos proyectos, abandonar todo el esfuerzo conseguido por el camino que llega hasta a un consumo que -aunque más próximo- no consigue ser cercano.

La existencia de experiencias con perfiles diferentes dentro de las formulaciones agroecológicas, no tiene por qué significar que no sea labor de los propios colectivos seguir avanzando en el camino de perfilar una comercialización a la medida de sus propias necesidades, que permita generar redes de confianza y no simples colaboraciones, basadas en vínculos no recíprocos que tenderán a desaparecer. Si el camino de la huerta al plato está compuesto por una sucesión de colaboraciones, esas colaboraciones deben enmarcarse en una estructura de acuerdos mínimos consensuados. Esto permitirá asegurar la confianza y los contenidos del proceso. En este sentido, es preciso retomar la idea de sistemas alimentarios y no tan sólo de experiencias agroecológicas aisladas.

En esta concepción de sistema agroalimentario no podemos pensar en términos de eslabones de una cadena unidireccional, sino en redes: no tiene sentido intentar separar las labores de distribución (es decir, toda la logística asociada a la recogida, manipulación y entrega del alimento) con las tareas de comercialización (la venta de ese alimento incluidas las nociones de comunicación de contenido o estrategias de acceso -marketing en términos convencionales; incluso publicidad). No tiene sentido ir hacia la especialización y parcelación de tareas sin que medien afectividades y acuerdos mínimos, porque los proyectos, especialmente los pequeños, requieren de una red de afectividades que los afiance, que los contenga, que les permita consolidarse: esto no quiere decir que no pueda pensarse en colectivos que, con idearios y propósitos agroecológicos o de sustentabilidad, se especialicen en áreas como la producción o la comercialización. Lo que quiere decir es que si esas actividades no interactúan, si se piensan por separado, no tienen mucho futuro. Es la afectividad el pegamento que une las relaciones sociales, a partir de la confianza, la afinidad y la reciprocidad. Definir idearios comunes sin afianzarlos en relaciones y prácticas económicas cargadas de afectividad es invitar a las grandes corporaciones a promocionar también con su marca blanca “alimentos agroecológicos”. Ese es el principal desafío.

Las energías puestas en parcelas -fomentar la agricultura ecológica, conseguir la aprobación de los SPG como normativa oficial, elaborar materiales basados en experiencias concretas para que sirvan de referencia a otros proyectos e iniciativas, etc- son necesarias. Pero no podemos perder de vista la mirada holística, el conjunto, el objetivo final: diseñar sistemas agroalimentarios, crear mercados adecuados para una alimentación social y ecológicamente sustentable. Es importante, para ello, no perder de vista a las personas: sólo las personas, en su roce, en su cotidianidad, o en las vías que encuentren para producir interacción, pueden asegurar la relocalización, la reapropiación y la autogestión de nuestros alimentos. Las

fórmulas deben salir de esta interacción humana necesaria, restituir la humanidad a las relaciones atomizadas y enajenadas que se han impuesto sobre la producción, distribución y consumo de alimentos y que afectan a escala planetaria, a la mayor parte de la población mundial y sus ecosistemas.

CONSTRUIR AFECTIVIDADES

La reapropiación de nuestros sistemas alimentarios viene dada por la reinstitucionalización de otros principios sociales y económicos que rijan nuestros intercambios. Aquí el papel de las afectividades, basadas en vínculos de cercanía, roce, confianza, respeto mutuo y solidaridad, cumplen un papel primordial.

Aprender a producir, comercializar, distribuir, y consumir alimentos de manera sustentable fortalece y crea otras capacidades, nuevas habilidades para decidir, para organizarnos, para fijar propósitos, para identificar y alcanzar acuerdos.

Capacidades para ser respetuosxs con el entorno inmediato, para incluir la diversidad social y ecológica, para fortalecer la heterogeneidad y no avocar nuestros esfuerzos a la estandarización pensada como una mera homogeneización de prácticas, de formas, de calidades.

Capacidades para incluir en nuestro diseños y manejos técnicos productivos conocimientos y prácticas que nos permitan reconocer el impacto de nuestra actividad, sobre el entorno y sobre el producto. Para llegar al consumo y garantizar no sólo la calidad, sino también el acceso a sus alimentos, para generar emprendimientos productivos que se inserten y puedan trabajar en red y no se enfrasquen en sus cuentas y en sus beneficios progresivos.

Capacidades para reconocer qué pagamos y qué apoyamos con nuestra compra, cuál es el impacto de nuestras decisiones más cotidianas, cómo se pueden asumir formas y actividades de co-responsabilidad sin que suponga un cambio inabordable en nuestra forma de vida en nuestros hábitos alimentarios, en la gestión del hogar. Capacidades para que no nos engañen con los precios, con las calidades, con las procedencias. Para que no nos impongan un plato de comida que no queremos, para saber qué componentes y aditivos nos arruinan la salud. Capacidades para dejar de ser una consumidora o un consumidor anónimo, desconfiado y sometido aun sistema agroalimentario que sólo existe en las góndolas del supermercado y en la cuenta que nos extiende el cajero o la cajera antes de salir. Capacidades para trascender nuestro vínculo con la alimentación y recordar que los equilibrios de poder a nivel mundial pueden restablecerse en cada momento de la compra.

Ampliar nuestro abanico de capacidades para la sustentabilidad mejora nuestras condiciones de vida a nivel individual y a nivel colectivo, impactando sobre nuestro entorno social y ecológico.

Cuanto más puedan consolidarse los acuerdos entre el consumo y la producción, de forma explícita y consensuada, más se añade estabilidad a la relación, garantizando ingresos y un alimento sustentable, entre otras cosas.

AUTOGESTIÓN, RELOCALIZACIÓN Y REAPROPIACIÓN EN LA CONSTRUCCIÓN DE MERCADOS SUSTENTABLES PARA NUESTROS ALIMENTOS: REDES DE AFECTIVIDAD LOCAL

Construir mercados sustentables implica la autogestión , la relocalización y la reapropiación de la alimentación implica re-humanizar las representaciones y prácticas naturalizadas para volver a ser protagonistas -y no entes anónimos e inarticulados- del complejo alimentario mundial.

Fraccionar el SAG en pequeñas partes, construir redes afectivas cuyo límite -en tanto sistema agroalimentario particular- venga dado por los límites de la confianza, el roce, la reciprocidad... Desmenuzar un SAG inoperante y agresivo en miles de diversas fórmulas locales parece ser la solución más adecuada en el camino a recorrer de volver hacia la sustentabilidad alimentaria.

Un cuestionamiento a las necesidades es preciso para incidir en el valor y para incidir sobre la circulación de los alimentos. Entonces, si una de nuestras necesidades básicas es la sustentabilidad de nuestros ecosistemas y de nuestras formas de alimentarnos, el valor simbólico y práctico de estas iniciativas destinadas a reorientar nuestros sistemas agroalimentarios se vuelve estratégico. Hay que tener en cuenta, que el cálculo de valor, no tiene por qué corresponderse al cálculo de beneficios monetarios, aunque luego éste pueda darse en el marco del proceso. Y el hecho de que es necesario atender a unas necesidades básicas que tengan en cuenta nuestras capacidades reales y condiciones/ tipo/ calidad de vida que éstas implican.

El alimento debe desmercantilizarse, salir del juego de los precios - cantidades/ calidades. Desencastrarlo de la producción de rendimiento y beneficio empresarial: un alimento ecológico/ orgánico, producido en condiciones sociales y ambientales equitativas y sustentables debe ser considerado un derecho básico y fundamental. Este alimento debe ser retirado del circuito que lo transforma en un producto de lujo accesible sólo para unas pocas personas y mercados. Y debe reinsertarse en otro tipo de circuito, otro tipo de mercado, otras formas de definir el provecho económico.

El acceso al alimento de calidad, imbuido en esta lógica no exclusivamente monetaria, debe estar garantizado más allá de toda prioridad. Su valor debe contemplar el entretejido de significados y usos en los que se genera, circula y se consume.

Un alimento sano, adecuado y accesible es una formulación que hace referencia a múltiples cosas: nosotras aquí queremos expresarlo en términos de mercados de suministro de alimentos basados en redes de afectividad local.

La función cultural de la alimentación es primordial si queremos recuperar a los alimentos del saco del anonimato, de la insipidez, de la mercantilización y la alienación: una mesa, un plato. Una comida. Mucho más que un problema de abastecimiento: nos alimenta, nos identifica, nos reúne, nos permite sostener la cotidianidad. Nos acoge en un paisaje. Nos relaciona con la naturaleza y sus ciclos.

Como productoxs, es indispensable recordar el valor estratégico que esta actividad y profesión tiene para el resto de la sociedad: producir alimentos permite a las personas y a los entornos vivir y reproducirse. Recuperar y fortalecer las capacidades de nuestrxs productoxs en la estructuración de la cadena agroalimentaria es una prioridad urgente para la sustentabilidad. La primacía del precio y el beneficio individual sobre la profesionalización y reconocimiento de la labor de quienes producen realmente los alimentos no puede continuar. Modificar la distribución, exageradamente concentrada y desigual, entre los diferentes eslabones de la cadena agroalimentaria debe ser un objetivo prioritario a nivel de política pública y acción ciudadana. Continuar por el camino de la concertación corporativa, en un mercado que no hace más que recordar su inestabilidad y volatilidad, no hace más que asegurar los ciclos propios de la especulación. Nadie ha gobernado sobre las crisis de alimentos que se dieron en los últimos años. Nadie ha gobernado aún sobre los flujos de capitales y el poder corporativo, financiero e industrial. Todxs presenciamos un escenario donde las crisis pueden aparecer y sucederse espontáneamente, enfrentándonos a un abismo ecológico y social que nuestros gobiernos e instituciones internacionales parecen no poder controlar.

Como industria, es preciso fortalecer el tejido empresarial de los pequeños y medianos emprendimientos, especialmente los que están situados en el propio territorio, generando sinergias entre sí y fortaleciendo la economía local. La elaboración y transformación de alimentos debe seguir y perseguir los mismos criterios de sustentabilidad que el resto de los integrantes de la cadena agroalimentaria: no puede ejercer el control sobre los precios, no puede ejercer el control sobre las calidades, no puede imponer un modelo donde la búsqueda del beneficio individual imprima dinámicas de acumulación y descoordinación con el resto de componentes del sistema agroalimentario. Son personas las que dirigen, las que trabajan, las que conforman las industrias alimentarias. Las que todos los días perfilan con sus decisiones un modelo de actividad industrial.

Como consumidorxs, desdeñar de la apatía y la desconfianza en la que hemos caído reproduciendo unas rutinas y estilos de vida que nos alejan más y más del valor integral de la alimentación -además de empoderarnos en nuestro derecho a una alimentación sana, adecuada y accesible- nos permitirá incidir en aspectos sociales y ecológicos que muchas veces quedan lejos, son asunto de otrxs, no encontramos ni identificamos las vías de acceso para participar.

Como intermediarixs, es preciso reconocer tanto la necesidad de inventar fórmulas adecuadas a la oferta y el consumo agroecológico o sustentable, como asumir la co-responsabilidad en los cambios sociales que se quieren impulsar. No es suficiente con “vender productos ecológicos”. La necesidad de la articulación entre productoxs, intermediarixs y consumidorxs debe encontrar vías, todas las posibles, para recrear sistemas agroalimentarios locales donde todxs tengamos algo que decir y hacer al respecto. Este es aún el eslabón más débil de nuestras experiencias: es preciso experimentar fórmulas y reflexionar más aún sobre la intermediación, construir la figura del “intermediario agroecológico” sin que ello nos remita únicamente a un encarecimiento de los precios que queremos evitar. Pensar las relaciones con nuestrxs intermediarixs en términos de precios y beneficios, no hace más que reproducir la lógica del SAG que tanto queremos cambiar: necesitamos repensar alternativas para la distribución y el acceso a los alimentos de forma articulada y a partir de las afectividades. Todas las figuras de distribución e intermediación deben sumarse y construir la sustentabilidad.

La propuesta – e insistencia- sobre la necesidad de la articulación, es decir de la coordinación y el acuerdo entre lxs diferentes componentes de los sistemas agroalimentarios no es una propuesta prototípica ni utópica, ni hace referencia a idearios de ningún tipo. La articulación social se defiende aquí como el fundamento de las afectividades: sólo a través de la cercanía, del roce, de la discusión y el acuerdo se consigue generar empatía, afinidad, cooperación. Confianza y reciprocidad.

La construcción de mercados específicos, que se adapten al producto, a sus características de manipulación y conservación, a sus circunstancias productivas, a la propuesta de sustentabilidad que representan de cara al consumo y a la capacidad necesaria para brindar soporte, estabilidad y continuidad a la oferta, hacen de ésta actividad el mayor campo a construir dentro del futuro de la agroecología en Andalucía. Especialmente porque se comprueba ya asentada la parte técnica-productiva a partir del alto nivel de cualificación y experiencia que existe entre los sujetos que participan en estas redes.

Cuando hablamos de construcción de mercados sustentables abogamos aquí por la construcción de mercados agroecológicos -o bajo cualquier otro enfoque afín- para nuestros alimentos. Si bien creemos importante destacar que la agroecología ni es el único enfoque que apuesta por la sustentabilidad ni debe ser entendida en forma única e irrevocable –lo que nos restaría tiempo para la experimentación y nos condenaría a un debate tal vez interminable- existen razones para aprovechar el impulso que ésta ya ha alcanzado a nivel mundial tanto a nivel teórico como técnico e ideológico. Este alcance se manifiesta tanto en la elaboración e implementación de políticas públicas de alcance regional y nacional (como puede ser el caso de Brasil), la legitimidad que ya le han otorgado abiertamente los movimientos sociales internacionales (como La Vía Campesina), la relevancia y utilidad que se ha demostrado desde el ámbito académico con los múltiples estudios de carácter agronómico, ecológico, cultural y social que se han venido produciendo en diferentes centros de investigación y docencia a nivel mundial y la versatilidad de las prácticas y las fórmulas que diferentes colectivos a lo largo y ancho del planeta llevan adelante hoy en día.

El hecho de que la Agroecología sea propugnada como enfoque adecuado y necesario tanto desde el ámbito de los organismos internacionales (Comendatario ONU y FAO) como desde un amplio abanico multidisciplinar de científicxs internacionales (IIASTAD), nos anima a profundizar en el enfoque y en la práctica agroecológica así como a seguir avanzando en las adaptaciones propias que en cada zona o grupo sean necesarias para su óptima aplicación y desarrollo.

Los tiempos y urgencias que marcan los múltiples escenarios de crisis a los que nos enfrentamos, aunque nos presionen hacia la acción inmediata y nos impidan reutilizar las oportunidades en muchos casos desperdiciadas de “prevenir antes de curar”, tampoco deben conducirnos al uso de la agroecología –o el enfoque o fórmula que sea- como un paraguas donde todo cabe y donde todo se justifica. Los múltiples ejemplos históricos de adaptación –y capitalización- por parte de los macropoderes sobre las soluciones o alternativas implementadas desde la población a modo de resistencias, son ya más que suficientes en este sentido.

La forma más sencilla de afianzar la agroecología en unas prácticas y unos idearios de afinidad es fijándola a las personas y sus territorios, es decir, sometiéndola a las redes de afectividad locales. Son las personas, con sus recursos, sus diversidades y sus límites las que deben encauzar el cambio que estamos necesitando, reapropiándonos de aquello que hoy ha

sido expropiado por intereses impersonales y corporativos, diluido en dinámicas que exceden a los gobiernos y a las políticas en sus márgenes de actuación.

Es por ello que aquí proponemos aunar esfuerzos y perspectivas en la construcción de mercados sustentables para nuestros alimentos a partir de la consolidación de redes alimentarias de afectividad locales, volcados a satisfacer nuestras necesidades, respetando unos criterios de afinidad y cercanía, potenciando la reciprocidad .

En cuanto a los desafíos, principalmente planteamos el riesgo de convertir las redes de afectividad locales en redes de pertenencia: la distinción entre pertenencia y confianza es crucial si queremos romper y ampliar el círculo en el que a veces se mueven las experiencias agroecológicas sin conseguir llegar a un público más masivo y menos concienciado. Al hablar de afectividades no pretendemos potenciar la identificación con un grupo de pares –que es muchas veces la causa de la exclusión de las diversidades- sino el respaldo a partir de una confianza mutua o delegada en alguien en quien también confiamos. Explorar los límites y posibilidades de las redes de confianza puede ser útil de cara a construir mercados interrelacionados que se multipliquen y se retroalimenten entre sí, incluso sin que existan intercambios físicos de alimentos.

Las afectividades vinculadas a la pertenencia –más allá de que sean compatibles con las experiencias agroecológicas concretas o no- no son aquí consideradas como una fórmula de consolidación de mercados agroecológicos que puedan crecer y llegar a personas sumamente diversas, sin que medie una relación de estilos de vida. Es decir, que mientras las afectividades basadas en la pertenencia nos remiten a las relaciones de afinidad propias de un grupo de amigos, las afectividades basadas en la confianza nos remiten a relaciones de afinidad y reciprocidad propias de una sociedad integrada por personas que, aún diversas, comparten propósitos, intereses o sensibilidades en común.

Frente a una población mundial que puede llegar a rondar lo 10mil millones de personas para mediados de este siglo, el debate impostergable reside en responder y articular respuestas colectivas frente a tres cuestiones básicas: quién comerá, qué comerá y cómo garantiremos ese plato en cada mesa. Estas cuestiones básicas no pueden responderse si no se responde a la pregunta que hoy tenemos frente a frente ¿durante cuánto tiempo más podemos seguir comiendo en el escenario actual de insustentabilidad total?. Comer bien, comer todxs, llegará si somos capaces de cambiar el estado de las cosas, no ya los gobiernos o las empresas, sino implicándonos todas las personas a quienes afecta el tema de la alimentación. Las acciones deben abarcar desde el acto cotidiano de la compra hasta los acuerdos alcanzados a nivel internacional en materia de cambio climático. Aquí es donde detectamos la necesidad de procesos de autogestión, relocalización y reapropiación de los sistemas agroalimentarios, de los conocimientos y biodiversidad ecológica y cultural en materia de producción de alimentos y cuidado de los entornos biológicos, de los recursos naturales como suelo, agua o aire libre de contaminación.

Sustentabilidad ecológica y sustentabilidad social deben entenderse como requisitos mínimos de la producción y consumo de nuestros alimentos, siendo la alimentación una de las actividades humanas más frecuentes en el día día de todas las personas que habitan este planeta y representando el sustento cotidiano de la supervivencia de las mismas.

No es el camino hacia una oferta alimentaria sustentable, si no el camino hacia la co-responsabilidad entre la producción y el consumo lo que aquí se propone y se defiende. De

nada nos sirve mejorar las ofertas, volverlas adecuadas, accesibles, sustentables *si no existen vínculos y redes de afectividad y co-responsabilidad, que reúnan en un mismo interés al (diverso) común de las personas*. Es decir, si no cambiamos los principios que parecen regir nuestra economía y extenderse a otros ámbitos de la vida, hoy.

La clasificación productor/a-consumidor/a separa y aísla -atomiza- a través de una lógica impropia al interés humano de una buena alimentación a personas que comparten una misma y única necesidad: generar, gestionar y acceder a un alimento sano y culturalmente apropiado. Sustentable, así, en términos sociales y ecológicos. Esa clasificación, fruto de la mercantilización del alimento y de su interpretación (sumamente reciente) en esquemas de cadenas agroalimentarias y trazabilidades, dinamita y desarticula las acciones colectivas y consensuadas sobre cómo queremos alimentarnos, quiénes lo haremos, con qué consecuencias positivas o negativas para nuestro entorno.

Romper la barrera que nos sitúa a un lado o a otro de una supuesta “cadena agroalimentaria”, por más banal que pueda parecer, es un acto de carácter emancipador y performativo. Y es, en primer lugar, un acto de carácter cognitivo: nos pensamos de esta forma y de esta forma nos habituamos a comportarnos como tal. Son nuestras representaciones culturales sobre cómo debemos obtener el sustento básico para sobrevivir las que juegan un papel de vital importancia en todo este asunto. Superar las barreras que nos limitan a la categoría de un “eslabón” o al espacio del anonimato es una decisión más, como cualquier otra, que depende de las voluntades colectivas y políticas en lo que hace a la gobernabilidad de nuestras sociedades y a la gestión de nuestros alimentos.

Las propuestas que surgen desde las experiencias autogestionadas que están forjando otros escenarios alimentarios a nivel mundial, nos invitan a pensar en términos más adecuados a la realidad que queremos construir.

No dejaremos de comer.

Y bien podemos seguir intentándolo de otra forma.

Bibliografía

Bibliografía

- Aguilera Klink, F., & Naredo, J. (Eds.). (2009). *Economía, poder y megaproyectos*. Lanzarote: Fundación César Manrique.
- AIE, (Agencia Internacional de Energía). (2014a). *Key World Energy STATISTICS*. Francia: OCDE/AIE. Recuperado a partir de <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld2014.pdf>
- AIE, (Agencia Internacional de Energía). (2014b). *World Energy Outlook. Executive Summary*. Francia: OCDE/AIE. Recuperado a partir de <http://www.iea.org/Textbase/npsum/WEO2014SUM.pdf>
- AIE, (Agencia Internacional de Energía). (2015). *World Energy Outlook Special Report. Energy and Climate Change. Executive Summary*. Francia: OCDE/AIE. Recuperado a partir de <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WEO2015SpecialReportonEnergyandClimateChangeExecutiveSummarySpanishversion.pdf>
- Altieri, M. (1983). *Agroecology, the Scientific Basis of Alternative Agriculture*. California: Div. of Biol. Control, U.C. Berkeley, Cleo's Duplication Services.
- Altieri, M. (1991). Por qué estudiar la agricultura tradicional. *Agroecología y Desarrollo*, 1(1), 16-24.
- Altieri, M. (1999). *Agroecología: Bases científicas para una agricultura sustentable*. Montevideo: Editorial Nordan–Comunidad.
- Amin, S. (1998). *El capitalismo en la era de la globalización*. Buenos Aires: Paidós.
- Areitio Gimeno, C., & Alberdi Collantes, J. C. (2004). *Los modelos y políticas de desarrollo rural* (Informe Técnico No. 102). Foro Rural Mundial (2002): Departamento de Agricultura y Pesca. Gobierno vasco. Eusko Jaurlaritzaren Argitalpen Zerbitzu Nagusia.
- Barley, R. (2011). *Growing a Better Future. Food justice in a resource-constrained world*. OXFAM International. Recuperado a partir de <http://www.oxfam.org/en/grow/reports/growing-better-future>

- Beck, U. (1998). *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Madrid.
- BM. (2007). *Informe sobre el desarrollo mundial 2008: Agricultura para el desarrollo*. Washington, DC.: Banco Mundial. Recuperado a partir de <http://siteresources.worldbank.org/INTIDM2008INSPA/Resources/INFORME-SOBRE-EL-DESARROLLO-MUNDIAL-2008.pdf>
- Bonanno, A., & Busch, L. (Eds.). (1994). *From Columbus to ConAgra: The Globalization of Agriculture and Food*. EEUU: University Press of Kansas.
- Boserup, E. (1981). *Population and Technological Change: A Study of Long-term Trends*. Chigago (EEUU): University of Chicago Press.
- Bourdieu, P., Chamboredon, J. C., & Passeron, J. C. (1994). *El oficio de sociólogo: presupuestos epistemológicos* (16a en castellano). Madrid: Siglo XXI.
- Bravo Rodríguez, D., Marín García, T., & Jiménez Álvarez, M. (2008). Nueva estrategia rural del Valle de Lecrín, Temple y Costa Interior. Grupo de Desarrollo Rural del Valle de Lecrín-Templeo y Costa Interior.
- Brue, S. L., & Grant, R. (2007). *The Evolution of Economic Thought (7th Edition)*. USA: Linfield Authors Book Gallery.
- Brunori, G., Guidi, F., & Rossi, A. (2008). On the new social relations around and beyond food. Analysing consumers' role and action. Arlon, Belgium.
- Burch, D., & Lawrence, G. (2005). Supermarket Own Brands, Supply Chains and the Transformation of the Agri-food System. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 13(1), 1-18.L'ecologisme l'economia. Histhria d'unes relacions amagades
- Burch, D., & Lawrence, G. (2009). Towards a Third Food regime: Behind the Transformation. *Agriculture and Human Values*, 26(4).
- Caillé, A. (1975). Le travail improductif comme écart du capital à soi-même. *Cahiers d'économie politique*, 2(1), 65-76.
- Caillé, A. (2008). *Théorie anti-utilitariste de l'action. Fragments d'une sociologie générale*. Francia: La Découverte.

- Caillé, A. (2009). Sobre los conceptos de economía en general y de economía solidaria en particular. En J. L. Coraggio (Ed.), *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo* (pp. 13-46). Buenos Aires: Ediciones Ciccus.
- Caldentey Albert, P., & Haro Giménez, T. de. (2004). *Comercialización de productos agrarios* (5ta. ed.). Madrid: (Coedición) Editorial Agrícola Española / Ediciones Mundi-Prensa.
- Calle Collado, A., Soler Montiel, M., & Vara Sánchez, I. (2009). *La desafección al sistema agroalimentario: ciudadanía y redes sociales*. Gijón, España.
- Caporal, F. R., & Costabeber, J. A. (2004). *Agroecología: enfoque científico e estratégico para apoiar o desenvolvimento rural*. Porto Alegre: EMATER/RS-ASCAR.
- CAPyDR, (Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural). (2015). *El sector agrario y pesquero en Andalucía*. Sevilla: Junta de Andalucía. Recuperado a partir de http://www.juntadeandalucia.es/agriculturaypesca/portal/export/sites/default/comun/galerias/galeriaDescargas/cap/servicio-estadisticas/Estudios-e-informes/Macromagnitudes_maestra_abril_2015_sin_vinculos.pdf
- Castells, M. (1996). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. El poder de la identidad*. (Vol. 2). Madrid: Alianza Editorial.
- Castillo Rodriguez, M., Haro Pérez, I., & Vert i Carbó, I. (2006). Límites y perspectivas tras 14 años de la asociación de Consumidores y Productores Ecológicos, Artesanos y Alternativos «El Encinar» (Granada). En Autoría colectiva, *Los pies en la tierra. Reflexiones y experiencias hacia un movimiento agroecológico*. Barcelona: Virus editorial.
- CCE, (Comisión de las Comunidades Europeas). (1988). *El futuro del mundo rural. Comunicación de la Comisión transmitida al Consejo y al Parlamento Europeo e l 29 de julio de 1988* (No. [COM(88) 501 final]). Luxemburgo (Bélgica): Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- Comisión Europea. (2008). Reglamento (CE) no 889/2008 de la Comisión. Recuperado a partir de http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/temas/la-agricultura-ecologica/R%28CE%29889-2008_tcm7-8105.pdf

- Ceña Delgado, F. (1992). Transformaciones del mundo rural y políticas agrarias. *Revista de Estudios Agrosociales*, 62, 11-36.
- CESCR, (Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales). (1999). *Cuestiones Sustantivas que se plantean en la Aplicación del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Observación General N° 12. El Derecho a una Alimentación Adecuada (Art. 11) (No. E/C.12/1999/5)*. UN (United Nations) - Consejo Económico y Social.
- Chayanov, A. (1974). *La organización de la unidad doméstica campesina*. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión.
- CMA, (Conferencia Mundial de la Alimentación), & AG, (Asamblea General de la ONU). (1974). *Declaración Universal sobre la Erradicación del Hambre y la Malnutrición*. ONU.
- COAG, (Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos). (2007). *El poder de las grandes superficies en la cadena agroalimentaria*. Madrid (España): COAG.
- Coraggio, J. L. (Ed.). (2007). *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*. Buenos Aires: UNGS-Altamira.
- Coraggio, J. L. (2009). Polanyi y la economía social y solidaria en América Latina. En J. L. Coraggio (Ed.), *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo* (pp. 109-160). Buenos Aires: Ediciones Ciccus.
- Coriat, B. (1993). *El taller y el robot*. Madrid (España): Siglo XXI.
- Cournot, A. A. (1969). *Investigación sobre los principios matemáticos de la teoría de las riquezas*. Madrid (España): Alianza Editorial.
- Crump, A., Ellwood, W., & Myers, N. (1998). *The A to Z of World Development*. Oxford, (UK): New Internationalist Publications.
- Cuéllar Padilla, M. del C. (2008). *Hacia un sistema participativo de garantía para la producción ecológica en Andalucía*. Universidad de Córdoba, Córdoba.
- Davis, J. H., & Goldberg, R. . (1957). *A concept of agribusiness*. Boston: Harvard Business School.

- De Emilio, M. (2015). Mercado de granos: momento para salir a vender. INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria).
- Delgado, F., Rist, S., & Escobar, C. (2010). *El Desarrollo Endógeno Sustentable como interfaz para implementar el Vivir Bien en la gestión pública boliviana*. Cochabamba (Bolivia): Agruco.
- Desmarais, A. (2007). *La Vía Campesina. La globalización y el poder del campesinado*. Madrid (España): Editorial Popular.
- DGARD, (DG Agriculture and Rural Development). (2013). *Facts and figures on organic agriculture in the European Union*. European Union. Recuperado a partir de http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/more-reports/pdf/organic-2013_en.pdf
- Di Masso Tarditti, M. (2012). *Redes alimentarias alternativas y soberanía alimentaria. Posibilidades para la transformación del sistema agroalimentario dominante* (Tesis doctoral). Universitat Autònoma de Barcelona (UAB), Barcelona (España).
- Doyal, L., & Gough, I. (1994). *Teoría de las necesidades humanas*. Barcelona (España): Icaria editorial.
- Dupuit, J. (1844). De la mesure de l'utilité des travaux publics. *Annales des ponts et chaussées, II*.
- Dyson, T. (1996). *Population and Food: Global Trends and Future Prospects*. London (UK): Routledge.
- EC, (European Communities). (2004). *Measures Affecting the Approval and Marketing of Biotech Products (DS291, DS292, DS293). First Written Submission*. Génova. Recuperado a partir de http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/june/tradoc_117687.pdf
- Ecologistas en Acción. (2016). *Censo de iniciativas de Agricultura Sostenida por la Comunidad en el Estado español*. España.
- ECVC, (Coordinación Europea Vía Campesina), & Alianza HOTL, (Hands off the Land). (2013). Concentración, acaparamiento de tierras y luchas populares en Europa. En *Alternativas y resistencia a políticas que generan hambre*. FIAN Internacional.

- Recuperado a partir de http://www.fian.org/fileadmin/media/publications/Watch_2013_sp_WEB_final.pdf
- Elizalde, A. (1999). Amartya Sen: La economía del Bienestar. *Plaza Pública*, 13-14.
- ENSSER, (European Network of Scientists for Social and Environmental Responsibility). (2012). Declaración de ENSSER sobre la publicación Seralini et al. (2012) y las reacciones que ha suscitado: Bioseguridad cuestionable de los OMG, doble rasero y otro debate del tipo «Matar-al-Mensajero». Recuperado a partir de <http://www.ensser.org/democratising-science-decision-making/ensser-comments-on-seralini-study/>
- ENSSER, (European Network of Scientists for Social and Environmental Responsibility). (2013). Comentarios de la Red Europea de Científicos por la Responsabilidad Social y Ambiental (ENSSER) sobre la retirada del artículo de 2012 de Seralini et al. Recuperado a partir de <http://www.ensser.org/democratising-science-decision-making/ensser-comments-on-the-retraction-of-the-seralini-et-al-2012-study/>
- ETC Group. (2013). *Semillas, suelos y campesinos ¿Quién controla los insumos agrícolas? . Informe 2013* (No. Communiqué number: 111). ETC Group. Recuperado a partir de <http://www.etcgroup.org/es/content/el-carro-delante-del-caballo-semillas-suelos-y-campesinos>
- Faeth, P. (1993). An economic framework for evaluating agricultural policy and the sustainability of production systems. *1-4, 46*, 161-173.
- FAO. (1996a). *Declaración de Roma sobre la Seguridad Alimentaria Mundial y Plan de acción de la Cumbre Mundial de la Alimentación*. (No. W3613). Roma. Recuperado a partir de <http://www.fao.org/DOCREP/003/W3613S/W3613S00.HTM>
- FAO. (1996b). *Enseñanzas de la revolución verde: hacia una nueva revolución verde* (Documentos Técnicos de Referencia). Roma: FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura). Recuperado a partir de <http://www.fao.org/docrep/003/w2612s/w2612s06.htm>

- FAO. (2004). *El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo 2004. Seguimiento de los avances en la consecución de los objetivos de la Cumbre Mundial sobre la Alimentación y de los Objetivos de desarrollo del Milenio*. Roma: ONU.
- FAO. (2011a). *El estado mundial de la agricultura y la alimentación 2010 - 11. Las mujeres en la agricultura: cerrar la brecha de género en aras del desarrollo*. Roma: FAO. Recuperado a partir de <http://www.fao.org/publications/sofa/2010-11/es/>
- FAO. (2011b). *La Seguridad Alimentaria: Información para la toma de decisiones*. Recuperado a partir de <http://www.fao.org/docrep/014/al936s/al936s00.pdf>
- FAO. (2012). *Pérdidas y desperdicio de alimentos en el mundo. Alcance, causas y prevención*. Roma (Italia).
- FAO. (2013a). *La alimentación y la agricultura en cifras*. Recuperado a partir de <http://www.fao.org/resources/infographics/infographics-details/es/c/203563/>
- FAO. (2013b). *Reflexiones sobre la concentración y extranjerización de la tierra en América Latina y el Caribe*. Chile: FAO.
- FAO, FIDA and BM. (2012). *Agricultura y Desarrollo Rural. Manual sobre género en agricultura*. Washington DC: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO); el Fondo Internacional para el Desarrollo Agrario (FIDA) y Banco Mundial. Recuperado a partir de <http://www.fao.org/docrep/017/aj288s/aj288s.pdf>
- FAO, FIDA y PMA. (2012). *El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo 2012. El crecimiento económico es necesario pero no suficiente para acelerar la reducción del hambre y la malnutrición*. Roma. Recuperado a partir de <http://www.fao.org/docrep/017/i3027s/i3027s.pdf>
- FAO, FIDA y PMA. (2015). *El Estado de la Inseguridad Alimentaria en el Mundo (2015). Cumplimiento de los objetivos internacionales para 2015 en relación con el hambre: balance de los desiguales progresos*. Roma: FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura). Recuperado a partir de <http://www.fao.org/3/a-i4646s/index.html>

- FAO, IFAD and WFP. (2013). *State of Food Insecurity in the World 2013. The multiple dimensions of food security*. Roma: FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura). Recuperado a partir de <http://www.fao.org/docrep/018/i3434e/i3434e.pdf>
- FAO, IFAD, & WFP. (2013). *The State of Food Insecurity in the World. The multiple dimensions of food security*. Roma: FAO.
- FAO, IFAD, WFP and BI, (Food and Agriculture Organization; International Fund for Agricultural Development; World Food Programme; Bioversity International). (2012). Rome-based Organizations Submission to Rio + 20 Outcome Document. Presentado en Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible, Río de Janeiro (Brasil). Recuperado a partir de http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/sustainability/pdf/11_11_30_Rome-based_Organizations_Submission_to_Rio_20_Outcome_document.pdf
- Fernández, D. A. (2014). Nota sobre el componente especulativo en la formación del precio de los granos. *Cuadernos del CIMBAGE*, 16, 1-26.
- Fernández Durán, R. (2011). *La Quiebra del Capitalismo Global: 2000-2030. El inicio del fin de la energía fósil: una ruptura histórica total*. Ecologistas en Acción. Recuperado a partir de http://www.ecologistasenaccion.es/IMG/pdf/el_inicio_del_fin_de_la_energia_fosil.pdf
- FIAN Internacional, (Secretaría de la Red Mundial por el Derecho a la Alimentación y a la Nutrición). (2014). Documento de síntesis de la sociedad civil para la 41ª sesión del Comité de Seguridad Alimentaria Mundial de las Naciones Unidas: 10 años de las Directrices del Derecho a una Alimentación Adecuada. Recuperado a partir de http://www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/Docs1314/CFS41/SupportingDocs/SynthesisPaper_es_final.pdf
- FMSA, (Foro Mundial para la Soberanía Alimentaria). (2007). Declaración de Nyéléni. Nyéléni, Malí. Recuperado a partir de <http://www.nyeleni.org/spip.php?article291>

- Friends of the earth. (2007). *Who benefits from gm crops? An analysis of the global performance of gm crops (1996-2006)*. Amsterdam: Friends of the earth international.
Recuperado a partir de www.foei.org
- Furtado, A. (2009). Biocombustibles y comercio internacional: una perspectiva latinoamericana. CEPAL. Recuperado a partir de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/3653-biocombustibles-y-comercio-internacional-una-perspectiva-latinoamericana>
- Gallardo, R., & Ramos, E. (1999). Disparidades de la agricultura española entre la modernización y las nuevas funciones del territorio. *Revista de estudios regionales*, 54, 17-46.
- García, F., & Rivera, M. (2007). Supermercadolandia: el planeta de los supermercados. En X. Montagut & E. Vivas, *Supermercados, no gracias. Grandes cadenas de distribución: impactos y alternativas*. Barcelona (España): Icaria Editorial.
- Garrido Peña, F. (2011). Ecología política y agroecología: marcos cognitivos y diseño institucional. *Agroecología*, 6, 21-28.
- GDR Medio Guadalquivir. (2008). Paisajes Agrarios Singulares Vinculados al Agua. Huertas y Regadíos Tradicionales. GDR Medio Guadalquivir y otros GDR en Acción Conjunta.
- Gilbert, C. (2010). How to Understand High Food Prices. *Journal of Agricultural Economics*, 61(2), 398–425.
- Glaser, B. G., & Strauss, A. L. (1967). *The discovery of grounded theory : strategies for qualitative research*. Chicago: Aldine de Gruyter.
- Godelier, M. (1989). *Lo ideal y lo material*. Madrid (España): Taurus.
- Godelier, M. (1998). *El enigma del don*. Barcelona (España): Paidós Iberica.
- Goldberg, R. . (1968). *Agribusiness Coordination: a systems approach to the wheat, soybean, and Florida orange economies*. Boston: Harvard Business School.
- Gómez, S. (2011). *Dinámica del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe*. Chile: FAO.

- González Calo, I. (2009). *Un análisis de experiencias en circuitos cortos de comercialización en Andalucía*. Universidad de Córdoba, Córdoba (España).
- González Calo, I., Haro Giménez, T. de, Ramos, E., & Renting, H. (2012). Circuitos cortos de comercialización en Andalucía: un análisis exploratorio. *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 232(2), 193-226.
- González Calo, I., & Muñoz Ibarra, T. (2012). Elementos para la práctica de la investigación en agroecología: una propuesta desde la mirada antropológica. En *Iniciativas agroecológicas innovadoras para a transformación dos espazos rurais* (pp. 929-946). Vigo (España): Grupo de Investigación en Economía Ecológica e Agroecoloxía.
- González de Molina, M. (2012). Luces y sombras del crecimiento de la producción ecológica en Andalucía durante el último quinquenio (2007-2001). *CUIDES (Cuaderno Interdisciplinar de Desarrollo Sostenible)*, (9), 153-191.
- González de Molina, M., Martínez Alier, J., & Naredo, J. manuel. (2001). La modernización de la agricultura española y sus repercusiones ecológicas. En *Naturaleza transformada: estudios de historia ambiental en España* (pp. 55-86). Barcelona: Icaria Editorial.
- Goodman, D., & DuPuis, E. M. (2002). Knowing food and growing food: Beyond the production-consumption debate in the sociology of agriculture. *Sociologia Ruralis*, 42(1), 5-22.
- Goodman, D., Sorj, B., & Wilkinson, J. (1987). *From farming to biotechnology: A theory of agro-industrial development*. Oxford: Blackwell.
- GRAIN. (2005). Food Sovereignty: turning the global food system upside down. *Seedling*, Editorial.
- GRAIN. (2011). *Food safety: protecting whom? Corporate wealth versus people's health*. Barcelona. Recuperado a partir de www.grain.org
- Granovetter, M. (1985). Economic Action And Social Structure: The Problem Of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Gras, C., & Hernández, V. (Eds.). (2009). *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires (Argentina): Editorial Biblos.

- Grievink, J. W. (2003). The changing face of the global food supply chain. Presentado en OCDE Conference, The Hague, Netherlands.
- Grobocopatel, G. (2014, febrero 8). El que tiene coronita [Revista Mu (El periódico de lavaca)]. Recuperado a partir de <http://issuu.com/periodicomu/docs/mu73>
- Grobocopatel, G. (2015, agosto 4). El mago de la soja [Periódico El País]. Recuperado a partir de http://elpais.com/elpais/2015/08/04/eps/1438698239_623902.html
- GRR, (Grupo de Reflexión Rural). (2006). *Pueblos fumigados. Informe sobre la problemática del uso de plaguicidas en las principales provincias sojeras*. (No. 1). Argentina. Recuperado a partir de <http://www.grr.org.ar>
- GRR, (Grupo de Reflexión Rural). (2009). *Pueblos fumigados. Informe sobre la problemática del uso de plaguicidas en las principales provincias sojeras*. (No. 2). Argentina. Recuperado a partir de <http://www.grr.org.ar>
- Guber, R. (1991). *El salvaje metropolitano. Reconstrucción del conocimiento social en el trabajo de campo*. Buenos Aires (Argentina): Legasa.
- Guber, R. (2011). *La etnografía: método, campo y reflexividad*. Buenos Aires (Argentina): Siglo XXI Editores Argentina.
- Gudeman, S. (2001). *The anthropology of economy*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Guthman, J. (2002). Commodified Meanings, Meaningful Commodities: Re-thinking Production-Consumption Links through the Organic System of Provision. *Sociologia Ruralis*, 42(4), 295-311.
- Gutiérrez, J. ((S/F)). Revolución verde. *Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo*. San Sebastián (España): HEGOA y UPV. Recuperado a partir de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/192>
- Guyton, K., Loomis, D., Grosse, Y., El Ghissassi, F., Benbrahim-Tallaa, L., Guha, N., ... Straif, K. (2015). Carcinogenicity of tetrachlorvinphos, parathion, malathion, diazinon, and glyphosate. *The Lancet Oncology*, 16(5), 490–491.
- Guzmán Casado, G., González de Molina, M., & Sevilla-Guzmán, E. (2000). *Introducción a la Agroecología como desarrollo rural sostenible*. Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.

- Halperin Donghi, T. (2005). *La formación de la clase terrateniente bonaerense*. Buenos Aires (Argentina): Prometeo.
- Hammersley, M., & Atkinson, P. (1994). *Etnografía. Métodos de investigación* (1ra. edición). Barcelona: Ediciones Paidós.
- Hecht, S. (1999). La evolución del pensamiento agroecológico. En M. Altieri, *Agroecología: Bases científicas para una agricultura sustentable*. Montevideo: Editorial Nordan–Comunidad.
- Heineke, C. (Ed.). (2002). *La vida en venta: Transgénicos, Patentes y Biodiversidad*. El Salvador: Ediciones Böll.
- Heritage, J. (1991). Etnometodología. En A. Giddens & J. Turner, *La teoría social hoy* (pp. 290-350). México DF: Alianza Editorial.
- Hervieu, B. (1996). *Los campos del futuro*. Madrid (España): Secretaria General Técnica del Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación (MAPA).
- Hilbeck, A., Meier, M., & Trtikova, M. (2012). Underlying reasons of the controversy over adverse effects of Bt toxins on lady beetle and lacewing larvae. *Environmental Sciences Europe*, 24(9). <http://doi.org/10.1186/2190-4715-24-9>
- HLPE, (High Level Panel of Experts on Food Security and Nutrition). (2012). *Food security and climate change . A report by the High Level Panel of Experts on Food Security and Nutrition of the Committee on World Food Security*. Roma. Recuperado a partir de http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/hlpe/hlpe_documents/HLPE_Reports/HLPE-Report-3-Food_security_and_climate_change-June_2012.pdf
- Howard, P. H. (2009). Visualizing Consolidation in the Global Seed Industry: 1996–2008. *Sustainability*, 1(4), 1266-1287. <http://doi.org/10.3390/su1041266>
- IAASTD. (2009a). *International Assessment of Agricultural Knowledge, Science and Technology for Development. Global Report*. FAO, GEF, UNDP, UNEP, UNESCO, the World Bank, WHO. Recuperado a partir de <http://www.unep.org/dewa/Assessments/Ecosystems/IAASTD/tabid/105853/Default.aspx>

- IAASTD. (2009b). *International Assessment of Agricultural Knowledge, Science and Technology for Development. Synthesis Report*. FAO, GEF, UNDP, UNEP, UNESCO, the World Bank, WHO. Recuperado a partir de <http://www.unep.org/dewa/Assessments/Ecosystems/IAASTD/tabid/105853/Default.aspx>
- IFAD, (International Fund for Agricultural Development). (2008). *La pobreza rural en Argentina*. Roma (Italia): UN (United Nations). Recuperado a partir de http://www.ifad.org/operations/projects/regions/PL/factsheet/ar_s.pdf
- ILC, (International Land Coalition). (2011). Tirana Declaration. Securing land access for the poor in times of intensified natural resources competition. Recuperado a partir de <http://newsite.landcoalition.org/es/declaraci%C3%B3n-de-tirana>
- INDEC, (Instituto Nacional de Estadística y Censos). (2001). *Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001*. Argentina: INDEC.
- INDEC, (Instituto Nacional de Estadística y Censos). (2009). *Censo Nacional Agropecuario 2008 - (CNA'08) Resultados provisionarios*. Argentina: INDEC. Recuperado a partir de http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/novedades/cna08_10_09.pdf
- INDEC, (Instituto Nacional de Estadística y Censos). (2012). *Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010. Censo del Bicentenario. Resultados definitivos. Serie B N° 2. Tomo 1*. Argentina. Recuperado a partir de http://www.censo2010.indec.gov.ar/archivos/censo2010_tomo1.pdf
- IOSCO - Technical Committee. (2009). *Report of the Task Force on Commodity Futures Markets*. IOSCO (International Organization of Securities Commissions). Recuperado a partir de <http://www.cftc.gov/idc/groups/public/@internationalaffairs/documents/file/ioscocommodityfuturesmarketsr.pdf>
- IPCC, (Intergovernmental Panel on Climate Change). (2007b). *Climate Change 2007: Mitigation. Contribution of Working Group III to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. United Kingdom and New York, NY, USA.: Cambridge University Press, Cambridge. Recuperado a partir de

- http://www.ipcc.ch/publications_and_data/publications_ipcc_fourth_assessment_report_t_wg3_report_mitigation_of_climate_change.htm
- IPCC, (Intergovernmental Panel on Climate Change). (2014b). *Climate Change 2014: Mitigation of Climate Change. Working Group III Contribution to the IPCC 5th Assessment Report - Changes to the underlying Scientific/Technical Assessment (Summary for Policymakers)*. Recuperado a partir de http://report.mitigation2014.org/spm/ipcc_wg3_ar5_summary-for-policymakers_approved.pdf
- IPCC, (Intergovernmental Panel on Climate Change). (2007). *Climate Change 2007: Impacts, Adaptation, and Vulnerability. Contribution of Working Group II to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Cambridge, UK: Cambridge University Press. Recuperado a partir de <http://ipcc-wg2.gov/AR4/website/spm.pdf>
- IPCC, (Intergovernmental Panel on Climate Change). (2013). *Climate Change 2013: The Physical Science Basis. Contribution of Working Group I to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. United Kingdom and New York, NY, USA: Cambridge University Press, Cambridge. Recuperado a partir de http://www.climatechange2013.org/images/report/WG1AR5_ALL_FINAL.pdf
- IPCC, (Intergovernmental Panel on Climate Change). (2014). *Climate Change 2014: Impacts, Adaptation, and Vulnerability. Contribution of Working Group II to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. (No. IPCC WGII AR5. Summary for Policymakers). Recuperado a partir de http://ipcc-wg2.gov/AR5/images/uploads/IPCC_WG2AR5_SPM_Approved.pdf
- Iturra, R. (1988). *Antropología económica de la Galicia rural*. Santiago de Compostela: Xunta de Galicia.
- Jociles, M. I., Piqueras, A., & Rivas, A. M. (2002). Contexto etnográfico y usos de las técnicas de investigación de antropología social. En I. de la Cruz García (Ed.), *Introducción a la Antropología para la Intervención Social*. Valencia: Tirant lo Blanch.

- Jociles Rubio, M. I. (1999). Las técnicas de investigación en antropología. Mirada antropológica y proceso etnográfico. *Gazeta de antropología*, 15(1).
- Jones, A. (2001). *Eating Oil-Food in a Changing Climate*. London (UK): Sustain/EFRC.
- Kastler, G., Onorati, A., & Brac, B. (2013). Semillas y autonomía campesina. En *Alternativas y resistencia a políticas que generan hambre*. FIAN Internacional. Recuperado a partir de http://www.fian.org/fileadmin/media/publications/Watch_2013_sp_WEB_final.pdf
- Knickel, Zenger, C., Jahn, G., & Renting, H. (2008). Limiting and Enabling Factors of Collective farmers' Marketing Initiatives: Results of a Comparative Analysis of the Situation and Trends in 10 European Countries. *Journal of Hunger & Environmental Nutrition*, 3(2).
- Kuruganti, K. (Ed.). (2013). *Adverse impacts of transgenic crops/ food. A compilation of scientific references with abstracts*. India: Coalition for a GM-Free India. Recuperado a partir de <http://indiagminfo.org/wp-content/uploads/2013/04/Sci-ref-April-2013-complete.pdf>
- Lamine, C. (2008). *Les AMAP: un nouveau pacte entre producteurs et consommateurs*. París: Yves Michel.
- Land Matrix. (2014). Land Matrix Newsletter n.2 - January 2014. Recuperado a partir de www.landmatrix.org/media/filer_public/74/1e/741e67d5-cb24-4db6-aadb-756fb2bd5f88/lm_newsletter_n2_update_feb_2014.pdf
- Lang, T. (2006). Locale / globale (food miles). *Slow Food*, (19), 94-97.
- Lappe, F., & Collins, J. (1977). *Food first : Beyond the myth of scarcity*. United States: Houghton Mifflin.
- Laville, J. L. (1994). *L'économie solidaire. Une perspective internationale*. París: Desclée de Brouwer.
- Laville, J. L. (2009). Definiciones e instituciones de la economía. En J. L. Coraggio (Ed.), *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo* (pp. 47-69). Buenos Aires: Ediciones Ciccus.
- Leff, E. (2004). *Racionalidad ambiental. La reapropiación social de la naturaleza*. México: SigloXXI editores.

- LVC, (La Vía Campesina). (1996). Soberanía Alimentaria, un futuro sin hambre. Declaración de 1996. Recuperado a partir de <http://www.nyeleni.org/spip.php?article38>
- LVC, (La Vía Campesina). (2009). Declaración de los Derechos de las Campesinas y Campesinos. Vía Campesina. Recuperado a partir de <http://viacampesina.org/es/index.php/publicaciones-mainmenu-30?start=14>
- MAGRAMA, (Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente). (2013). *Caracterización del sector de la producción ecológica española: valor, volumen y mercado y evaluación del impacto del comercio electrónico en la producción ecológica española*. Madrid: Secretaría General Técnica. Recuperado a partir de http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/temas/la-agricultura-ecologica/Informe_P_y_M_Ecologico_-_2012-WEB_1-_tcm7-310968.pdf
- Mankiw, G. (2002). *Principios de Economía* (2da.). Madrid (España): McGraw-Hill.
- MARM, (Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino). (2010). *Valor y volumen de los productos ecológicos de origen nacional en la industria agroalimentaria española*. Madrid. Recuperado a partir de http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/publicaciones/Valoracion_de_la_Produccion_Ecologica_Espanola_2009_tcm7-132015.pdf
- Marsden, T. (2000). Food Matters and the Matter of Food: Towards a New Food Governance? *Sociologia Ruralis*, 40(1), 20-29.
- Marsden, T., Banks, J., & Bristow, G. (2000). Food Supply Chain Approaches: Exploring their Role in Rural Development. *Sociologia Ruralis*, 40(4), 424-438.
- Marx, K. (1987). *Miseria de la filosofía*. México: SigloXXI editores.
- Marx, K. (2007). *El Capital (Tomo I. Vol I)*. México: SigloXXI editores.
- Massot Martí, A. (2004). La reforma de la Política Agraria Común de junio de 2003: resultados y retos para el futuro. *Boletín económico de ICE (Información Comercial Española)*, 2817, 35-56.
- Massot Martí, A. (2008). La PAC tras el «Health Check». *Papeles de economía española*, 117, 210-226.

- Massot Martí, A. (2009). España ante la refundación de la Política Agrícola Común de 2013. *Documentos de Trabajo (Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos)*, 35/09.
- Massot Martí, A. (2012). Los mecanismos de la PAC 2020: principales vectores del proceso de reforma en curso. *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 232(2), 13-68.
- Massot Martí, A. (2013). Factores institucionales en la reforma de la PAC 2020. *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, (236), 119-170.
- Mauss, M. (1925). *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*. París (Francia): L'Année Sociologique.
- Max-Neef, M. (1994). *Desarrollo a escala humana*. Montevideo (Uruguay): Editorial Nordan-Comunidad.
- Maye, D., & Kirwan, J. (2010). Alternative food networks [Sociopedia.ISA on-line resource].
- McMichael, P. (2004). *Development and social change: A global perspective, 3rd ed.* (3ra ed.). Thousand Oaks, California: Pine Forge Press.
- McMichael, P. (2009). A food regime analysis of the 'world food crisis'. *Agriculture and Human Values*, 26(4), 281-285.
- Mesnage, R., Bernay, B., & Séralini, G.-E. (2013). Ethoxylated adjuvants of glyphosate-based herbicides are active principles of human cell toxicity. *Toxicology*, 313(2-3), 122–128.
- Molina, J. L., & Valenzuela, H. (2007). *Invitación a la antropología económica*. Barcelona (España): Bellaterra.
- Montagut, X., & Vivas, E. (2007). *Supermercados, no gracias. Grandes cadenas de distribución: impactos y alternativas*. Barcelona (España): Icaria Editorial.
- Montagut, X., & Vivas, E. (2009). *Del campo al plato. Los circuitos de producción y distribución de alimentos*. Barcelona (España): Icaria Editorial.
- Morgan, D. (1982). *Los traficantes de granos. La historia secreta del pulpo mundial de los cereales: Cargill, Bunge, André, Continental y Louis Dreyfus*. Buenos Aires (Argentina): Editorial Crea.

- Murdoch, J., Marsden, T., & Banks, J. (2000). Quality, nature, and embeddedness: Some theoretical considerations in the context of the food sector. *Economic Geography*, 76(2), 107-125.
- Naredo, J. M. (2010). *Raíces económicas del deterioro ecológico y social. Más allá de los dogmas* (Nueva edición actualizada.). Madrid (España): Siglo XXI de España Editores.
- Norgaard, R. B. (1994). *Development Betrayed. The end of progress and a coevolutionary revisioning of the future*. London: Routledge.
- OMS, (Organización Mundial de la Salud). (2011). *Global status report on noncommunicable diseases 2010. Description of the global burden of NCDs, their risk factors and determinants*. ONU. Recuperado a partir de http://www.who.int/nmh/publications/ncd_report2010/en/
- OMS, (Organización Mundial de la Salud). (2014). *Estadísticas sanitarias mundiales* (No. WHO/HIS/HSI/14.1). ONU.
- Ottmann, G. (2005). *Agroecología y Sociología histórica desde Latinoamérica: elementos para el análisis y potenciación del movimiento agroecológico. El caso de la provincia argentina de Santa Fe*. España: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba.
- OXFAM. (2011). *Tierra y poder. El creciente escándalo en torno a una nueva oleada de inversiones en tierras* (No. 151). OXFAM International. Recuperado a partir de <http://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/bp151-land-power-rights-acquisitions-220911-es.pdf>
- Paganelli, A., Gnazzo, V., Acosta, H., López, S., & Carrasco, A. (2010). Glyphosate-Based Herbicides Produce Teratogenic Effects on Vertebrates by Impairing Retinoic Acid Signaling. *Chemical Research in Toxicology*, 23(10), 1586–1595.
- Passet, R. (2013). *Las grandes representaciones del mundo y la economía a lo largo de la historia*. Buenos Aires: Clave intelectual.
- Pengue, W. (2005). *Agricultura industrial y transnacionalización en América Latina. ¿La transgénesis de un continente?* México: PNUMA-ONU.

- Pengue, W. (2009). Bioinvasiones y Bioeconomía. El caso del sorgo de alepo resistente al glifosato en la agricultura argentina. FLACSO Guatemala.
- Petersen, P. (2013). Agroecología e a superação do paradigma da modernização. En P. Niederle & L. Almeida, *Agroecologia : práticas, mercados e políticas para uma nova agricultura*. Curitiba (Brasil): Kaidós.
- Polanyi, K. (1957). The Economy as Instituted Process. En *Trade and Market in the Early Empires. Economies in History and Theory*. (pp. 243-270). Illinois (EEUU): The Free Press Glencoe.
- Polanyi, K. (1994). *El sustento del hombre*. Barcelona (España): Mondadori.
- Polanyi, K. (2007). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. México: Fondo de cultura económica.
- Prieto, P. (2010). Tackling Large Scale Economic Uncertainties. Presentado en Big-Step. Business, Industry and Government-Science and New Technologies for Enhancing Policy, Bruselas.
- Renting, H. (2010). Diferentes enfoques sobre el papel de la agricultura en el desarrollo rural. ¿Patrimonio cultural como efecto secundario o recurso clave? En *Patrimonio cultural en la nueva ruralidad andaluza* (Vol. 26, pp. 97-109). Sevilla: Consejería de Cultura. Junta de Andalucía.
- Renting, H., Marsden, T. K., & Banks, J. (2003). Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and Planning A*, 35(3), 393–412.
- Renting, H., Rossing, W. A. H., Groot, J. C. J., Van der Ploeg, J. D., Laurent, C., Perraud, D., ... Van Ittersum, M. K. (2009). Exploring multifunctional agriculture. A review of conceptual approaches and prospects for an integrative transitional framework. *Journal of Environmental Management*, 90, 1-12.
- Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London (UK): John Murray.
- Riechmann, J. (2003). *Cuidar la T(t)ierra*. Barcelona (España): Icaria.

- Robbins, L. (1935). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London (UK): Macmillan.
- Rostow, W. W. (1960). *The Stages of Economic Growth: A Non--Communist Manifesto*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Sabourin, E. (1982). *Dans les bidonvilles du Perou: des liens renouvelés avec les campagnes*. Francia: Le Monde Diplomatique.
- Sabourin, E. (2011). *Sociedades e organizações Camponesas. Uma leitura através da reciprocidade*. Porto Alegre (Brasil): UFRGS.
- Sachs, W. (Ed.). (1996). *Diccionario del desarrollo. Una guía del conocimiento como poder*. Perú: PRATEC.
- Sahlins, M. (1983). *Economía de la Edad de Piedra*. Madrid (España): Akal editor.
- Sanz Cañada, J. (2002). El Sistema Agroalimentario Español. Estrategias competitivas frente a un modelo de demanda en un contexto de mercados imperfectos. En C. Gómez Benito & J. González Rodríguez (Eds.), *Agricultura y sociedad en el cambio de siglo* (pp. 143-179). Madrid (España): Mc.Graw Hill.
- Schejtman, A., & Barsky, O. (Eds.). (2008). *El desarrollo rural en la Argentina. Un enfoque territorial*. Buenos Aires (Argentina): Siglo XXI Editores Argentina.
- Schumpeter, J. A. (2008). *Historia Del Análisis Económico*. Barcelona (España): Ariel (Economía).
- Sen, A. (1981). *Poverty and Famines. An Essay on Entitlement and Deprivation*. New York: Oxford University Press.
- Sen, A. (1982). Rights and Agency. *Philosophy and Public Affairs*, 11(1), 3-39.
- Sen, A. (1983). Plural Utility. *Proceedings of the Aristotelian Society*, 81, 5-28.
- Sen, A. (1988). ¿Igualdad de qué? En S. McMurrin (Ed.), *Libertad, igualdad y derecho*. (pp. 134-156). Barcelona (España): Editorial Ariel.
- Sen, A. (1995). *Nuevo examen de la desigualdad*. Madrid: Alianza Editorial.
- Sen, A. (1997). *Bienestar, justicia y mercado*. Barcelona (España): Paidós.

- Séralini, G.-E., Clair, E., Mesnage, R., Gress, S., Defarge, N., Malatesta, M., ... Spiroux de Vendômois, J. (2012). Long term toxicity of a Roundup herbicide and a Roundup-tolerant genetically modified maize. *Food and Chemical Toxicology*, 50, 4221–4231.
- Séralini, G.-E., Clair, E., Mesnage, R., Gress, S., Defarge, N., Malatesta, M., ... Spiroux de Vendômois, J. (2013). Answers to critics: Why there is a long term toxicity due to a Roundup-tolerant genetically modified maize and to a Roundup herbicide. *Food and Chemical Toxicology*, 53, 476–483.
- Sevilla-Guzmán, E. (2006a). *De la sociología rural a la agroecología*. Barcelona: Icaria editorial.
- Sevilla-Guzmán, E. (2006b). *Desde el pensamiento social agrario*. Córdoba: Universidad de Córdoba.
- Sevilla-Guzmán, E. (2011). *Sobre los orígenes de la Agroecología en el pensamiento marxista y libertario*. La Paz (Bolivia): Plural Editores.
- Sevilla-Guzmán, E., & Martínez- Alier, J. (2006). Orígenes del Movimiento Social Agroecológico en el Estado español y sus conexiones con Latinoamérica, en el contexto de los procesos antagonistas al neoliberalismo y la globalización. En *Los pies en la tierra. Reflexiones y experiencias hacia un movimiento agroecológico*. Barcelona: Virus.
- Sevilla-Guzmán, E., & Woodgate, G. (1997). Sustainable rural development: From industrial agriculture to agroecology. En M. Redclift & G. Woodgate, *The international handbook of environmental sociology*. UK: Edward Elgar.
- Shiva, V. (1991). *The Violence of Green Revolution: Third World Agriculture, Ecology and Politics*. London (UK): Zed Books.
- Shiva, V. (2001). *Biopiratería. El saqueo de la naturaleza y del conocimiento*. Barcelona (España): Icaria Editorial.
- Shiva, V. (2003). *Cosecha robada. El secuestro del suministro mundial de alimentos*. Barcelona (España): Paidós Iberica.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London (UK): W. Strahan & T. Cadell.

- Soler Montiel, M. (2001). Impactos económicos y territoriales de la reestructuración de la distribución comercial en Andalucía en los años 80 y 90. *Revista de estudios regionales*, 59, 97-125.
- Spradley, J. (1980). *Participant observation*. New York (USA): Holt, Rinehart & Winston.
- Sousa Santos, B. de. (2003). *Crítica de la razón indolente. Contra el desperdicio de la experiencia*. Bilbao (País Vasco- España): Desclee.
- Sousa Santos, B. de. (2005). Hacia una sociología de las ausencias y una sociología de las emergencias. En *El milenio huérfano. Ensayos para una cultura política*. (pp. 151-194). Madrid: Trotta.
- Sousa Santos, B. de. (2009). *Una epistemología del Sur*. Buenos Aires (Argentina): CLACSO Ediciones.
- Sousa Santos, B. de. (2011). *Producir para vivir. Los caminos de la producción no capitalista*. México: FCE.
- Sousa Santos, B. de. (2012). *De las dualidades a las ecologías*. La Paz (Bolivia): REMTE. Recuperado a partir de <http://www.boaventuradesousasantos.pt/media/cuaderno%2018.pdf>
- Stiglitz, J. E. (2007). Prólogo. En K. Polanyi, *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. México: Fondo de cultura económica.
- Taylor, S., & Bodgan, R. (1984). La observación participante en el campo. En *Introducción a los métodos cualitativos de investigación. La búsqueda de significados*. Barcelona (España): Paidós Ibérica.
- Tilman, D., Cassman, K. G., Matson, P. A., Naylor, R., & Polasky, S. (2002). Agricultural sustainability and intensive production practices. *Nature*, 418, 671-677. <http://doi.org/10.1038/nature01014>
- Toledo, V. M. (1993). La racionalidad ecológica de la producción campesina. En E. Sevilla-Guzmán & M. González de Molina, *Ecología, campesinado e historia*. Madrid: La Piqueta.

- UN, (United Nations). (2000). *Declaración del Milenio* (No. A/55/L.2). New York: Asamblea General de las Naciones Unidas. Recuperado a partir de <http://www.un.org/spanish/milenio/ares552.pdf>
- UN, (United Nations). (2009). *Informe del Relator Especial sobre el derecho a la alimentación, Olivier De Schutter: Las adquisiciones o arrendamientos de tierras en gran escala: conjunto de principios mínimos y medidas para tener en cuenta los derechos humanos* (No. A/HRC/13/33/Add.2). Recuperado a partir de http://www.srfood.org/images/stories/pdf/officialreports/20100305_a-hrc-13-33-add2_land-principles_es.pdf
- UNCTAD, (United Nations Conference on Trade and Development). (2009). *Tendencias y perspectivas mundiales de los productos básicos* (No. A /64/184). UN (United Nations).
- UNCTAD, (United Nations Conference on Trade and Development). (2011). *Informe de la secretaría de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo sobre las tendencias y perspectivas mundiales de los productos básicos* (No. A / 66/207). UN (United Nations) - Asamblea General.
- UNCTAD, (United Nations Conference on Trade and Development). (2012). *Informe de síntesis sobre la aplicación de las disposiciones del Acuerdo de Accra relativas a los productos básicos: 2008 a 2012* (No. TD /B/C.I/24). Ginebra: UN (United Nations).
- UNCTAD, (United Nations Conference on Trade and Development). (2013a). *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2013* (No. UNCTAD/TDR/2013). Ginebra: UN (United Nations).
- UNCTAD, (United Nations Conference on Trade and Development). (2013b). *Trade and Environment Review 2013. Wake up before it is too late: Make agriculture truly sustainable now for food security in a changing climate* (UNCTAD/DITC/TED/2012/3). Ginebra. Recuperado a partir de <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=666>

- UNCTAD, (United Nations Conference on Trade and Development). (2014). *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2014. Panorama general* (No. UNCTAD/TDR/2014 (Overview)). Ginebra: UN (United Nations).
- van Der Ploeg, J. D. (2010). *Nuevos campesinos. Campesinos e imperios alimentarios*. España: Icaria Editorial.
- van Der Ploeg, J. D. (2011). Prefácio. En E. Sabourin, *Sociedades e organizações Camponesas. Uma leitura através da reciprocidade*. Porto Alegre (Brasil): UFRGS.
- van Der Ploeg, J. D., Laurent, C., Blondeau, F., & Bonnafous, P. (2009). Farm diversity, classification schemes and multifunctionality. *Journal of Environmental Management*, 90(Supplement 2), 124-131.
- van Der Ploeg, J. D., & Renting, H. (2000). Impact and Potential: A Comparative Review of European Rural Development Practices. *Sociologia Ruralis*, 40(4), 529-543.
- van Der Ploeg, J. D., Renting, H., Brunori, G., Knickel, K., Mannion, J., Marsden, T., ... Ventura, F. (2000). Rural Development: From Practices and Policies towards Theory. *Sociologia Ruralis*, 40(4), 391-408.
- Varixs. (1996). Declaración de Cork: «Por un paisaje rural vivo». Presentado en Conferencia Europea de Desarrollo Rural, Cork (Irlanda).
- Varixs. (2010). *Democracia, precaución y medio ambiente. Declaración de personalidades y organizaciones de la sociedad civil sobre las aplicaciones de la biotecnología en la modificación genética de plantas, ante la amenaza que representan para la agricultura y la sostenibilidad*. España. Recuperado a partir de <https://www.ecologistasenaccion.org/article6049.html>
- Velasco, H., & Díaz de Rada, A. (1997). *La lógica de la investigación etnográfica: un modelo de trabajo para etnógrafos de la escuela*. Madrid (España): Trotta.
- Villasante, T. R., Montañés, M., & Martí, J. (Eds.). (2002). *La investigación social participativa* (2da. edición). España: El viejo topo.
- Vivas, E. (2007). La distribución moderna: la invasión de los supermercados. *VIENTO SUR*, 94, 56-64.

- Walden Bello. (2004). *Desglobalización. Ideas para una nueva economía mundial*. Barcelona (España): Icaria.
- Wallerstein, I. (1974). *The Modern World System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century*. New York (USA): Academic Press.
- WHO, (World Health Organization). (2000). *Obesity: preventing and managing the global epidemic. Report of a WHO Consultation*. (WHO Technical Report Series No. 894). Geneva: WHO.
- WHO, (World Health Organization). (2014). *World Health Statistics 2014*. WHO. Recuperado a partir de http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/112739/1/WHO_HIS_HSI_14.1_eng.pdf?ua=1&ua=1
- Wilkinson, J. (2008). *Mercados, redes e valores: o novo mundo da agricultura familiar*. Porto Alegre (Brasil): UFRGS.
- WRI, (World Resources Institute). (2013). *World resources report 2013-2014: creating a sustainable food future. Interim findings*. World Resources Institute. Recuperado a partir de http://www.wri.org/sites/default/files/wrr_interim_findings.pdf
- Zelizer, V. (2009). *La negociación de la intimidad*. Buenos Aires: Fondo de cultura económica.
- Zelizer, V. (2011). *El significado social del dinero*. Buenos Aires: Fondo de cultura económica.

Anexos

- Fuentes secundarias (listado)

- * Listado precios Ecovalle 2013.**
- * Excel de armado de precios de Ecovalle 2013**
- * Planificación para armado de cestas Ecovalle**
- * Actas reuniones ecocestras**
- * Carta a los Reyes Magos de Comercialización de ecocestras**
- * Cuadernos de explotación de productoxs ecocestras**
- * Documentos y actas reunión SPG – FACPE. Diciembre 2012**
- * Fotos (fuentes primarias y secundarias)**
- * Documentos planificación SPG- FACPE**
- * Planillas visitas SPG**
- * Datos para estimar la producción y fechas solicitadas en B3 (Noe y Marta)**
- * Hoja de pagos para la certificación por tercera parte de Agrocolor (certificación colectiva ecocestras)**
- * Planos SIGPAG de parcelas ecocestras Ecovalle**
- * Formularios del B3 y B3-semillas**
- * Web del Ministerio de Agricultura y Pesca de España: listados productos ecológicos, documentos sobre agricultura ecológica, estudios realizados, informes disponibles, etcétera.**
- * Internet como fuente de búsqueda de bibliografía y otros.**

- Guía de Observación Participante¹²²

DIMENSIONES A OBSERVAR	ATRIBUTOS	SUJETOS	ASPECTOS/ACTIVIDADES/DATOS DE O.P	ESPACIOS/MOMENTOS DE O.P	DOCUMENTACIÓN DE APOYO	ENTREVISTA DE APOYO	JUSTIFICACIÓN	COMENTARIOS
Producción	Sujetos individuales; unidades productivas de ecovalle	Miembros grupo de producción; miembros asociación	Quiénes son; cómo se definen. Sujetos individuales y colectivos.	Actividades de ecovalle; reuniones; visitas SPG; visitas a huerta (colaboración en red; actividades generales del colectivo.	Todo tipo de documentos	Entrevista a productores (TODXS): general, particular y temáticas.	Material básico para fuentes primarias.	GP: grupo producción
	Figuras definidas por la asociación	Socios colaboradores y otros.	Quiénes son; cómo se definen. Sujetos individuales y colectivos.	Actividades de ecovalle; reuniones; visitas SPG; visitas a huerta (colaboración en red; actividades generales del colectivo.	Estadutos asociación	Entrevista a productores (TODXS): general, particular y temáticas.	Material básico para fuentes primarias.	La guía de OP sirve como referencia; no se especifica todo lo que se observa, sino lo más relevante.
Consumo	Consumidorxs	Consumidorxs que compran a ecovalle	Quiénes son; Sujetos individuales y colectivos.	Repartos; talleres; jornadas;	Comunicación via email	Entrevista a consumidorxs: general y particular.	Material básico para fuentes primarias.	A medida que se fue revisando, la guía de OP fue haciéndose cada vez más específica, a partir de la retroalimentación en campo: existe una referencia empírica que va permitiendo perfeccionar el documento, especialmente en lo que hace a qué información buscar y dónde encontrarla.
	Potenciales consumidorxs	Personas interesadas	Quiénes son; acceso a ecovalle	Todxs	Listados de contactos	Entrevista a consumidorxs: general y particular.	Material básico para fuentes primarias.	La guía, como herramienta de investigación, empezó siendo una herramienta propositiva (que información buscar y dónde) a ser una herramienta analítica (qué información se ha recabado y dónde).
	Intermediarios Agroecológicos (en construcción!)	Contactos de distribución	Quiénes son; cómo se definen.	Repartos;	Contrato-Acuerdo de colaboración; comunicación via web; precios y comunicación via mail con intermediarios.	Entrevista a intermediarios (ver que alguno no coincida con consumo)	Material básico para fuentes primarias.	Esta guía como herramienta, se presenta con el propósito de visibilizar el proceso metodológico en sí. No se trata de una herramienta perfecta, ni perfeccionarla es su último objetivo, sino que su función, en este trabajo en concreto, fue la de encauzar lo más posible el proceso de recogida de información, en relación a la consecución de los objetivos planteados.

122 El esquema sólo muestra una parte de la Guía O.P. elaborada en Abril del 2012.

CASO/ REGISTRO	FECHA	LUGAR	ACTIVIDADES	ENTRADA/REGISTRO	APOYO AL REGISTRO	OBSERVACIONES
G 22	09.10.2012	Local ecovalle - Durcal	Reunión grupo de producción.	OPG_22- <u>reu-produc</u>	Notas de campo escritas	
G 23	10.10.2012	Niguelas (GRX) – Huerta Nazari (Noe-Dani).	Trabajo en la huerta.	OPG_23- <u>huerta-nazari</u>	No hay (Registro inmediato)	
G 24	12.10.2012	Marchena (GRX) – Huerta Hortigás.	Agroindustrializadas de Hortigás.	OPG_24- <u>agroindus-hortigas</u>	Notas de campo escritas	?
G 25	18.10.2012	Niguelas (GRX) – Huerta Nazari (Noe-Dani).	Trabajo en la huerta.	OPG_25- <u>huerta-nazari</u>	No hay (Registro inmediato)	
G 26	20.10.2012	Béznar (GRX) – Casa de un productor de El Encinar.	Reunión para la asignación de precios y planificación productos disponibles para la asociación El Encinar, de GRX.	OPG_26- <u>reu-Encinar-precios</u>	Notas de campo escritas	Hay fotos <u>moviiii11</u>
G 27	20.10.2012	Béznar (GRX) – Casa de un productor de El Encinar.	Reunión de dinamización del SPG para la asociación El Encinar, de GRX.	OPG_27- <u>SPG-Encinar</u>	Notas de campo escritas. Apoyo documental articulo revista César. Fotos: OPG27-precios-Encinar	Hay fotos <u>moviiii11</u>
G 28	21.10.2012	Almuñecar costa (GRX) – Sala de encuentros de un camping.	Jornadas de difusión del proyecto ecovalle y otros.	OPG_28- <u>hornada-almuñecar</u>	Notas de campo escritas	
G 29	23.10.2012	Niguelas (GRX) – Huerta Nazari (Noe y Dani).	Recogida de producto.	OPG_29- <u>producto-nazari</u>	No hay (Registro inmediato)	
G 30	23.10.2012	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Reunión grupo de producción	OPG_30- <u>reu-produc</u>	Notas de campo escritas	
G 31	24.10.2012	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Entrega de producto (productorxs) y armado de cestas.	OPG_31- <u>entrega-cestas</u>	No hay (Registro inmediato)	Hay fotos <u>moviiii11</u>
G 32	24.10.2012	Varios (GRX) – (tiendas) Puntos de distribución y venta.	Reparación de cestas y producto a granel.	OPG_32- <u>repario</u>	No hay (Registro inmediato)	
G 33	30.10.2012	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Reunión grupo de producción	OPG_33- <u>reu-produc</u>	Notas de campo escritas	Libreta nueva
G 34	31.10.2012	Niguelas (GRX) – Huerta grande Taguiveja	Recogida de producto.	OPG_34- <u>producto-taguiveja</u>	Audio notas de campo: OPG_34-311012a Fotos: OPG34-311012	
G 35	31.10.2012	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Entrega de producto (productorxs) y armado de cestas.	OPG_35- <u>cestas</u>	Audio notas de campo: OPG_35-311012b Fotos: OPG35-311012	
G 36	31.10.2012	Varios (GRX) – (tiendas) Puntos de distribución y venta.	Reparación de cestas y producto a granel.	OPG_36- <u>repario</u>	Audio notas de campo: OPG_36-31102012 Fotos: OPG36-311012	
G 37	01.11.2012	Durcal (GRX) – Huerta Saïd	Visita con Juajjjo	OPG_37- <u>producto-Saïd</u>	No hay (Registro inmediato)	
G 38	13.11.2012	Niguelas (GRX) – Huerta Nazari	Visita SPG	OPG_38- <u>SPG-Nazari</u>	Audio notas de campo: OPG_37-131112 Fotos: OPG37-011112	Rescatar vídeos de Dani y Noe
G 39	13.11.2012	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Reunión grupo de producción	OPG_39- <u>reu-produc</u>	Notas de campo escritas	
G 40	14.01.13	Varios (GRX) – (tiendas) Puntos de distribución y venta.	Reparación de cestas y producto a granel.	OPG_40- <u>repario</u>	No hay (Registro inmediato)	
G 41	15.01.13	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Reunión grupo de producción	OPG_41- <u>reu-produc</u>	Notas de campo escritas.	
G 42	22.01.13	Durcal (GRX) – Casa de Noe	Relianando el cuaderno de explotación	OPG_42- <u>cuaderno_explotac</u>	No hay (registro inmediato).	
G 43	22.01.13	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Reunión grupo de producción	OPG_43- <u>reu-produc</u>	Notas de campo escritas.	
G 44	23.01.13	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Visita a ecovalle de alumnos de FP	OPG_44- <u>visita-cole</u>	Audio: Proyecto-Juajjo230113	Pedir fotos a Noe
G 45	28.01.13	Varios (GRX) – (tiendas) Puntos de distribución y venta.	Reparación de cestas y producto a granel.	OPG_45- <u>repario</u>	No hay (registro inmediato). Entrevista asociada: Entrey_Pedro-Juajjo280113 (1-2-3)	
G 46	29.01.13	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Reunión grupo de producción	OPG_46- <u>reu-produc</u>	Notas de campo escritas.	
G 47	30.01.13	Durcal (GRX) – Huerta Saïd	Trabajo en la huerta.	OPG_47- <u>huerta-Saïd</u>	No hay (registro inmediato).	
G 48	14.02.13	Cartuja (Granada) – local asociación "Artes –	Recogida cestas consumidorxs.	OPG_48- <u>repario-Artes</u>	No hay (registro inmediato).	
G 49	14.02.13	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Reunión grupo de producción	OPG_49- <u>reu-produc</u>	No hay (registro inmediato).	
G 50	18.02.13	Varios (GRX) – (tiendas) Puntos de distribución.	Reparación de ecocestas.	OPG_50- <u>repario</u>	No hay (registro inmediato).	

VISITAS
CERRADAS
(SEGUN GUIA
OP)

CASO/ REGISTRO	FECHA	LUGAR	ACTIVIDADES	ENTRADA/REGISTRO	APOYO AL REGISTRO	OBSERVACIONES
G 50	18 02 13	Varios (GRX) – (tiendas) Puntos de distribución.	Reparo de ecocestas.	OPG_50_reparo	No hay (registro inmediato).	
G 51	19 02 13	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Reunión grupo de producción	OPG_51_reu-produc	Notas de campo escritas.	
G 52	24 02 13	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Jornada interna sobre grupo y comercialización	OPG_52_jornada-grupo- comerc; notas entregadas al grupo_jornada_interna240213	Notas de campo escritas. Audio (en entrevistas): carpeta. armada240213-cesar	Pedir fotos a César
G 53	25 02 13	Centro GRX - Bar gamita (punto distribución)	Recogida cestas consumidorxs.	OPG_53-reparatg-gamita	No hay (registro inmediato).	
G 54	28 02 13	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Asamblea extraordinaria comercialización	OPG_54_asambl-extraor- comerc	Notas de campo escritas. Audio (en entrevistas): comrcializcn280213	
G 55	05 03 13	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Reunión grupo ecocestas	OPG_55_reu-produc	Notas de campo escritas.	
G 56	19 03 13	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Reunión grupo ecocestas	OPG_56_reu-produc	Notas de campo escritas.	
G 57	21 03 13	Murchas (GRX) - Finca Noé y otros.	Recogida de narajaja	OPG_57_narajaja-Noe	Notas de campo escritas.	
G 58	02 04 13	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Reunión grupo ecocestas	OPG_58_reu-produc	No hay (registro inmediato).	
G 59	03 04 13	Durcal (GRX) - Cortijo Pepe- Semillero Tasquivera de valdez.	Mantenimiento del semillero	OPG_59-semillero-tasquivera	Notas de campo escritas.	
G 60	15 04 13	Durcal (GRX) - Cortijo Pepe- Semillero Tasquivera de valdez.	Actividades varias con todo el grupo de la Tasquivera.	OPG_60-semillero-tasquivera	Notas de campo escritas y audio notas de SPG: OPG_60-semillero-150413 ; SPG_60-semillero-150413	
G 61	16 04 13	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Reunión grupo ecocestas	OPG_61_reu-produc.doc	Notas de campo escritas.	
G 62	04 05 13	Granada - Palacio de congresos	1er. Ecomercado de Granada	OPG_62-1er-ecomercado-GRX	No hay (registro inmediato).	
G 63	07 05 13	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Reunión grupo ecocestas	OPG_63_reu-produc	Notas de campo escritas. Fotos: OPG63_reu ecocestas	
G 64	11 05 13	Niguelas (GRX)- Huertas Tasquivera	Visita SPG con padres	OPG_64_Visita_SPG_padres	Audio notas campo: OPG 64-110513 Fotos: OPG64_SPG_110513	El audio de la planilla SPG es la grabación de cómo rellenan la planilla de la visita SPG entre Audio planilla SPG: OPG64_planilla_SPG Franchesco (visitador) y Jorge (visitado).
G 65	13 05 13	Local ecovalle - Durcal	Armado y recogida de cestas.	OPG_65-cestas	No hay (registro inmediato).	
G 66	14 05 13	Durcal- Huerta Cañaveral (Juanjo Marchena)	Visita a la huerta.	OPG_66-huerta-cañaveral	Fotos: OPG65_armado-cestas130513	
G 67	15 05 13	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Reunión grupo ecocestas	OPG_67_reu-produc	No hay (registro inmediato).	
G 68	22 05 13	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Asamblea SPG ecovalle	OPG_68_reu-produc	Notas de campo escritas. Fotos: OPG66_huerta_cañaveral	
G 69	29 05 13	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Reunión grupo ecocestas	OPG_69_reu-produc	Notas de campo escritas Fotos: OPG68_asamblea_SPG	
G 70	01 06 13	Granada - Palacio de congresos	1er. Ecomercado de Granada	OPG_70_ecomercado-2do	No hay (registro inmediato)	
G 71	03 06 13	Granada – Casa de una consumidora	Gestión de la cesta en casa y elaboración de una comida con productos de Ecovalle	OPG_71_gestion-cesta	FOTOS: carpeta OPG71_SPG_FACPE VIDEO: OPG71_FACPE_SPG AUDIO: CARPETA: OPG71-reu- SPG-FACPE (OP71-SPG-FACPE_din1, OP71-SPG-FACPE_din2)	Notas de campo en libreta de Candida.
G 72	04 06 13	Granada – Compra en supermercados Dani	Compra de productos complementarios a la cesta con una consumidora en supermercado (familia borjota) de Granada.	OPG_73_compra-Dani	Notas de campo escritas.	
G 73	05 06 13	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Reunión grupo ecocestas	OPG_73_reu-produc	Notas de campo escritas Fotos: OPG69_reu_produccion	Notas de campo escritas.
G 74	28 06 13	Granada – Compra en supermercado Mercadona	Compra de productos complementarios a la cesta con una consumidora en supermercado de Granada.	OPG_74_compra-Dani	Notas de campo escritas.	
G 76	13 07 13	Durcal (GRX) – Local de ecovalle.	Reunión FACPE - SPG	OPG_71_reu_FACPE-SPG	FOTOS: carpeta OPG71_SPG-FACPE VIDEO: OPG71_FACPE_SPG AUDIO: CARPETA: OPG71-reu- SPG-FACPE (OP71-SPG-FACPE_din1, OP71-SPG-FACPE_din2)	Notas de campo en libreta de Candida.
G 77	29 11 2014	Durcal (GRX) – Local autogest(tonado	Dinamización de la jornada interna de reflexión sobre el proyecto Ecovalle. Devolución al colectivo de ecocestas de los resultados sin análisis.en.profundidad.del.trabajo.de.campo.	apuntes_devolucion-nov2014	Notas de campo escritas.	

- Registro OP. (OPG 12)

GRANADA. Registro 12

Día martes 17/07/12

Dúrcal (GRANADA) – Local Ecovalle

Reunión grupo producción

Elección de la situación y accesos: Ya es una rutina en las visitas.

Reunión grupo producción. 16:50hs.

Asistentes al final de la reunión: Dani, Pedro, Juanjo, Víctor, Ramón, Rodri, Pepe, Jorge (Noemí pasa un rato y se va).

Al llegar y saludar a cada uno, me hacen ver que ya han hecho el agujero para la cámara frigorífica y que casi está terminada la instalación eléctrica. Hay comentarios de optimismo sobre el avance en el trabajo del local. También han hecho el desnivel del suelo, para el sitio de la cámara.

Yo soy la última en llegar y ni bien me siento, comienzan la reunión.

A primera vista no noto otras novedades en el local. Me da la sensación de que no hay cosas por el medio y de que está “ordenado” de una forma que empieza a parecerme “la habitual” (cada cosa suele ubicarse en los mismos espacios destinados para ello: el producto en los andamios, la maquinaria junto a la puerta, las cestas apiladas sobre una pared, los cestos vacíos en torno al grifo, lo que hay que tirar o sacar de allí en un montón junto a la puerta...).

En el primer punto de orden del día empiezan a arreglar la cantidad de producto necesario para las cestas y el mercadillo del miércoles, en función de lo que hay también disponible. Pedro va calculando y apuntando en su libreta lo que pondrá cada unx. Pedro pide que el producto quede pesado en dos partes: lo que corresponde al mercadillo por un lado y lo que corresponde a las cestas por otro, así él no tiene que pesar y separarlo todo.

Dani comenta que para la semana que viene tendrá peras. Alguien le pregunta qué variedad de peras tiene y él dice que no lo sabe.¹²³

Víctor y Pepe dicen que “Juanma” (no hacen más aclaraciones que el nombre) tiene peras y que ha propuesto a la gente de Ecovalle intercambiar trabajo de recolección por producto (peras). Que pagará con peras. Juanjo pregunta si es un trabajo que puede hacerse por cuenta propia, es decir, vender las peras cada uno en función de quienes vayan. Como no se asume desde la asociación, se acuerda conversarlo después entre quienes estén interesado en ir, para organizarse.

Víctor comenta que en la tasquivera han estado separando las patatas y que creen que ofrecerán unas patatas “de segunda calidad”. Pedro lo apunta en la libreta y pregunta el precio de las patatas. Víctor comenta que “pensaron en cobrarlas a sesenta céntimos, para que nos queden unos cuarenta” céntimos a lxs productorxs.¹²⁴ Mientras se habla de las patatas, se

123 ¿No lo sabe? ¿son frutales que ya estaban plantados en la finca? ¿importa la variedad?

124 El cálculo del precio se realiza sobre lo que se quiere ganar y el porcentaje que será para la asociación (un 25% del precio final). ¿Cómo se estiman los costes?

comenta que Molly también tiene patatas, pero que son “no ecológicas” “de las que tiene con el padre”.¹²⁵

Rodri comenta si hay conciencia sobre que el cálculo del porcentaje que se les pide a los socios colaboradores es erróneo en cuanto al cálculo que se aplica para el producto de los propios socios colaboradores. Como surgen dudas, lo explica más de una vez: ellos restan el 25% que irá para la asociación sobre el precio final. Y sobre el precio que lxs productorxs asociados venden su producto a la asociación, le agregan ese mismo 25% para la venta. Rodri dice que para que sea el mismo porcentaje que ellos ponen, hay que pedirles un 33%, que iría para el local y para Pedro como comercializador.¹²⁶

Surge la discusión sobre qué acuerdos hay con los socios colaboradores. Se comenta si Nakles es un socio colaborador o se trata de un producto extra. Es que en el caso de Nakles, él cobra sus aguacates a 2,50€ siempre.¹²⁷ Se dice que se trata de un “producto extra”.

Se comenta también cuándo se hará el grupo de consumo con la gente del valle, que ya hay varias personas que insisten en que lo inicien. Se habla de la posibilidad de hacer un grupo de consumo con los “socios consumidores” (han creado una figura en los estatutos que así se llama) y suministrarles además otros productos. Surge el tema de “la tienda”; la idea es en el futuro poder ofrecer en el local más productos que los frescos. Se habla del potencial de los productos secos “porque tiran mucho de los productos frescos”, “lxs consumidorxs prefieren comprarlo todo junto”.¹²⁸

En algún momento llega Jorge, que saluda, entra al cuarto del ordenador y allí se queda todo el rato que estamos en reunión. Solamente sale para comentar alguna cosa puntual, especialmente hacia el final de la reunión.

Pedro cuenta que le han escrito de huerto alegre para que lleven producto para las comidas que ellos darán a un grupo de veinte personas durante un encuentro que tendrá lugar allí. Explica que su idea es que, en casos así como los de huerto alegre (que es un espacio donde se alojan eventos de todo tipo y se hacen actividades con escuelas, etc). ellos vayan pudiendo proveer no solamente de lo que ellos tienen en fresco, sino completar la oferta que el cliente tiene, con otros productores. De tal forma “se brinda el servicio” al cliente, de facilitarle toda su demanda para que no tenga que estar llamando a veinte proveedores, sino que tan sólo contacte con Ecovalle. Pone el ejemplo de que eso hará en esta ocasión, ya que llevará también el producto que ellos no tienen y que es de una finca (o no se qué) con la que huerto alegre también trabaja. Víctor plantea la duda de este tipo de acuerdos, si trabajarán con otros productores sin saber bien de dónde provienen sus productos, ni en qué condiciones están producidos. Surge la duda, por ejemplo, de que los productos “pueden ser ecológicos pero tiene ahí trabajando a una plantilla de rumanos superexplotados” o “son de invernadero”. Se habla de que mucha gente solamente hace sustitución de insumos. Pepe también comenta que hay que tener cuidado con qué criterios se toman esas decisiones. Va surgiendo un debate en el que Pedro va respondiendo a las dudas que van saliendo, sosteniendo su posición. Explica que que en “el modelo que estamos creando con las tiendas” (se refiere a modelo de negocio) ya se hace así y que simplemente se puede extender la oferta de los productos de las tiendas a este tipo de clientes, que quieren comprar a granel.

125 Cada productor puede producir para la asociación y para sí mismo y además puede producir en ecológico como en convencional (aunque no sé si lo hace alguien más que Molly, que es el único “agricultor de toda la vida” del grupo)

126 Al final no me entero de este cálculo.

127 Sigo sin enterarme bien de cuál sería la diferencia con el socio colaborador y los cálculos sobre el precio.

128 Siempre están con referencias a lo que “prefieren” o “piensan” o “se quejan” lxs consumidorxs. No hay datos sobre eso. ¿Hay una imagen de lxs consumidorxs que responde a un imaginario que se construye de forma común?. Muchas veces me chocan los comentarios que hacen porque en mi opinión yo hubiera presupuesto o dicho otra cosa de lo que “lxs consumidorxs hacen o piensan”, incluso muchas veces lo contrario.

Rodri plantea dudas sobre el modelo de las tiendas y Pedro comenta que no viene bien a la reunión estar repitiendo las cosas: como la gente de la tasquivera asiste a las reuniones del grupo de producción de forma rotativa, se le pide que se informen bien entre ellos de lo que se habla en cada reunión para no tener que estar repitiéndole al siguiente representante cada vez. Pedro explica el formato de comercialización que quieren poner en marcha con las tiendas (lo explicó ya en la reunión pasada, en colación a la primera charla que tuvo con la primer tienda en granada). La idea es lanzar una oferta conjunta a lxs consumidorxs, en función de la zona en la que residan o les venga bien la recogida de la cesta. La “tienda colaboradora” se encarga del delivery de la cesta quedándose con los 3€ de sobrecoste que se cobra por este servicio. Y además, incluye el listado de sus productos a lxs consumidorxs de esa zona. De tal forma, desde Ecovalle se realiza la contactación, oferta y gestión del pedido hasta la tienda (que incluye además de la cesta de Ecovalle, todos los productos extras que el comerciante de la tienda incluya en la oferta) y la tienda funciona o bien como punto de recogida de la cesta o bien como redistribuidor hasta el consumidor final (quedándose con ese sobrecoste como beneficio propio). La prioridad de los productos ofertados, como se hace desde Ecovalle, será siempre la de los productos de Ecovalle y/o socixs colaboradorxs. Y la oferta de las tiendas, en tanto productos extras, se ofrecerá, en principio, solamente a los “clientes de su zona de influencia”. Pedro comenta que, con el chico de esta tienda que se ha empezado, ya han estado incluso mirando sobre el mapa de granada para ver cuál sería “su zona de influencia”, en función de la capacidad que él tiene o quiere asumir para llevar el producto hasta el consumidor final. Asegura que se crea así una “red de comercialización en base al territorio”, dividiendo el mapa de granada en zonas. Luego, “se van vinculando los clientes que van surgiendo a cada zona”, en función de lo que a cada consumidor le convenga como punto de referencia. “El territorio de afinidades” de cada tienda se definirá así en función de lxs consumidorxs que vayan surgiendo y no al revés. Surgen comentarios sobre por qué interesa este tipo de acuerdo a las tiendas: se resalta que a las tiendas les interesará este negocio en tanto y en cuanto puedan vender sus productos extras. Esto tendrá más peso aún que los 3€ que podrán sacar en caso de que hagan el delivery de las cestas. Pedro argumenta que una buena forma de mantener este interés de las tiendas, es ofrecer también sus productos a clientes puntuales que les pidan a granel y necesiten completar su demanda, como en el caso que antes se comentaba de huerto alegre.

Aquí surge un debate que se extiende por un rato, sobre lo que antes se cuestionó, pero no continuó hablándose. Si esta oferta de otros productos es interesante para ellxs o no, si no los termina convirtiendo en “intermediarios o distribuidores”. Si “se aleja de nuestros criterios” y de “nuestra ética”. El debate se centra en Pedro y Víctor, pero también participa Pepe, Juanjo y Rodri de forma menos “encarnizada” y frecuente. Víctor se pregunta si “no se terminan convirtiendo en un Gumendi”. Rodri comenta que se puede pasar el listado de contactos de proveedores al cliente sin necesidad de asumir el coste y la responsabilidad de la gestión en la comercialización. Simplemente, si el cliente necesita harinas y ellos saben quién puede proveerlas, se le indica quién. No, como propone Pedro, se asume esa demanda y satisface desde Ecovalle, para facilitarle la gestión al cliente. Se va llegando al consenso de que se puede intentar “ayudar” al cliente en este sentido, lo más que se pueda, en un primer momento, como de transición, mientras se está conformando la red de venta o deciden qué hacer al respecto en función de cómo funciona.

Alguien pregunta quién está tomando actas; no hubo comentarios a lo largo de la reunión sobre las actas. Juanjo dice que él está apuntando cosas.

En algún momento llega Noemí, con marcos. Se quedan un rato y luego se va, dejando a Marcos con Dani, que pasa a estar de pie, en torno a la mesa, hamacando al bebé.

Se comenta sobre los precios que están ofreciendo. Víctor y otros aseguran que “nosotros a granel somos los más baratos”; se habla de que en Ecovalle el precio de “un 30% menos que

el Encinar”; se explica porque “no somos distribuidora” y se hace mucho hincapié en que “somos directos” y por eso “podemos jugar con ese margen y poner estos precios”. Se habla de esto, a mi entender, como una gran potencialidad de Ecovalle. Surge el comentario de que “lo ecológico es siempre más caro” y Pedro pregunta por qué es más caro si al final no hay un sobrecoste que se corresponda con ese aumento del precio. Hay comentarios de que es “exagerado” el precio de lo ecológico en general. Se comenta que el 25% de retención que ellos hacen sobre el precio del producto, se cede a la asociación, en vez de destinarlo a la “reventa”.

El siguiente punto a tratar es el tema de las cuotas. Víctor propone que se revise el criterio de las cuotas. Hasta ahora se acordó que se pagaba un porcentaje de la cuota en función al compromiso de producción (cuanto más producción se vende a través de Ecovalle, más cuota se paga). Pero plantea que la experiencia de los últimos meses indica que eso es inestable por la propia inestabilidad del grupo de producción: hay cambio de compromiso sobre la marcha, hay productorxs que se van (pone el ejemplo de Sabrina). Propone pagar, al menos por ahora, por “unidades productivas”. El cálculo sería: hay que pagar 120 € de alquiler del local. El acuerdo es que 20€ “los paga Ecovalle”.¹²⁹ Dice que hay doce productorxs y que entonces habría que dividir los 100€ entre 12. Se discute y se acuerda finalmente en que cada unx tendrá que pagar 12€. Como hay una deuda de dos meses se acuerda en pagar 36€ en la próxima reunión. Este fondo se destinará a pago del alquiler y gastos varios y se sostendrá al menos hasta que la recaudación de la venta (en la que siempre hay un porcentaje destinado a este propósito, además de la comercialización) permita pagar de ahí todos los gastos de local y otros (se habla de “unos meses más”). Mientras se hacen los cálculos surgen dudas sobre las unidades productivas: Víctor dice que hay doce productorxs agrupados en seis unidades productivas. Pero surge la duda de si Noemí y Dani (que son pareja) deben pagar por dos y Molly y Sonia también deben pagar por dos.¹³⁰ Percibo que hay confusión acerca de cómo contabilizar a las personas individuales. No parece haber duda sobre las seis “unidades productivas” pero sí sobre quiénes deben ser contados para asumir, por ejemplo, el gasto de la cuota (entiendo que otras obligaciones y derechos, también). Dani plantea que él no está seguro si él y Noe tienen que pagar por dos. Lo hace comparándose con Molly y Sonia, quienes producen ambos, pero en un primer momento no parecían contabilizarse como dos, sino como uno.

Se pasa al punto de la planificación: surge una reflexión sobre la planificación conjunta. Pepe dice que “la planificación se va a la mierda cuando falla un productor”, a lo que hay comentarios generales de aprobación. Se comenta que hay que ir pensando en productores que puedan entrar al grupo de producción, porque quizás ellos no dan abasto. Pepe dice que “hay que tener en vista a otros productores, aunque el grupo de producción esté cerrado”; la idea es poder decirle a “productores afines”¹³¹ “que se meta” de un momento para otro. Se habla de Juanjo¹³² como posible productor a tener en cuenta su incorporación en los próximos meses. Ya empieza a haber movimiento; la gente empieza a salir a fumar, a ponerse de pie, etc.

El siguiente punto es la subvención. Se decidió que sí se iba a pedir la subvención para el tema de la pagina web. Dani ha pedido presupuestos y los trae para evaluarlos. Se deciden por uno, que es mucho más barato que otro. Surge el tema de “las zanahorias de Fran”. Fran es un

129 Entiendo que cuando se refieren a “Ecovalle” eso es el fondo de dinero que viene de las cuotas de los socios (que se pagan de forma anual). OJO! Porque esas cuotas las paga todos los socios (individuales y de grupo, como Hortigas) y eso excede a los gastos y necesidades del grupo de producción,

130 ¿Por qué no hay claridad sobre esta cuestión?

131 ¿Cómo se define y concreta esa “afinidad”?

132 Es un nombre que ya ha salido en más de una ocasión, pero no lo conozco.

productor colaborador que se había comprometido darles zanahorias. Luego les dijo que no le habían salido. Ahora Juanjo comenta que Fran le ha dicho que ha estado vendiendo zanahorias al Encinar y otros. Se preguntan qué ha pasado. Ya han tenido algunos desencuentros con este productor. Pepe afirma que “este proyecto se basa en un 80% en confianza” y que Fran ha fallado a esta confianza. Se decide que no se le tendrá en cuenta en nuevas ocasiones, de momento. Juanjo queda encargado de comentárselo.

Se da por terminada la reunión sobre las 20hs.

PARA VER/ PENSAR

- PARA VER EN LOGÍSTICA:
- Aclarar cómo se calcula lo del 33% para productorxs asociados porque no me entero bien. Ver también cómo se calculan los porcentajes en los casos de los productos “extras”, sean de productorxs socios o no.
- Ver en qué consiste un producto extra, quienes lo tienen y cuándo se solicita.
- Ver bien cuáles son los modelos de negocio que se están planteando y cómo piensan llevarlos a cabo. De dónde surgen y qué se está haciendo para ponerlos en marcha.
-
- ¿Qué unidades o fuentes de ingresos tienen, incluida la comercialización? ¿De qué unidades o fuentes se pagan los gastos? (cuota socio, cuota grupo de producción...) ¿Cómo se decide de dónde pagar cada cosa? ¿Participan o conocen los socios (amplios) de la asociación en este tipo de decisiones (saben en qué se utiliza el dinero de las cuotas)? Ver quiénes integran cada unidad productiva. ¿Hay acuerdo sobre qué derechos y obligaciones corresponden a cada uno a nivel grupal e individual? ¿se sabe quién conforman cada unidad productiva grupal? ¿Cómo fueron evolucionando las mismas en el tiempo? (por ejemplo la tasquivera y huerta de valdez, que ahora son la tasquivera de valdez)
- PARA VER EN FINCA:
- PARA VER EN TERRITORIO:
- PARA TRABAJAR EN COMÚN

- Entrevistas y dinámicas participativas

LUGAR	ARCHIVO AUDIO	ARCHIVO REGISTRO/ TRANSCRIPCIÓN	DURACION	OBSERVACIONES
En casa (Dúrcal)	030412-G1	ENTREG-1_Juanjo	01h 32m 15s	(Guión cuestionario CEA)
DR Guadalupe (Pizarna)	ENTRE_M-1-1; ENTRE_M-1-2; ENTRE_M-1-3	ENTREM-1_Me-Angel	00h:36m 41s:00h:00m 42m:26s	(Guión cuestionario CEA)
En casa (Córdoba)	EntreG2_Pedro	ENTREG-2_Pedro	1h 36m 15s	Orígenes - gcal.
En casa (Dúrcal)	EntreG3_Juanjo	ENTREG-3_Juanjo	2h 00m 45s	Orígenes
En casa "El estribo" (Dúrcal)	EntreG4_Ramon	ENTREG-4_Ramon	1h 07m 41s	Orígenes - aportaciones desde economía
En casa de Noe (Dúrcal)	EntreG5_Noe	ENTREG-5_Noe	00h 40m 37s	
Cafetería (Dúrcal)	EntreG6_Lourdes	ENTREG-06_Lourdes.doc	00:40:00"	
Wagoneta - día de reparto	EntreG7_Pedro-Juanjo	ENTREG-07_2a-Pedro-Juanjo	00:18:31; 00:15:57; 00:21:53	Hay tres archivos de audio. Trayectoria puntos distribución.
En casa de Rodri (Dúrcal)	EntreG8_Rodri	ENTREG-08_Rodri	00:57:38	
Local ecovalle	EntreG9_Juanjo	ENTREG-09_2a-Juanjo	01:10:18	Red puntos de distribución y reparto.
En casa de Jonge (Dúrcal)	EntreG10_Jonge	ENTREG-10_Jonge	01:44:48	

CASO/ Nro.	FECHA	ENTREVISTADOS	JUSTIFICACIÓN	CATEGORIA							
				PRODUCT ORXS	TEMATI CAS	CONSUM IDXR	INTERME DIARXS	RED	OTROS	PERSONAS ENTREV	
G 01	03 04 2012	Juanjo Diana	Socio fundador de la asociación Ecovalle. Actualmente no es miembro del grupo de producción.	1						1	1
M 01	20 04 2012	Ma. Angeles	Técnica asociación Guadalupe								
G 02	03 07 2012	Pedro	Miembro del grupo de producción.	1							1
G 03	18 07 2012	Juanjo	Socio fundador de la asociación Ecovalle. Miembro actual del grupo de producción.	1							1
G 04	19 07 2012	Ramón	Socio fundador de la asociación Ecovalle. Miembro actual del grupo de producción.	1							1
G 05	23 01 2013	Noemí	Productora miembro de ecovalle	1							1
G 06	24 01 2013	Lourdes	Productora miembro de ecovalle	1							1
G 07	28 01 2013	Pedro y Juanjo	2da. Entrevista. TEMATICA: Comercialización		1						
G 08	30 01 2013	Rodri	Productor miembro de ecovalle	1							1
G 09	13 02 2013	Juanjo	2da. Entrevista. TEMATICA: Proveedores y socios colaboradores ecovalle		1						
G 10	20 02 2013	Jonge	Productor miembro de ecovalle		1						
G 11	21 02 2013	Carmen	Coordinadora punto distribución. Consumidora de ecocestas.			1					1
G 12	22 02 2013	Layla Hanged	Consumidora de ecocestas.				1				1
G 13	23 02 2013	Carolina Centeno	Consumidora de ecocestas.					1			1
G 14	24 02 2013	Varios (12 asistentes)	Productores miembro de ecovalle y dinamizadores (César - Inés)								1
G 15	24 02 2013	Varios (12 asistentes)	Productores miembro de ecovalle y dinamizadores (César - Inés)								1
G 16	24 02 2013	Varios (12 asistentes)	Productores miembro de ecovalle y dinamizadores (César - Inés)								1
G 17	24 02 2013	Varios (12 asistentes)	Productores miembro de ecovalle y dinamizadores (César - Inés)								1
G 18	24 02 2013	Varios (12 asistentes)	Productores miembro de ecovalle y dinamizadores (César - Inés)								1
G 19	24 02 2013	Varios (12 asistentes)	Productores miembro de ecovalle y dinamizadores (César - Inés)								1
G 20	25 02 2013	Pepe	Productor miembro de ecovalle								1
G 21	26 02 2013	Lidia y Javi	Coordinadores punto distribución. Consumidores de ecocestas.			1					2
G 22	26 02 2013	Marta	Productora miembro de ecovalle								1
G 23	27 02 2013	Puri	Socia fundadora asociación ecovalle. Consumidora de ecocestas.								1
G 24	28 02 2013	Varios	Productores miembro de ecovalle.								1

LUGAR	ARCHIVO AUDIO	ARCHIVO REGISTRO/ TRANSCRIPCIÓN	DURACION	OBSERVACIONES
Local de Artes-sanas. Punto de distribución de ecovalle.	EntreG11_Carmen	ENTREG-11_Carmen	40 min	
En casa de Layla (Gtx)	EntreG12_Layla	ENTREG-12_Layla	00:37:14	Varios meses y puntos de distribución.
En casa de Carolina - (Gtx)	EntreG13_Carolina	ENTREG-13_Carolina	00:43:37	Varios meses y puntos de distribución.
Local ecovalle (Dúrcal)	Carpeta: jornada240213-cesar Audio:130224_001		1h 8min	
Local ecovalle (Dúrcal)	Carpeta: jornada240213-cesar Audio:130224_002		24 min	
Local ecovalle (Dúrcal)	Carpeta: jornada240213-cesar Audio:130224_003		40 min	
Local ecovalle (Dúrcal)	Carpeta: jornada240213-cesar Audio:130224_004		3 min	
Local ecovalle (Dúrcal)	Carpeta: jornada240213-cesar Audio:130224_005		2h 42min	
Local ecovalle (Dúrcal)	Carpeta: jornada240213-cesar Audio:130224_006		1h 54min	
En casa de Pepe (Dúrcal)	EntreG20_Pepe	ENTREG-20_Pepe	01:01:29"	Comentar qe empezamos la charla hablando sobre las jornadas del día anterior con César, sobre el tema de los problemas de comercialización. Yo puse la grabadora y luego fui encuzando la entrevista lo que faltaba. Por la mañana. Por la tarde.
En casa de María (Dúrcal)	EntreG22_Maria	ENTREG-22_Maria	01:00:13"	Por la tarde.
En casa de Juanjo (Nigüelas)	EntreG23_Juanjo	Entre_G23	34 min	
Local ecovalle (Dúrcal)	comercializcin280213		3 h	reunión sobre comercialización. Fecha: 24.02.2013. (6:00h)

- Guión entrevistas

Guión final de entrevistas: Productorxs General.

Trayectoria personal – grupal. Motivaciones personales para participar en el proyecto.

Idearios comunes: agroecología; soberanía alimentaria. Afinidad.

Manejos en huerta.

Legalidad.

Rendimientos económicos y no económicos.

Perspectiva de futuro proyecto.

Sistemas agroalimentarios que se generan a partir de propuestas como esta.

Dificultades y obstáculos.

Expectativas de la integración en red.

- Entrevista (Marian – Consumidora)

Marian.

Consumidora de cestas.

23 de Mayo de 2013

Lugar: Su trabajo (una librería de compra y venta de libros) GRX ciudad.

Por la tarde.

DURACIÓN DE LA ENTREVISTA: 00:38:20

Archivo:

Marian es una consumidora habitual de cestas de Ecovalle.

I – Entonces la idea es que me cuentes un poco cómo conociste el proyecto de Ecovalle, desde cuándo estás consumiendo cestas, como fueron esos primeros momentos...

M – Pues... conocí a Ecovalle porque yo estaba buscando eso... estaba buscando... pues... escuché, me contaba la gente... mi compañera de la librería de aquí al lado, gente me comentaba lo de las cestas ecológicas y que la comida estaba mucho más buena, y tal y entonces yo iba buscando... y los encontré porque los iba buscando yo... me... tenía... había escuchado de la zona, del Valle de Lecrín... llevaba mucho tiempo oyendo hablar de que ahí había huerta, de que allí se estaban haciendo cosas ecológicas y que además estaba... estaban haciendo como unos sistemas de trabajo muy... que me gustaban, vamos, que eran como muy equitativos, entre todos, que tenían una cooperativa y tal, que me gusta esa manera de verlo... y entonces encontré me parece que fue un vídeo en internet, que lo explicaba, salía lo que hacían ellos y lo explicaban un poco... y vi que tenían una página en Facebook, no sé si les envié un correo directamente y nada... y vi los precios y tal y me pareció muy bien y por eso, y pedí la primera... y ya está y así... eso fue... a ver, fue la temporada del año pasado... creo que fue empezando el otoño, creo porque fue con los tomates... me acuerdo de las primeras cestas... en verano o así, no me acuerdo bien... si yo creo que fue a final de septiembre o así... me acuerdo que fue cuando empezaron los tomates y flipé, vamos, porque precisamente yo tenía tomates cultivados, tenía cositas así pero no sé... no se me daba muy bien... (se ríe) ... mis tomates eran muy chicos, pero... entonces... pero me gustaba mucho eso, entonces... enseguida cuando lo probé... es que el cambio es muy grande...

I – Y por qué flipaste.... Por qué decís qué flipaste...

M – Pues porque las cosas saben mucho más, por la calidad de las cosas que... no sé, los tomates el olor simplemente, la lechuga con la tierra... la lechuga que es otra cosa, yo nunca había probado una lechuga... es verdad, yo las lechugas, vamos, después de probar eso dices, pero bueno no puede ser, esto sí es un tomate... los tomates... a mí no me gustaba el tomate, no lo podía soportar, me sabía a corcho... entonces una vez probé unos ecológicos y flipé... mi madre a veces tiene cosas porque tiene tierra en su casa y tal y yo vamos, alucinada... pues eso, nada, me parece super cómodo también tener una cesta que venga organizado, no?, porque yo me adapto a ellos, no vas comprando tu... pa' mí es más fácil... porque me cuesta trabajo comprar y cocinar y tal, tonces a mí que me venga... la comida de temporada, no?, entonces yo me adapto a eso... he aprendido a cocinar cosas extrañísimas, vamos, que yo no había probado en mi vida (se ríe)... la col lombarda, vamos, eso no lo había comprado

nunca... es como que estoy aprendiendo un montón de cosas que quería aprender y que no sé... porque yo me he criado en una ciudad toda la vida y no sé, nunca había tenido contacto con estas cosas...

I – En qué ciudad te criaste...

M – Aquí... en Granada... que dentro de lo que cabe es una ciudad pequeña... sí, los sistemas de la comida y tal... es como una ciudad normal, pues entonces tu... pues eso, que no, que no 'se, que tu la comida la ves en una bandeja, en un plástico... desde que nací, entonces... siempre ha sido eso... entonces, cuando te das cuenta de que eso no es así porque sales y ves cosas, pues... quieres más de eso y menos de lo otro... entonces la idea es ir eligiendo o sea, es otra manera de organizar la comida y el consumo y todas estas historias.. y que... pues eso... que me encanta la comida que... las cosas que tienen... y llenan más y... incluso gasto menos... que es lo que alucino... porque gasto menos... gasto menos dinero!!... porque además las cosas llenan más...

I – Cómo es eso que llenan más...

M – Porque tienen más sabores... entonces... no es lo mismo si te comes una coliflor que es ecológica a que si te comes una coliflor que no lo es... porque es como que... te sacias más... como sabe más... el sabor es muy importante, por lo menos para mí, que además, yo soy muy sibarita para la comida... de hecho no comía cosas porque no me gustaban y ahora estoy empezando a comer verduras porque estoy alucinando... porque saben mucho, tienen mucho sabor... entonces no es lo mismo guisar algo que sabe un montón... que huele, que... no es lo mismo, es que te llena todos los sentidos... vamos, que yo como persona que le gusta comer yo disfruto mucho más comiéndome una ensalada con lechuga de éstas que hasta lo blanco de la lechuga sabe... es alucinante!... además con sus bichitos.. te comes un bichito pues sabe más, sabe a otra cosa, es perfecto.... (nos reímos)... es que no es lo mismo, no es igual... pero bueno que pasa eso con todo con los huevos de campo, con todo, es que alucinas, es que dices, pero bueno, qué he estado haciendo toda mi vida... qué me he estado perdiendo... y nada, pues eso... ya está no sé qué más... yo es que me enrollo muchísimo....

I – Y... en qué notás vos... bueno, que me decías que habías empezado a comer otras cosas y eso, no?, pero qué cambió básicamente tu... o si cambió en algo o si no... tu forma de organizarte en la cocina, en tu alimentación... notás que hubo cambios a partir de la cesta...

M – Sí, porque ahora compro... claro es que ahora, es que me he ido adaptando a que cada quince días, yo la compro cada quince días, pues los lunes, que es el día que viene, pues viene todo, no? entonces yo aprovecho ese día para cocinar, pensando en que no se me estropee.. como me cuesta un poquito más y está tan bueno, no quiero desaprovecharlo, entiendes?, entonces es como que le pongo más interés... porque me merece la pena... porque a mí qué más me da, si un tomate que está igual de bueno... un tomate que compro en el supermercado está igual de bueno o de malo el Lunes que el domingo de la semana siguiente... o una lechuga, no se va a poner mala... porque esa lechugas están como fosilizadas, no... no se va a poner mala en quince días, entonces como que me da igual, no?, pero estas lechugas sí, sí que si no me las como los primeros tres días no va a estar tan buena, con lo cual me organizo de otra manera... tengo más en cuenta que la comida tiene sus ciclos... que la comida también se estropea y tal y que es una cosa natural y que también tienes que estar pendiente de eso... y eso hace que yo me organice como... pues creas costumbre, también y a mí me viene muy bien pa eso... no sé, que yo soy muy desordenada entonces el hecho de que a mí algo me

obligue a tener conciencia de que haga unas cosas y a crear una costumbre alrededor de la comida me viene muy bien... a mí personalmente...

I – A qué te referís con los del ciclo de las verduras...

M - Pues que.. pues a lo que te digo, que las verduras... las verduras que compramos en un supermercado... hombre en una tienda pequeñita pues no, es más natural y todo, pero por ejemplo las verduras que se consumen, que son las del mercadona, por decirte algo... no sé, creo que están maduradas antes de tiempo... no sé qué es lo que hacen exactamente, si es que las cogen y luego las maduran en un invernadero, tapadas, no sé... no sé bien qué es lo que pasa, pero bueno lo mismo que compras algo que de repente se te pudre en dos días, extrañamente y no sabes por qué, de repente antes hay otras, pues lo que te decía, la lechuga, que lleva quince días y que está fosilizada, está quieta, o sea no ha hecho nada... qué le habrán echado a esa agua, sabes... entonces, no sé qué química tendrán o que... porque yo no sé nada de eso... pero sí es verdad que hay unas diferencias, que yo noto unas diferencias entre como evoluciona un vegetal alimentado químicamente y el que no.... (se ríe) básicamente eso... perdona si soy un poco así explicando, pero... pero yo le noto diferencia, no sé.... A lo mejor que lo observo más... a lo mejor es una cuestión más de conciencia, pero yo creo que sí... ya te digo, las lechugas iceberg esas son eternas... las puedes tener en la nevera allí... no les sale un bicho... no tienen bichos... qué tendrá peor que los bichos... sabes?... prefiero que tenga bichos, mil veces... no me importa...

I – Decís recién que no sabías por qué te dabas cuenta, que quizás estabas observando más... no?... estás observando más...? Y eso por qué... por qué creés que estás observando más?...

M – No sé supongo que por el tema de... sí, porque tengo que ir yo a buscar la comida... porque es la cesta que han dado... porque la compro toda junta, la pago toda junta... no es... pues hoy paso por la tienda y... mira, voy a comprar un tomate, hoy voy a comprar no sé qué... supongo que es por eso... y al saber también al saber que es ecológica y tal, pues me fijo más en la diferencia...¹³³ a lo mejor, no sé, de una tienda a otra, pues no me fijo tanto en las diferencias... de la tienda de la esquina al mercadona, sí he notado la diferencia ya de verdad... porque de hecho yo las compraba casi siempre en tiendas pequeñas, la verdura... y yo ahora mismo, la carne, los huevos... yo lo compro todo en tiendas pequeñas... el supermercado voy para comprar cosas que no encuentro en tiendas chicas, pero tengo un ultramarino y voy porque realmente encuentro alguna diferencia... lo que pasa es que es más grande la diferencia cuando compro cosas así ecológicas... un poco más de... sobre todo eso, que saben mucho... que huelen...

I – Vos además de trabajar en esta librería, vos siempre viviste en granada...

M – Sí...

I – Y con quién vivís en casa... vivís sola, vivís con alguien...

M – Sí... tengo dos hijos... uno de quince y una de diez...

I – O sea, son tres para la cesta y la comprás cada quince días...

133 Comparación con alimentos convencional. Toma de conciencia con respecto a la comida.

M – Sí porque es que... bueno, es que mis hijos no viven todo el tiempo conmigo, los comparto con su padre, entonces, claro, entonces tenemos custodia compartida, entonces, claro, una semana con cada uno... normalmente la compro la semana que están mis hijos en casa...

I – Y eso por qué...

M – Pues porque aprovecho para que todo esté más fresco cuando ellos estén... las cosas que no las congelo y las como la semana siguiente...pero siempre aprovecho un poco eso...

I – Y ellos te hacen comentarios sobre... notaron algún cambio con el tema de la verdura, te hacen comentarios...

M – A ver mi chica dice que la lechuga la nota mucho, que hace mucho ruido cuando come y cruje... hace ruido... y luego aparte hay cosas que ellos no habían probado, como la lombarda... entonces no tienen tampoco comparación, porque igual que yo, yo no había probado ninguna lombarda que no sea esta, ni el romanescu... ese raro... y nada, pues entonces ellos también están descubriendo cosas nuevas porque a mí no se me hubiera ocurrido comprar eso si no hubiera venido en la cesta... como venía, dije, pues ahora voy a probar esto, vamos a ver qué apsa...

I – Y cómo las cocinaste las verduras que no sabías...

M – Pues... la forma más básica.. porque yo cocino muy mal, no sé cocinar... sabés cocino así como... pues cocer con vapor, con poquita agua para que mantenga y tal... tapaito... y con ajillo frito así... y ya está... es lo más básico, lo más normal.... La coliflor a veces la hago gratinada con queso, con bechamel... alguna cosa así... pero eso... o sea, lo más simple posible porque ya te digo, que sabe mucho... no hace falta echarle cosas...

I – Y esas recetas te las inventaste vos o.. o sea, si nunca habías comido una lombarda cómo dijiste bueno...

M – No... preguntándole a mi madre, mirando en internet... No sobre todo le pregunté a mi madre, mi madre no sabía... así que... miré en internet a ver se podía hacer... le pregunté a un amigo que es cocinero... también... pero no me dijo nada... al final todo el mundo te decía... hiervelá...cuecelá... también la como cruda, a veces... cruda también, está muy buena... también me lo decían¹³⁴...sí cosas que me decía la gente así...

I – Y me decías que... antes me mencionaste que... como que estabas flipando porque gastabas menos, no?... por qué pensabas que ibas a gastar más...

M – Porque es más cara, en teoría... yo soy muy mala para los números, entonces no sé realmente qué cuesta un... no hago cuentas de ese tipo... no se me da muy bien... es un poco más instintivo lo que hago, que más o menos hago un calculo medio extraño y al final me cuadra... pero... pero sí por eso que creo que es más cara, sí es más cara, en porcentaje y tal, vamos comparando... entonces pensaba que al ser más cara iba a gastar más... pero...

I- Qué es lo que es más caro...

134 Cambio de hábitos consumo.

M – La verdura... o sea, la verdura, el kilo... el kilo de col ecológica es más cara que el kilo de col que no lo es...

I – Y eso por qué lo pensabas eso...

M – El qué que era más caro?... pues porque supongo que porque todo el mundo lo dice... porque yo no me he puesto a calcularlo...

I – porque vos antes de estas cestas de... comer verdura ecológica en estas cestas, consumías ya productos ecológicos o verdura...

M – Sí, no, verdura nunca, porque alguna vez había ido a alguna tienda y me había parecido muy caro, sobre todo los tomates, porque andaba buscando tomates buenos, por el mito de que los tomates estaban buenos... andaba buscándolos y... y no encontraba y me parecía muy caro los que veía... y porque me comentaba la gente, la compañera de al lado, tal... oye que estas cosas, que son muy caras, pero que están muy buenas... y eso...

I – vamos a repasar un poco el proceso, desde que vos vas a buscar la cesta y después ir a casa y todo lo demás... Vos la vas a buscar cuando salís del trabajo?

M – No, por la tarde... como esa tarde no trabajo... pues por la tarde cuando ya sé que va sobre la siete o así...

I – vivís cerca...

M – No, vivo en el río... pero como antes es que la recogía al lado del río, en otra que había... entonces como cerraron y tal, pues empezaron a... y esta tampoco me venía mal porque me viene cerca del trabajo...

I – En la huerta de Pascual la recogías?

M – Sí...

I – Ya estabas en la Huerta de Pascual...

M – Si, sí, sí... las dos primeras creo que las recogí allí...o tres, no me acuerdo bien... alguna vez les compré azúcar ahí también y cosas... pero bueno... voy, las recojo a las siete o así... vengo, recojo la cesta...

I – vas vos con tu propia...

M – Con mi carro de la compra... meto todas las cosas, aprovecho y hago otras compritas y ya me voy a casa... y luego ya allí pues lo que hago es... separarlas, ordenarlas... ver lo que tengo que congelar, lo que puedo cocinar en el momento... a lo mejor pues cocino una parte, la otra la dejo cruda... esa noche solemos cenar cosas así... pues de lo que haya venido pues probamos algo nuevo... esa noche y... y nada y el resto de cosas pues las dejo y cada vez que voy... los dos, tres, primeros días, los miércoles tampoco trabajo y son los días que aprovecho para cocinar...o las voy mirando y a veces se me ocurre... normalmente se me ocurren cosas... siempre porque... eso...

I – Y comprás verdura además de la verdura de la cesta...

M – Sí, compro fruta...

I – Pero verdura ya no comprás más...

M -.... No... verdura, no... a lo mejor alguna vez que sí, calabacines, porque no vienen... y los calabacines a mí, mi hijo se los come muy bien... pues los compro, no es lo mismo pero... de vez en cuando... o no sé si me hace falta algo así puntual... pues sí compro... si a lo mejor no sé, no venía ajos o cebollas... cosas así más básicas...

I – Por qué no vienen calabacines en la cesta...

M – Pues no lo sé... no vienen... yo no he encontrado nunca... creo... no... desde que estoy todavía no... a lo mejor porque no ha sido temporada... supongo... (se ríe)... estas cosas, ves? Eso me encanta estar aprendiendo eso... porque yo no tenía ni idea de los ciclos de las cosas...

I – Y cómo te estás adaptando con eso...

M – Muy bien... muy bien, muy bien... me siento bien... no sé, adaptándome a eso... yo... en lugar de que adaptemos la naturaleza forzándola y todas esas cosas... que eso ya es un pensamiento muy hippie, pero es verdad, en realidad... es realidad es como adaptarte tú a que los árboles florecen, se secan tal... pues tú lo mismo..., no sé... te adaptas, te comes lo que hay... y ya está...

I – Y echás muchas cosas en falta, además del calabacín, por ejemplo...

(16:27)

M- Pues no sé decirte... pues echo mucho en falta la fruta... la fruta sí... porque me gusta mucho, mucho y.. a veces ponen cosas, las naranjas... han estado poniendo, níscolas... o como se llamen... de vez en cuando sí que hay... y sí tienen cosas, pero muy poco... o sea... los plátanos por ejemplo pues... yo tengo niños, los niños tienen plátanos, se alimentan de plátanos y galletas, los niños... pues entonces esas cosas sí...

(...)

M – Las nueces, por ejemplo... también es una cosa que yo consumo muchas nueces... el pan lo he visto y me ha parecido muy caro... no sé, supongo que es el precio que tiene, pero me parece super caro, también yo lo compro en un sitio muy pijo, porque me gusta mucho el pan bueno... el pan hecho de verdad y todo eso... pero me cuesta... un trozo me cuesta un euro y medio... me parece una pasada... y por eso no lo compro, si fuera más barato lo compraría ahí... eso como la leche, como los huevos, como todo... porque yo echo de menos también probar la leche de verdad... o sea... para mí esto es como un comienzo... la idea es... además, supongo que esto irá creciendo, porque hay mucha gente, cada vez hay más gente que le gusta este tema, no?... supongo que cada vez habrá más cosas... habrá más facilidad para conseguir huevos, leche... sobre todas las cosas...

I – Y... con respecto a la... o sea... antes, tenías por ejemplo una serie de productos que siempre comías durante todo el año... por ejemplo si ibas a la verdulería siempre comprabas papas, calabacín... tomate o lo que fuera... eso lo tenías o ibas a la verdulería y comprabas un poco en función de lo que veías, de lo que...

M – No, siempre compraba las mismas cosas... siempre... además muy poca variedad...

I – Y qué solías comprar...

M – Pues eso, patatas, calabacines... cebollas, ajos... cosas fáciles... calabaza descubrí una vez y a partir de entonces siempre estaba con la calabaza... pero en realidad es que yo no cocino mucho porque... porque la verdad que me gusta, pero... hace falta premeditación para eso y a mi eso digamos que tampoco, entonces yo siempre compraba las cosas muy... pues más rápidas de hacer, sabes?... no me calentaba la cabeza...

I – Y aún así comprando siempre lo mismo no sentiste un cambio muy brusco con el tema de la temporalidad... o la temporalidad o que en las cestas no haya siempre de todo...

M – No, es que es así que este cambio me gustó, sabes? Que hay cambios que te gustan... pues el hecho eso, de que no es que te lo impongan... pero es como... que te viene... pues te ha venido en la cesta... pues que es que es lo que hay... pues adaptaté... y encima lo pruebas... a lo mejor yo no hubiera ido y lo hubiera comprado en la tienda... pero esto sí los estás comprando... pero al comprarlo entero, porque empiezas que tienes los tomates y cucha, que te ha venido también esto... y lo pruebas, y tal... es como obligarte un poco a ti misma... a acostumbrarte...

I – Vos conocés el proyecto de Ecovalle, o sea... qué sabés de Ecovalle...

M – Mmmmm... muy poco porque ahí... como he escuchado de varios sitios, los mezclo... son muy similares... realmente tampoco lo sé exactamente... que es un tema que a mí me interesa pues eso, como consumidora básicamente... aunque me puede gustar las maneras y tal... se puede aplicar a otras cosas, pero mi interés es como consumidora... pues si sé que... ví el vídeo en el que... a ver... estaban por una zona que es el Valle de Lecrín que es una zona muy chula y tal... y estaban pues... sé que son varias huertas por nigüelas, por todos los pueblecitos estos y que tienen como una relación entre ellos... creo que es de cooperativa pero no estoy muy.. no tengo muy claro la relación que tienen exactamente, pero sí que tienen como unos convenios, unos acuerdos.... Unos tratos... entonces entre ellos se organizan y hacen cosas y hacen un reparto pues... supongo que a ellos les da más beneficios... si meten un distribuidor... y eso sí que me gusta mucho, todo el tema de quitar distribuidores y quitar intermediarios... en todos los sentidos... es una cosa que yo qué sé...

I- Por qué...

M – Como librera también, como profesional... pues porque me parece que hay demasiados intermediarios y que no hacen falta... además hay gente que tiene trabajo... o sea, es trabajo de intermediarios ya no es necesario... y... por lo menos en muchos campos se llevan... no sé tanto en el campo de la alimentación, pero en lo que yo me muevo, en la cultura, los intermediarios se llevan una parte muy grande... de beneficios... casi más que al final el lector y el escritor, que son los que menos ganan... realmente el productor y el editor..., entonces pues no me gusta nada... entonces nosotros al ser librería de viejo pues nos

quitamos esas cosas, nosotros somos más... vamos a ver, nosotros vendemos los libros de un cliente a otro... entonces eso nos gusta más... por qué no sé... es como... no hay cosas en medio de esta gente... entonces el que esta gente tenga esa iniciativa, se junten entre ellos los que cultivan, para darlo directamente al consumidor, me parece muy interesante... porque ellos se llevan más beneficio y porque para nosotros también es más fácil... y aparte porque tenemos más calidad en las cosas que comemos...

I – Y vos qué relación tenés con ellos...

M – Pues nada, yo voy recojo la cesta y la recojo... normalmente no están... alguna vez los he visto, una vez los vi así descargando así y muy agradables... gente así muy... muy guay, me dio muy buena impresión... y luego pues con Pascual también... que era realmente con el que yo trataba, pues era muy simpático también... y luego lo de la qarmita... que nada, también son muy buena gente, también... pero vamos... gente muy normalica....

I – Y si vos tenés un problema con las cestas... qué hacés...

M – Mandar un correo electrónico... lo he tenido alguna vez, pero nada, creo que fue por la cesta que al principios se pagaba un euro y tal... algo... no me acuerdo lo que fue pero fueron alguna historia de estas y... y nada, le mandé un correo, me contestaron y cualquier cosa sabes que te contestan enseguida y tal y vamos que no hay... me dan bastante confianza en ese tema...

I – A vos te suena una cosa que ellos tienen que se llama un SPG...

M – No...

I – Y a vos te gustaría de alguna forma tener otro tipo de relación con la gente de Ecovalle, o nunca te lo planteaste o...

M – Pues nunca me lo he planteado, la verdad.. porque... supongo que me gustaría saber qué cosas hacen más y... pero vamos, como consumidora básicamente... por ver qué más cosas se pueden acceder, por tener más relación pero de ese tema, claro...

I – Y cómo podrías enterarte...

M – Pues supongo que por internet... básicamente es lo que yo me muevo... mandándole un correo o supongo que ellos se publicitarán por ejemplo en el Facebook ponen un montón de cosas... ponen recetas, ponen tal... eso me encanta que lo hagan... lo veo súper guay... y miro el facebook y si lo miro, sí lo miro... los tengo puestos y ponen fotos de las cestas... es que me parece súper gracioso eso... te encuentras el lunes una foto de la que te van a traer luego y dices mira qué bien... a mí esas cosas me dan muy buen rollo... entonces pues eso.. sé que todas las cosas que hacen, lo del mercadillo que hicieron y tal... el mercado este que organizaron...

I – Qué mercado, dónde...

M – Hicieron un mercado... que tengo la cabeza muy mala, a mí me sacas de los libros y no... peraté, que era un mercado de productos ecológicos...

(Suena el teléfono, entra una persona a la librería...)

M – Bueno que por Facebook me entero de muchas cosas, entonces me imagino que las cosas que hacen pues me iré enterando por ahí... y si no pues les pregunto...

I – Y a vos te interesaría participar en algún tipo de actividad como son las huertas... o...

M- ... Mmmmm... si es que tengo muy poco tiempo... pero claro que me gustaría... claro que me gustaría...

I – Pero te gustaría y es una cosa que harías o....

M – Es que... no sé... si es que pasan varias cosas, pasa que tengo muy poco tiempo y... y pasa también que yo soy bastante tímida para relacionarme con la gente... entonces si yo no conozco a nadie, me daría muchísimo palo... sobre todo porque no es gente de mi gremio... entonces... pues voy a hablar de... pues siempre puedes hablar de libros, pero con estos qué hablas... de coles? Pues no sé... (se ríe)... yo es que también soy muy... soy de mi pueblo, soy un poco ratón de biblioteca... entonces claro, supongo que me daría un poco de palo... me gustaría claro, por los niños sobre todo... que a ellos no les pase como a mí, que me he criado en una ciudad y que no he tenido contacto con nada... ellos todo el contacto que puedan tener con la tierra me parece muy bueno... también... y a ellos les encantaría seguro...

I – Y... encontrarás dificultades en el proceso de ir a buscar la cesta, en cómo encontrarás la comida... lo que te implica elaborar la comida... dificultades de cualquier tipo en todo esto que te estás metiendo...

M- No... bueno... el hecho de tener que venir a recoger la cesta es una dificultad, lo que pasa que no me importa porque esa tarde no trabajo... en el momento en el que yo tenga que trabajar toda la semana y tal... si es que tampoco, porque me dan facilidades... la Qarmita siempre me dice no, pues ven mañana... si tienes un problema normalmente te dan una solución también... tampoco es una cosa... claro, no me gusta tener que andar con el carro tres calles, pero no se le puede llamar a eso una dificultad...

I – Y qué relación tenés con javi y... bueno, con la gente de la qarmita...

M – Bueno, pues de haber ido algún día allí a... a ver los libros y esas cosas... está guay... me gusta mucho el sitio... el sitio es muy agradable, muy agradable... además ellos son súper simpáticos, que es lo que tiene que ser un librero cafetero... tiene que ser muy agradable y te tiene que gustar estar donde estás... entonces eso se nota que ellos están a gusto y tu puedes estar a gusto allí...

I – Y con respecto a las cestas vos si tenés alguna dificultad vos les comentás, si algo te viene malo o si algo no te viene...

M – No a ellos supongo que no, yo se lo diría directamente a... no he tenido nunca ningún problema, pero se lo diría por mail... claro, les diría, mira que esto... pesa menos de lo que me dijisteis... cualquier cosa, sabes?... se los diría a ellos directamente...claro...

I – Vos sabés cuál es la relación entre la gente de la qarmita y Ecovalle...

M – No, no... sí sé que hacen cosas allí... sé que hacen algunas reuniones o algo... me comentaron... pero no... también una vez me comentó algo de que tenían un proyecto para hacer granja... también de gallinas y tal... pero no sé exactamente la relación que tienen... supongo que como en todos los sitios donde distribuyen...

I – No sabés si se paga por ejemplo... o si ellos tienen algún beneficio económico...

M – No tengo ni idea... como es la misma cantidad en un sitio que en otro... no sé...

I – Vale... y cómo te ves un poco... a futuro... seguirás...

M – Pues... me imagino que consumiendo más cosas de este tipo.... Sabes? Buscando más, claro, porque... porque tenía en mente lo de la fruta y ya me estaba poniendo en contacto con otra distribuidora de cestas que sí que tenía fruta... entonces pensaba compaginarla con esta o... vamos, ir alternando, ir probando... yo me veo que voy a seguir probando cosas... y probablemente eso, con otros sitios, a ver si... sobre todo si tienen cosas que les faltan... ahora si estos van a poner fruta, pues perfecto... el que me pille más cerca, el que me pille mejor... el que me vaya bien... ¹³⁵yo para esas cosas, vamos, que me gusta ir probando... claro, yo me veo a largo o medio plazo consumiendo huevos, leche.. de todo... y organizándome de manera para que no me salga, o sea para que económicamente me aproveche más... sabes porque yo creo que todas estas cosas sí son más caras que las cosas... que las tiendas... pero si n se organiza bien, al final es que te lo estás ahorrando en medicinas, te lo estás ahorrando en tu salud, en un montón de cosas... y que realmente yo no me estoy viendo que me gaste más... yo llego exactamente lo mismo a fin de mes... no tengo más gastos...

(Hago un repaso de las cosas que quedan por preguntar).

I – Y a nivel salud...

M – Ahí no he notado nada... no he notado nada, pero sí sé que son cosas que no te das cuenta pero que a largo plazo pues se notan... parte es que... hay muchas más cosas... sabes, es lo que te digo, el pan, la leche, los huevos... esas tres cosas por ejemplo, no? son cosas que me gustaría también que fueran ecológicas... porque yo la carne todo eso la compro también medio ecológica, pues me la manda mi madre del pueblo... los pollos y todas las historias... entonces el resto de cosas que no... no sé... tampoco noto yo un beneficio así de esto... pero seguro que lo hay... vamos, es lógico que lo haya... eso supongo que se irá notando con más tiempo...

I- Y ahora que comentaste de la carne... o sea, cómo distinguís vos que la verdura es ecológica...

M – Por el olor... porque huele... hay cosas que sospecho... esto me parece a mí que no (se ríe), pero es que si las ves además y dices, pero si es que es igual... esto me parece a mí que no... pero me fío, vamos... yo en principio confío en todas estas cosas porque paso de volverme paranoica... pero hay cosas que sí se notan...

I – Pero y por qué confiás...

135 Relación producción consumo: falta de compromiso consumo.

M – Pues... porque prefiero confiar, siempre, en determinadas cosas prefiero confiar... porque luego cuando no confías te vuelves gilipollas... es preferible que te engañen antes que volverte gilipollas, con lo cual prefiero ser tonta que gilipollas... y además porque me han engañado muy pocas veces que yo me haya enterado, sabes? (nos reímos las dos)... entonces claro y luego aparte, yo qué se, ves cosas, ves lo que te digo, que las cosas huelen, que saben, que crujen... los tomates se notan por ejemplo...

I – Porque esta gente no tiene... o tienen? Tienen algún tipo de...

M – De certificado y de tal?

I – Sí...

M – No, hay cosas envasadas y tal que sí los tienen... pero si, creo que en los folletos venía explicado todo eso, pero ya no me acuerdo... en lo folletos que dan... te venía todo explicado, en su página tal... viene todo explicado, en teoría sí que tienen sus controles... y sus cosas, sí se veía gente ahí como testando... pero te digo, es una cuestión más de confianza, no le he hecho mucho caso...

(Entra una persona a comprar)

I – Esto sí que me interesa, lo del tema de la confianza... cómo distinguís los productos ecológicos en otros lugares...

M – En otros lugares... sí, por ejemplo... bueno, por la etiqueta... porque te viene marcado y tal... y porque te lo dice el tendero... y ya te digo, que me lo creo... porque, yo qué sé hay cosas que se notan... no sé al tacto y tal... o... pero otras veces es porque te dice... por el precio... porque te dice estos son tomates ecológicos y estos no... estos valen más caros que estos... normalmente compro también en sitios donde tenga una confianza... yo del mercadona no me fío, pero del señor de la tienda de abajo... pues sí, si me fío... en principio sí...

I – Es que esta gente no la conocías de nada... no?

M – No... por lo que había visto, ya te digo, en internet y tal... por eso... y tampoco me parecían exageradamente aros, las cosas... y haciendo... hice números la primera vez... dije esto, esto, un kilo de tal, no me parece mal... ahora creo que ha subido un poco... pero bueno, no importa... da igual...

I- Y las cestas... no vienen con ninguna certificación, no?... con ninguna etiqueta ni nada de nada...

M – Yo no he visto nada... yo soy muy despistada, pero yo no he visto nada... aparte que yo la meto en la esta... yo es por lo que... por lo que vi la explicación suya, cuando explicaban lo... si es que hacía como entrevistas y... vi tres o cuatro vídeos y una vez que ya decidí fiarme de ellos, ya no he vuelto a pensarlo, no? ... ahora me estás preocupando...

I – No, te lo pregunto porque es importante para mí... ellos tienen un sistema participativo de garantía, que es lo que yo te pregunté antes, y es lo que viene en los folletos... entonces a mí me resulta muy curioso porque todo eso se monta para no necesitar una tercera parte, una

certificadora que le tengas que pagar, de que tus productos son ecológicos, no? y eso se apoye... bueno, eso tiene todo un historial y no sé qué... la gente puede no saberlo, pero es que es curioso, porque por ejemplo, yo también consumo cestas así, pero yo estoy como muy metida en el proceso, yo conozco mucho a la persona que me vende la cesta... entonces me resulta curioso cuando también, una persona que ni conocés, te dice te voy a dar esto que es ecológico y vos no ves el dato del precio... sabes? Y no ves nada, no ves ningún papel y... cómo una se confía, no?... y quizás tiene que ver con eso, no? con que lo ves...

M – Claro, tiene mucho que ver con que lo ves y con que lo notas... eso desde luego.... Pero sí, también puede ser que eres más consciente de lo que estás comiendo y te sugestionas un poco... no lo sé... pero... hay cosas que son muy evidentes y cosas que son menos... a lo mejor te lo planteas y tal, pero yo, es que todas esas cosas las vi al principio... así que claro... ya no me acuerdo...

I – Claro, eso me dijiste... una vez que yo decidí confiar en ellos, ya no volví a plantearme...

M – Eso... no, si alguna vez me hubiera llegado algo malo, algo tal, algo que yo hubiera notado algo raro... directamente hubiera dicho a tomar viento, me voy con otros... pero si hay cestas por ahí pa reventar...

I – Conocés otros proyectos vos en Granada...

M – Sí, sí, sí... ahora no me acuerdo, porque ya te digo que tengo la cabeza... a mí me sacas de los libros y no me acuerdo de nada, pero tenía un papelillo por ahí de otros... pero luego en el mercadillo este había de todos los colores... el del palacio de congresos.... Que yo vivo ahí al lado... estuve por ahí....

(LLaman por teléfono)

I – Y en el ecomercado este de granada viste a la gente de Ecovalle?

M – Sí... me sonaban sus caras... creo que uno de los muchachos era el que me trajo las cestas... porque ellos te preguntan siempre, te preguntan ay, tal, y tu por qué no sé qué... y a mí me da mucha vergüenza, pero... les respondes y eso, porque son muy agradables... y tal, muy cercanos... entonces claro... yo lo veía y me sonaba, de haberlo visto una vez... y nada, pero yo no lo saludé ni nada, porque iban a decir... si a mí no me conocen de nada, qué les iba a decir, yo les compro...

I – No te acercaste...

M – No....

I- Sí que te conocen...

M – Seguramente... pero... me da mucha vergüenza... si es que los he visto una vez, qué me van a conocer... pero sí, sí, sí... he visto la estevia, en la maceta esa...

(Comentamos sobre la entrevista... cierro la entrevista).

COLECTIVOS AFINES

ECOVALLE	EL ENCINAR (Granada)	EL VERGEL DE LA VEGA (Granada)	ECONOMATO ECOLÓGICO (Granada)	ALMOCAFRE (Córdoba)	PRECIO MÁS BAJO/ ALTO DE TODOS LOS QUE TIENEN ESE PRODUCTO
Producto	PRECIO	PRECIO	PRECIO	PRECIO	
Acelga	MAS BAJO	MAS BAJO	I		
Aguacates	I	I	I	MAS BAJO	
Ajete limpio	MAS BAJO	I			
Ajos	MAS BAJO		MAS BAJO	I	
Albaricoque	I	MAS BAJO		MAS BAJO	
Alcachofa	MAS BAJO	MAS BAJO	MAS BAJO		ECOVALLE
Almendra cascara					
Apio	I	I	I	MAS BAJO	
Berenjena	MAS BAJO	MAS BAJO	I	MAS BAJO	
Boniato	MAS BAJO	MAS BAJO	I		
Breva Higo	MAS BAJO	I	I	MAS BAJO	
Brócoli	MAS BAJO	MAS BAJO			
Calabacín	MAS BAJO	I	MAS BAJO	MAS BAJO	
Calabaza	MAS BAJO	MAS BAJO	MAS BAJO	MAS BAJO	ECOVALLE
Caqui	MAS BAJO	MAS BAJO	MAS BAJO		ECOVALLE
Cardo	MAS BAJO	MAS BAJO			ECOVALLE
Cebolla	MAS BAJO	MAS BAJO	I	I	
Cebolla Fresca	MAS BAJO	MAS BAJO	MAS BAJO		ECOVALLE
Cebolla Roja	I				
Cebolleta	MAS BAJO		MAS BAJO	MAS BAJO	ECOVALLE
Cerezas	MAS BAJO	I		MAS BAJO	
Chirimoya		MAS BAJO	I		
Ciruela claudia	I				
Ciruela delicatessen	I				
Ciruelas amarillas	I				
Ciruelas negras	MAS BAJO				
Ciruelas rojas	MAS BAJO	MAS BAJO	MAS BAJO	MAS BAJO	ECOVALLE

Proveedor/ Cadena	Sistema de producción	Tipo de negocio	% DE PRECIOS (ECOVALLE) MÁS BAJOS DEL TOTAL DE PRODUCTOS COMPARADOS	TOTAL PRODUCTOS COMPARADOS
Hipercoor eco	Convencional	Supermercado	100	17
Alcampo eco	Ecológico	Gran superficie	100	18
Almocafre (Asociación de consumidorxs y productorxs ecológicos)	Ecológico	Tienda (pequeño comercio)	86	37
Hipercoor	Convencional	Supermercado	82	68
El Encinar (Asociación de productorxs y consumidorxs de productos ecológicos).	Ecológico	Tienda para socixs (pequeño comercio)	64	81
Alcampo	Convencional	Gran superficie	62	69
El Vergel de la Vega (Asociación de consumidores y productores ecológicos y artesanales)	Ecológico	Venta directa de hortalizas y frutas.	60	63
Economato ecológico (Asociación de productor@s ecológicos de Granada)	Ecológico	Venta directa de hortalizas y frutas.	57	51
Carrefour market	Convencional	Supermercado medio	56	48
Mercadona	Convencional	Supermercado	52	42
Covirán	Convencional	Supermercado	45	55
Frutería el bocado	Convencional	Pequeño comercio	26	58
Dani	Convencional	Supermercado de descuento.	17	29

Si comparamos, MAS DE LA MITAD de los precios de las hortalizas y frutas de ecovalle son MÁS BARATOS que los precios de las cadenas más importantes y conocidas del país (Hipercoor, Alcampo, Carrefour y Mercadona)

- Volante de difusión de resultados del Estudio de precios para productos ecológicos: Ecovalle vrs Alcampo.

PRODUCTOS AGROECOLÓGICOS del valle de Ica
la huerta en tu casa

¿¿ Cuánto puedo comprar CON EL MISMO DINERO en mi cesta de Alcampo y Ecovalle??

	ALCAMPO	ECOVALLE
Aguacates	493gr	1000gr
Berenjena	576gr	1000gr
Calabacín	797gr	1000gr
Calabaza	710gr	1000gr
Espárragos	362gr	1000gr
Lechuga	528gr	1000gr
Melocotón	804gr	1000gr
Patatas	588gr	1000gr
Tomate	541gr	1000gr
Uvas	719gr	1000gr
TOTAL	6,12 Kg	10Kg

AGRICULTURA CON PESTICIDAS!

PRODUCTOS AGROECOLÓGICOS

Berenjena
origen: invernaderos de Almería
precio: 2,78e

Lechuga Romana
origen: algún lugar de España
precio: 1,99

Calabacín
origen: invernaderos de Almería
precio: 1,69e

Patatas
origen: Francia
precio: 1,79e

Aguacate
origen: España
precio: 5,88e

Melocotón
origen: Valencia
precio: 1,99e

Tomate pera
origen: Surco
precio: 2,49e

Espárragos blancos
origen: Perú
precio: 9,26e

Uvas
origen: Chile
precio: 2,99e

Calabaza
origen: Argentina
precio: 1,69

Todos nuestros productos tienen prioridad LOCAL

AHORRA, COME SANO y reduce TU HUELLA ECOLÓGICA!!!

Con tu cesta de ecovalle:

- * Compras casi 4kg más al mismo precio
- * Consumes menos envoltorios plásticos
- * Evitas el transporte de miles de km de tus alimentos
- * Fomentas la producción agroecológica

Compara!

* Datos obtenidos de un estudio realizado en Mayo 2013 por el Instituto de Sociología y Estudios Campesinos (ISEC) de la Universidad de Córdoba